

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
Департамент научно-технологической политики и образования  
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»

**УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ  
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ  
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

**КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ**  
(научное издание)

Новочеркасск  
Лик  
2018

УДК 339.137.22

ББК 65.32

Ф-45

*Рецензенты:*

д.э.н., профессор, декан экономического факультета, заведующий  
кафедрой институциональной экономики и инвестиционного менеджмента  
Кубанского государственного аграрного университета.

*В.И. Гайдук*

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета  
Донского государственного аграрного университета

*Т.А. Мирошниченко*

**Ф-45**      **Управление конкурентоспособностью предприятий АПК региона в условиях импортозамещения:** монография / О.Н. Фетюхина, И.В. Баранова, О.Н. Бунчиков, А.В. Владимирова, О.В. Гартованная, Т.С. Игнатьева, В.В. Колоденская, Т.Г. Косенко, Н.М. Кувичкин, Т.Н. Мишустина, Ж.Н. Моисеенко, Ю.З. Насиров, П.В. Озеров, Н.А. Поддубская, Т.И. Шароватова: п. Персиановский, Донской ГАУ. – Новочеркасск: Лик. 2018. –161 с.

ISBN 978-5-906993-32-8

В монографии рассмотрены теоретические и практические аспекты управления конкурентоспособностью предприятий АПК в условиях импортозамещения. В работе проанализирована инвестиционная программа предприятий в условиях межотраслевой интеграции агропродуцентов, предложена маркетинговая модель управления конкурентоспособностью предприятий, а также модель построения благоприятного имиджа. Особое внимание авторы уделяют развитию растениеводства предприятий региона в условиях импортозамещения, использованию ресурсного потенциала, а также маркетинговым проблемам управления конкурентоспособностью предприятий. Издание предназначено для научных работников, преподавателей и студентов экономических вузов, а также для предпринимателей, специалистов всех направлений хозяйственной деятельности, региональных органов управления, интересующихся проблемами конкурентоспособности предприятий АПК.

УДК 339.137.22

ББК 65.32

ISBN 978-5-906993-32-8

© Коллектив авторов, 2018

© ФГБОУ ВО Донской ГАУ, 2018

## Содержание

---

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1. ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ АГРОПРОДУЦЕНТОВ. ....	7
2. МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	37
3. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР АПК В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ .....	54
4. ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ .....	94
5. ПОСТРОЕНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИМИДЖА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ .....	108
6. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ .....	123
7. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....	141
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	151
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	156

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях экономика России столкнулась с проблемами повышения эффективности агропромышленного комплекса, его конкурентоспособности, которая, в свою очередь, напрямую влияет на обеспечение экономической безопасности страны. Чем больше развиты факторы, определяющие конкурентоспособность – тем более устойчива и жизнеспособна экономика страны перед возникающими внешними и внутренними угрозами. В исследованиях рассмотрены вопросы взаимного влияния конкурентоспособности и экономической безопасности. Особое внимание уделено условиям обеспечения конкурентоспособности агропромышленного комплекса. Необходимость обеспечения продовольственной и экономической безопасности страны, роста социально-экономической эффективности сельского хозяйства выдвигают на первый план задачу повышения конкурентоспособности отечественного агропромышленного комплекса. Предложен ряд мер организационно-экономического характера, которые будут способствовать повышению потенциала предприятий агропромышленного комплекса по производству конкурентоспособной продукции.

Экономическая безопасность и конкурентоспособность находятся в постоянном взаимодействии. И экономическая безопасность и конкурентоспособность являются характеристиками национального хозяйственного комплекса и его составных частей. Конкурентоспособность является целью и показателем степени развития национального хозяйственного комплекса, а экономическая безопасность представляет собой важнейшее условие его существования. Чем больше развиты факторы, определяющие конкурентоспособность – тем более устойчива и жизнеспособна экономика страны перед возникающими внешними и внутренними угрозами. Соответственно, большинство показателей, характеризующих конкурентоспособность, одновременно являются и показателями, характеризующими экономическую безопасность. Снижение конкурентоспособности создает угрозы для безопасности экономики, при этом экономическая безопасность является необходимым условием обеспечения и повышения конкурентоспособности. Система «конкурентоспособность – безопасность» является

сложной системой, поведение которой зависит от большого числа факторов различной природы.

Обеспечение экономической безопасности является одной из целей конкуренции как процесса. Понятие конкурентоспособности фактически включает понятие эффективности и дополняется тем, что требует обеспечения экономической безопасности. Можно сказать, что «конкурентоспособность = эффективность + безопасность». Наиболее приемлема ситуация, когда факторы микро- и макроуровня, являющиеся одновременно критериями конкурентоспособности и экономической безопасности, создают высокую конкурентоспособность национального хозяйственного комплекса и его составных элементов, формирующую достаточный уровень экономической безопасности.

Целью исследований явилась оценка влияния факторов конкурентоспособности отраслей агропромышленного комплекса на обеспечение экономической безопасности региона. В соответствии с данной целью в ходе исследований были решены следующие *задачи*:

- Оптимизировать инвестиционную программу предприятий в условиях межотраслевой интеграции агропродуцентов;
- Выявить маркетинговые проблемы управления конкурентоспособностью предприятий;
- Усовершенствовать механизм функционирования кооперативно-интеграционных структур АПК;
- Обосновать основные направления развития отрасли растениеводства в условиях глобализации;
- Предложить механизм построения благоприятного имиджа как инструмента совершенствования маркетинговой деятельности.

Необходимость исследования проблем конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных предприятий, возникающих под влиянием процессов глобализации, является весьма актуальной и требует поиска новых теоретико-

методологических и практических подходов к их решению, поэтому тема данных исследований является актуальной.

Предметом исследования явились социально-экономические отношения, возникающие в процессе функционирования отечественных сельскохозяйственных предприятий, а также факторы и тенденции развития их конкурентоспособности в условиях глобализации.

Объектом исследования явились сельскохозяйственные предприятия Ростовской области как часть глобальной системы агропродовольственного рынка России.

В качестве основных методологических подходов были избраны:

- ◆ системный подход, обеспечивающий всестороннее изучение объекта исследования с учетом его взаимосвязи с окружающей бизнес-средой;
- ◆ стратегический подход, позволяющий рассматривать стратегию управления межфирменными взаимоотношениями как составляющую общей стратегии деятельности анализируемых организаций;
- ◆ отношенческий подход, широко используемый в настоящее время в социологии, психологии, менеджменте, маркетинге и других отраслях знаний.

Экономико-статистической базой исследований явились материалы, опубликованные в отечественной и зарубежной литературе, материалы научных полевых исследований, инициированные авторами.

# **1. ОПТИМИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНТЕГРАЦИИ АГРОПРОДУЦЕНТОВ**

Восстановление и развитие потенциала агропромышленного сектора является одним из ключевых направлений экономической политики России. Недостаток новых технологий, современного оборудования, финансовых ресурсов, отсутствие эффективного механизма государственного регулирования в значительной степени затрудняют процесс реформирования аграрного сектора России. Характер существующих проблем требует серьезных мер государственного вмешательства и поддержки заинтересованных зарубежных финансово-производственных структур для того, чтобы преодолеть препятствия, тормозящие развитие агропромышленного производства в стране.

Несмотря на то, что за последние два - три года произошли положительные изменения в сфере сельскохозяйственной политики, позитивные изменения в общеполитической ситуации в стране оказали на сельское хозяйство меньшее влияние, чем на экономику в целом.

В настоящее время можно утверждать, что трудности сельского хозяйства были вызваны проводимыми реформами. Следует особо отметить, что в современных российских экономических условиях отдельному сельхозпредприятию привлечь инвестиционные ресурсы для реализации пусть и реалистичного и рентабельного инвестиционного проекта практически невозможно.

Это связано, прежде всего, с тем, что как отечественные, так и зарубежные инвесторы не имеют достаточных гарантий по возврату вкладываемых средств. Как правило, объем необходимых инвестиций для реализации аграрных инвестиционных проектов значительно превышает объем предоставляемого инициатором проекта обеспечения (залога). Ликвидность предлагаемого обеспечения также имеет крайне низкий уровень.

Кроме того, высокие риски, связанные, в первую очередь, с отсутствием эффективного и современного финансового менеджмента, создают проблему для инвестора по мониторингу за ходом реализации проекта.

Формирование современной системы хозяйствования в России обуславливает необходимость кардинальных преобразований в инвестиционной сфере. Их суть заключается в переходе от централизованного распределения инвестиционных ресурсов к рыночным формам инвестирования, становлении принципиально нового механизма финансирования инвестиционной деятельности, адекватного рыночным отношениям.

Сложившийся в период рыночного реформирования российской экономики механизм финансирования инвестиций характеризуется значительными особенностями, отличающими его как от существовавшего ранее централизованного инвестиционного режима, так и от соответствующих аналогов в странах с развитым рынком.

Реформа инвестиционной сферы является одним из основных стратегических направлений развития национального хозяйства. Именно с активизацией инвестиционной деятельности связываются надежды на возрождение российского АПК и преодоление негативных тенденций возрастания технологической зависимости России.

В этой связи, как неоднократно отмечалось многими известными экономистами, требуется разработка на основе комплексных экономических, инновационных, экологических, социальных исследований инвестиционной концепции развития АПК на долгосрочный период. По нашему представлению, при разработке инвестиционной концепции на макроуровне в значительной мере следует опираться на изучение производственного потенциала и конкурентных возможностей российских предприятий в сфере АПК и финансово-промышленных групп, с точки зрения определения приоритетных сфер государственной поддержки и экономического роста.

В результате перехода к рыночной системе хозяйствования и децентрализации инвестиционного процесса возникла объективная потребность в создании эффективного механизма привлечения и использования инвестиционных ресурсов на уровне предприятий, ставших самостоятельными субъектами хозяйство-



вания. Это, в свою очередь, выдвигает новые требования по совершенствованию методологической базы изучения проблем инвестирования и повышению практической значимости научных разработок.

Проведенное исследование показало, что инвестиционное проектирование как механизм подготовки инвестиционных решений для российских сельхозпредприятий в условиях полной хозяйственной самостоятельности и ориентации на прибыль, обоснование и оптимизация источников финансирования, эффективности их использования с учетом особенностей сельскохозяйственного производства является малоизученным инструментом хозяйственной деятельности.

Это в значительной мере предопределяется слабым методическим обеспечением, отсутствием адаптированных к российской специфике с учетом международных стандартов отраслевых методических рекомендаций по разработке и обоснованию инвестиционных проектов.

Изменчивость внешней экономической среды и сложные внутренние финансовые и технические условия осуществления инвестиционной деятельности сельхозпредприятий повышают значение проблем совершенствования управления инвестированием на микроуровне. Принятие инвестиционных решений лишь на основе накопленного практического опыта чревато ощутимыми стратегическими ошибками, если эти решения не подкреплены прединвестиционными исследованиями с применением современных методов и приемов.

В данной связи возрастает потребность в обобщении накопленного отечественного опыта, исследовании возможностей адаптации западного инструментария инвестиционного анализа к реалиям российской экономики и развитию на этой основе современного методического инструментария оценки экономической эффективности инвестиционной деятельности.

Научные исследования различных аспектов проблем управления и повышения эффективности инвестиционной деятельности и результативности инвестиционного процесса нашли отражение в трудах зарубежных и отечественных ученых и экономистов.

Проблемы инвестиционного проектирования на микроуровне, эффективности и финансовое обеспечения инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования нашли отражение в работах Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Воронов К.И., Хайт И.А. Воронов К.И., Газеев М.А., Смирнов С.А. , Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И, Горохолинский А.С., Шамрин А.Т, Дегтяренко В. Н., Залесский А.Б, Изряднова О., Ковалев В. В, Лапунов А. Н., Липсиц И.В., Маршинок А., Мелкумов Я.С., Монаков Ю., Мухетдинова Н., Новожилов В.В., Норткотт Д.

Многие вопросы управления инвестиционным процессом внутри объекта хозяйствования и сопоставления его с реальными финансовыми возможностями и затратами сельхозпредприятия, а также формирования долгосрочной инвестиционной программы на предприятиях АПК с учетом неопределенности и риска остаются не разработанными.

Важностью этих вопросов обусловлена актуальность темы исследования, ее теоретическая и практическая значимость.

Основной целью исследования является оценка основных направлений инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий и на этой основе разработка основ механизма управления инвестиционной политикой предприятия в сфере АПК и обоснование путей повышения эффективности использования инвестиционных ресурсов.

Выбранная цель исследования определила решение следующих основных задач:

1. изучить теоретические основы, принципы и научные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов, адаптированных к современным условиям хозяйствования;
2. формирование теоретико-понятийной конструкции инвестиционного обеспечения развития АПК на базе технико-экономического анализа основных показателей инвестиционного проекта;
3. разработать системный инструментарий качественной и количественной идентификации инвестиционного обеспечения предприятий АПК;

4. провести анализ организационно-экономической характеристики ОАО «Поднятая целина» Шолоховского района Ростовской области;

5. систематизировать и сгруппировать потоки инвестиционных ресурсов в сельскохозяйственном предприятии по сферам их формирования и использования;

6. предложить реализацию инвестиционного проекта по реконструкции картофелехранилища в ОАО «Поднятая целина» Шолоховского района Ростовской области на основе оптимизации инвестиционной программы развития сельхозпредприятия.

Для решения поставленных задач в процессе исследования анализировались статистические данные, приведенные в литературе по теме исследования, данные конкретного инвестиционного проекта ОАО «Поднятая целина» Шолоховского района Ростовской области.

Объектом исследования являются инвестиционные процессы в рамках сельхозпредприятия ОАО «Поднятая целина» с точки зрения применяемых форм и методов управления инвестиционных проектов. Объект исследования рассматривается как сложная организованная система, элементы которой связаны количественными и качественными зависимостями со всеми сферами материального производства. Предмет исследования - планирование и организация инвестиционной деятельности на предприятии ОАО «Поднятая целина» на основе исследования (учета) макрофакторов внешней среды и внутренние условия хозяйствования сельхозпредприятия, влияющие на политику инвестирования.

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные проблемам инвестиционного планирования, законы и постановления Правительства РФ.

В исследовании использованы методы системного подхода целевого управления, экспертных оценок, управления по отклонениям, расчеты экономической эффективности инвестиций, моделирования производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия АПК, принципы построения экономико-организационных моделей и логистических схем, а также комплексный подход к анализу экономического и организационно-технического уровня сельхозпредприятия, как к инструменту

формирования инвестиционных программ предприятия и контроля за их реализацией.

В исследовании дано теоретическое обобщение и решение важной практической проблемы. Новизну ее научного содержания составляют следующие конкретные результаты:

1. Разграничены понятия оптимизации инвестиционной программы предприятия и инвестиционного проекта, уточнены толкования данных категорий.

2. Систематизированы факторы, влияющие на экономическую эффективность инвестиционных программ предприятия, на различных стадиях жизненного цикла проекта.

3. Разработан комплексный подход к формированию инвестиционной программы агропромышленного предприятия с использованием показателей оценки эффективности инвестиционного проекта.

4. Апробирован инструментарий оптимизации инвестиционной программы на примере ОАО «Поднята целина» Шолоховского района Ростовской области.

5. Проведен анализ рисков определения степени влияния варьируемых факторов на финансовые результаты инвестиционного проекта, с помощью метода имитационного моделирования.

6. Предложены рекомендации по формированию инвестиционной программы, по средства реализации инвестиционного проекта «По реконструкции картофелехранилища» в ОАО «Поднятая целина» Шолоховского района Ростовской области.

Практическая значимость работы заключается в том, что предложения и рекомендации, сформулированные и рассмотренные в исследовании, могут применяться при оптимизации инвестиционного проекта ОАО «Поднятая целина» Шолоховского района Ростовской области, а также быть использованы в процессе управления инвестиционным проектом любого другого сельхозпредприятия.

Успешная инвестиционная деятельность предприятия зависит от того, как организован процесс анализа и отбора инвестиционных проектов. Отбор проектов осуществляется на основе оценки их эффективности. Оценка эффективности независима

от технологий и других особенностей проекта и осуществляется по единым принципам [44, С. 157]:

- а) Рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла;
- б) Моделирование денежных потоков, включающие все денежные поступления и расходы за расчетный период;
- в) Принцип сопоставимости условий сравнений различных проектов;
- г) Положительность и максимум эффекта, он означает, что для принятия проекта необходимо: положительность эффекта от его реализации; при сравнении альтернативных вариантов предпочтение отдается тому варианту, который имеет максимальную эффективность.
- д) Принцип учета фактора времени - необходимо учитывать:
  - изменение во времени параметров проекта и его экономическое окружение;
  - учет разрывов во времени (лагов) между производством продукции и их оплатой;
  - учет неравноценности одновременных затрат и результатов (необходимость дисконтирования).
- е) Принцип учета только предстоящих в ходе осуществления проектов затрат и поступлений.
- ж) Принцип сравнения «с проектом» и «без проекта».
- з) Принцип учета всех наиболее существенных последствий проекта, означает, что должны учитываться как непосредственные экономические последствия проекта, так и внеэкономические (социальные блага, общенародное значение). Эти последствия по возможности оцениваются количественно, в противном случае – экспертно.
- и) Принцип учета наличия разных участков проекта, означает учет не совладения их интересов и наличие различных оценок эффективности проекта, что выражается в индивидуальных значениях нормы дисконта.
- к) Принцип многоэтапности оценки: на различных стадиях разработки и осуществления проекта его эффективность определяется заново с различной глубиной проработки.
- л) Учет влияние на эффективность проекта, потребность в обороте капитала.

м) Учет влияния инфляции и возможность использования при реализации проекта нескольких валют.

н) Учет в количественной форме влияния неопределенности и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

Одним из наиболее общих критериев оценки эффективности проекта является критерий повышения ценности фирмы, которая зависит от:

- роста дохода фирмы;
- снижения производственного или финансового риска;
- повышение уровня эффективности её работы.

Оценка эффективности проекта в России производится на основе методических рекомендаций «По оценке эффективности инвестиционных проектов» от 21.06.199г. № ВК 477.

Оценка эффективности инвестиционного проекта включает:

1. Финансовый аспект.
2. Экономический аспект.

Задача финансовой оценки – установление достаточных финансовых ресурсов конкретной фирмы для реализации проекта в установленный срок и выполнение всех финансовых обязательств.

В странах с развитой экономикой считается нормальным регулярная публикация отчетов фирмы, издаются справочники о финансовом положении фирмы. В отечественной практике достоверность финансовой оценки будет зависеть от достоверности информации предоставляемой фирме и от квалификации экспертов, участвующих в финансовой оценке.

Однако в настоящее время наметилась тенденция к раскрытию финансовой информации компании.

Оценка экономической эффективности проекта делает акцент на потенциальную способность проекта сохранить покупательную ценность вложенных средств и обеспечение достаточного темпа их прироста. Этот анализ строится на определении различных показателей [47, С.123]:

- нормы прибыли;

- период окупаемости проекта;
- чисто текущая стоимость проекта и др.

Финансовую оценку часто называют капитальным бюджетированием – оценка затрат и поступлений представленных в виде денежных потоков. В ходе оценки сопоставляются ожидаемые затраты и возможные доходы. Проект будет финансово состоятельным, если на всех периодах разработки и осуществления проектов денежные притоки будут превышать оттоки.

К ожидаемым затратам относят:

1. Расходы на приобретение оборудования и материалов;
2. Ежегодные издержки производства и текущие эксплуатационные расходы;
3. Расходы на налоги;
4. Потеря доходов от проданных, устаревших фондов;
5. Расходы на капитальный ремонт и др.

Выгода от инвестиций включает:

- а) средства продажи устаревших фондов;
- б) дополнительный доход, полученный благодаря инвестициям;
- в) экономия издержек благодаря замене устаревших фондов;
- г) льготы по налогообложению;
- д) ликвидационная стоимость новых фондов.

Денежные потоки обычно состоят из потоков отдельных видов деятельности:

1. Поток денег от оперативной деятельности (производство).
2. Поток реальных денег от инвестиционной деятельности.
3. Поток реальных денег от финансовой деятельности.

Операционная деятельность включает приток вызванной выручки от реализации продукции. Отток вызван производственными издержками и налогами.

Инвестиционная деятельность формирует приток - продажа активов и поступлениями за счет уменьшения оборотного капитала.

Оттоки включают: капитальные вложения, затраты на пуско-наладочные работы, затраты на увеличение оборотного капитала и ликвидные затраты в конце проекта.

Финансовая деятельность, приток формируется за счет вложения собственного капитала, привлечение средств. Затраты включают затраты на возврат и обслуживание займов и выпуск предприятием ценных бумаг и выплаты дивидендов.

Для оценки необходимы следующие данные:

1. Таблицы инвестиционных издержек (капитальные вложения)
2. Программа производства и реализации по видам продукции: объём производства каждого вида продукции в натуральном и стоимостном выражении; объём реализации; цену реализации за единицу продукции; выручка от реализации.
3. Среднесписочная численность работников по основным категориям.
4. Текущие издержки на выпуск продукции: материальные затраты; расходы на заработную плату и др.
5. Структура текущих издержек по видам продукции.
6. Потребность в оборотном капитале.
7. Источники и объём финансирования.

Условием успеха инвестиционного проекта является положительное сальдо денежного потока. В случае отрицательной величины, для каждого временного периода, необходимо будет привлечь дополнительные средства и отразить их в расчетах эффективности, либо отказаться от проекта.

Методы, используемые при оценке экономической эффективности проектов делятся на 2 группы:

- простые;
- сложные (динамические).

К простым методам относятся методы, которые оперируются точечными значениями исходных данных и не учитывают не равнозначность денежных потоков, возникших в различные моменты времени. Простые методы довольно часто используют для быстрой оценки проектов на предварительной стадии их анализа, в силу их простоты.

Сложные методы применяются для более глубокого анализа инвестиционных проектов, они требуют применение специального математического аппарата и более тщательной обработки информации.



К простым методам относятся методы расчета простой нормы прибыли и периода окупаемости. Сложные методы основаны на приведении всех финансовых величин к «сегодняшнему масштабу цен» - это операция носит название дисконтирование [42, С. 57-68].

На практике наибольшее распространение получили методы расчета чистой текущей стоимости проекта  $NPV$ , дисконтированная рентабельность инвестиции  $PI$ , внутренней нормы доходности  $IRR$  и срока окупаемости.

Оценка экономической эффективности с помощью расчета простой нормы прибыли. Простая форма прибыли  $ROI$  рассчитывается как отношение чистой прибыли за один период времени (обычно за год) к общему объёму инвестиционных затрат

Экономический смысл этого показателя заключается в том, что он оценивает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли в течение 1-го интервала планирования.

По значению этого показателя инвестор может судить об уровне доходности проекта и о целесообразности инвестиций и о целесообразности дальнейшего анализа инвестиционного проекта.

Недостаток этого показателя заключается в том, что он будет разным для разных времен интервалов.

Оценка экономической эффективности с помощью расчета периода окупаемости. С помощью этого показателя рассчитывается период в течение, которого проект будет работать «на себя». [42, С. 45-47].

$$PR = \frac{I_0}{P}, \quad (1)$$

где

$I_0$  – первоначальные инвестиции;

$P$  – чистый годовой денежный поток от реализации проекта.

Эта формула может использоваться, если в проекте инвестиции разовые и осуществляются в начале проекта. Трудность использования формулы заключается в том, что величина  $P$  меняется во времени. Используя второй поток, который заключается в постепенном, шаг за шагом, вычитании чистого денежного потока и сумм пер-

воначальных инвестиций. Период времени за который остаток становится равным нулю – называется периодом окупаемости. Данный метод используется для выбора проектов в тех случаях, когда инвестирование является высоко рискованным, поэтому чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным является проект. Кроме того, этот метод можно использовать в том случае, когда руководство фирмы ставит на первый план проблему ликвидности, а не прибыльности проекта. Главное чтобы проект окупился как можно скорее.

Оценка экономической эффективности с помощью текущей стоимости проекта. Этот метод относится к динамическим методам, он учитывает неравноценность денежных поступлений во времени (*NPV*) [42, С. 36].

$$NPV = -I_0 + \sum_{i=1}^T \frac{P_i}{(1+d)^i} \quad (2)$$

где

*T* - Срок реализации проекта.

*i* – Год (1, 2, 3, 4...)

*P<sub>i</sub>* – денежное поступление в *i*-м году.

Данная формула используется, если инвестиции разовые и осуществляются в начале проекта. Если инвестиции осуществляются в течении ряда лет, то необходимо использовать следующую формулу:

$$NPV = -\sum_{i=0}^T \frac{I_i}{(1+d)^i} + \sum_{i=1}^T \frac{P_i}{(1+d)^i} \quad (3)$$

где

*d* – дисконт.

В этих формулах предполагается, что дисконт (*d*) остается неизменным на протяжении всего срока реализации проекта. Проект будет применяться, если  $NPV > 0$ , то есть приносит прибыль, если  $NPV < 0$ , то проект является убыточным и его надо отвергнуть.

Оценка экономической эффективности показателя рентабельности инвестиции (дисконтированного). Показатель *NPV* выражается в абсолютных величинах, поэтому применение данного метода ограничено для сопоставления различных проек-

тов, так как большее значение NPV не всегда будет соответствовать более эффективному использованию инвестиций. Это связано с различным масштабом деятельности. В этом случае используется показатель рентабельности инвестиций[42, С. 69-70]:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^T \frac{P_i}{(1+d)^i}}{\sum_{i=1}^T \frac{I_0}{(1+d)^i}} = \frac{PVP}{PVI} \quad (4)$$

Оценка экономической эффективности с использованием внутренней нормы прибыли (IRR) представляет собой такую ставку дисконта, при которой чистая текущая стоимость проекта NPV=0. Значение IRR находится из следующего уравнения:

$$-I_0 + \sum_{i=1}^T \frac{P_i}{(1+IRR)^i} = 0 \quad (5)$$

$$\frac{\sum_{i=1}^T P_i}{(1+IRR)^T} = \sum_{i=1}^T \frac{P_i}{(1+IRR)^i} \quad (6)$$

Оценка экономической эффективности дисконтирования периода окупаемости. Расчет этого показателя определяется аналогично сроку периода окупаемости (здесь используются дисконтированные потоки).

$$\frac{t}{1} = \frac{a}{a+b} \quad (7)$$

где

a, b – дисконтированные потоки

Оценка бюджетной эффективности бюджетных проектов.

Бюджетный проект – это проект, который осуществляется с использованием бюджетных ассигнований. Основным показателем бюджетной эффективности проекта является бюджетный эффект для i-го года осуществления проекта и определяется как превышение доходов соответствующего бюджета над его расходами, связанными с осуществлением данного проекта [37, С. 42-48].

$$B_i = D_i - P_i \quad (8)$$

где

D<sub>i</sub>– доходы за анализируемый период

P<sub>i</sub>– расходы за анализируемы период

Второй характеристикой бюджетной эффективности является интегральный бюджетный эффект, он рассчитывается как сумма дисконтируемых годовых бюджетных эффектов:

$$B_{\text{инт}} = \sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+d)^i}, \quad (9)$$

где

$B_i$  – бюджетный эффект;

$i$  - номер года;

$n$  – число лет осуществления проекта.

Эти показатели используются для обоснования мер федеральной, региональной, местной финансовой поддержки инвестиционных проектов. Необходимым условием принятия проекта является положительное значение  $B_{\text{инт}}$ .

В состав доходов бюджета включают [37, С. 58]:

1. Все виды налоговых поступлений в бюджет, связанных с осуществлением проекта.
2. Поступления таможенных пошлин и акцизов по ресурсам, производимым или затраченным в соответствии с проектом.
3. Эмиссионный доход от выпуска государственных, региональных, местных ценных бумаг для осуществления проекта.
4. Дивиденды акций выпущенных с целью финансирования проекта.
5. Поступление подоходного налога к зарплате работников, начисленных за выполнение работ по данному проекту.
6. Поступление в бюджет платы за пользование водой, землей.
7. Доходы от лицензирования конкурсов.
8. Поступления, связанные со штрафами и санкциями.

В состав расходов бюджета включает [33, С.42-47]:

1. Средства, выделяемые для прямого бюджетного финансирования.
2. Кредиты банков, выделяемые в качестве заемных средств подлежащие компенсации за счет бюджета.

3. Выплаты пособий для лиц оставшихся без работы в связи с осуществлением проекта.

4. Государственные ценные бумаги и их выплаты.

5. Государственные и региональные гарантии инвестиционных рисков участникам проекта.

6. Средства, выделяемые из бюджета для ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций и компенсации возможного ущерба от реализации проекта.

ОАО «Поднятая целина» – одно из крупных хозяйств Шолоховского района Ростовской области, сумевших сохранить свои земли и пережить процессы рыночных преобразований. ОАО «Поднятая целина» – единственное хозяйство в районе, где большие площади отведены под картофель. Выращиванием «второго хлеба» здесь занимаются седьмой год, и пока эта культура себя оправдывает.

Для этой культуры хозяйство приобрело два специализированных немецких комбайна. Процесс максимально механизирован: вначале трактор скашивает ботву, а затем комбайн выкапывает и отгружает в автотранспорт клубни. На уборке картофеля заняты порядка двух десятков человек, в конце лета хозяйство сезонно нанимает рабочих для сортировки. На специальном переборочном столе комбайна работники убирают землю, а потом урожай везут в хранилище на восточной окраине станицы Вёшенской и там, на ленте, повторно сортируют. Что касается сбыта, ежегодно «Поднятая целина» заключает договор с компанией, которая производит чипсы. Вот и в этом году первые тонны чипсового картофеля отгрузили на завод ФЛ ООО «Фрито Лей Мануфактуринг» в Азове. Основные сорта чипсового картофеля, что растёт на полях «Поднятой целины» – «Ньютон», «Леди Клер» и «Гермес». Данные сорта подходят и для питания, от обычного он отличается меньшим содержанием сахара – поэтому при его жарке не образуется тёмная корочка. Это необходимо, чтобы цвет готовых чипсов оставался белым. А по вкусовым качествам он ни в чём не уступает обычной картошке. Кроме того, весь чипсовый картофель посажен элитными семенами, поэтому клубни вырастают здоровыми и прекрасно хранятся. В этом году сельхозпроизводители собираются заложить на хранение урожай картофеля, чтобы отгрузить его в декабре-январе, когда цена возрастет.

Рассмотрим ресурсы и результаты хозяйственной деятельности ОАО «Поднятая целина» в таблице 1.

Таблица 1 – Ресурсы ОАО «Поднятая целина»

Показатель	2012г	2013г	2014г	2015 г	2016 г	2016г. в % к	
						2012г	2014г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Среднегодовая численность работников, чел.	118	112	104	92	78	66	75
в т.ч. занятых в сельском хозяйстве	99	96	90	82	72	73	80
Общая земельная площадь, га	11601	11601	11601	11601	8982	77	77
в т.ч. сельхозугодий	9941	9941	9941	9941	7322	74	74
из них пашни	6525	6525	6525	6525	4769	73	73
сенокосы	622	622	622	622	622	100	100
пастбища	2789	2789	2789	2789	1926	70	70
Затраты на производство продукции – всего, тыс. руб.	63187	79182	67527	87259	70875	112	105
Энергетические мощности – всего, л.с.	11938	12004	12188	11492	11492	96	100
Наличие техники (на конец года), единиц:	141	142	143	143	99	70	69
-грузовые автомобили	15	15	15	15	15	100	100
-комбайны	11	11	11	11	6	55	55
-тракторы	51	51	52	52	33	65	63
-сеялки	27	27	27	27	10	37	37
-картофелесажалки	1	2	2	2	2	200	100
-сенокосилки	4	4	4	4	3	75	75
- поливальные машины	23	23	23	23	23	100	100
- жатки	2	3	3	3	2	100	67
- доильные установки	1	1	1	1	-	-	-
- раздатчики кормов	2	2	2	2	2	100	100
- тс для уборки навоза	1	1	1	1	1	100	100
- пресс-подборщики	2	2	2	2	2	100	100
Поголовье скота, гол.							
- крупный рогатый скот	130	9	6	3	-	-	-
- овцы	340	370	419	141	-	-	-
- лошади	3	2	2	1	-	-	-
-рыба	15000	15000	15000	15000	-	-	-

Как видно из таблицы, в 2016 г. по сравнению с 2012 г. численность работников уменьшилась на 34 % , а по сравнению с 2014 г. на 25 %. Также сократилась числен-

ность работников, занятых в сельском хозяйстве по отношению к 2012 г. на 26% а по отношению к 2014 г. на 20%. Площадь сельскохозяйственных угодий в 2016 г. сократилась на 23%.

Таблица 2 – Результаты деятельности ОАО «Поднятая целина»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
						2012 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Валовая продукция в, тыс. руб.	55654	77221	61833	81177	69518	125	112
Выручка от реализации – всего, тыс. руб.	52084	82219	72970	54505	62127	120	85
в т.ч. от реализации продукции – растениеводства	50166	81626	70809	54141	61947	123	87
- животноводства	1918	593	2161	364	180	-	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-1519	5005	7253	(792)	1686	-	23
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	161	152	3499	(12636)	(29039)	-	-
Чистая прибыль, тыс. руб.	161	152	3499	(12636)	(29039)	-	-
Реализация основных видов продукции, ц	38900	39040	46463	38202	17225	44	37
Зерно - всего							
в т.ч. озимая пшеница	15896	18693	14709	28626	14114	89	96
рожь	8232	8111	3291	-	-	-	-
просо	1473	2822	940	2553	2449	166	261
гречиха	-	2524	124	709	-	-	-
кукуруза	8324	6126	22841	2695	221	2,7	0,96
горох	1	158	-	2898	-	-	-
овес	1657	406	3528	-	141	8,5	3,1
прочие зерновые	3317	200	1030	-	300	9,04	29,1
подсолнечник	4019	14319	10961	7929	14567	362,5	133
картофель	23433	58572	40539	11359	28059	120	69,2
Скот и птица:	6	1	156	6	-	-	-
-овцы	3	1	154	3	-	-	-
-лошади	3	-	2	3	-	-	-

По данным таблицы 1, можно сделать вывод, что, несмотря на уменьшение некоторых показателей, ОАО «Поднятая целина» остается по-прежнему одним из самых крупных сельскохозяйственных предприятий Шолоховского района.

Из данных таблицы 2 следует, что в 2016 г. в ОАО «Поднятая целина» была получена выручка 62127 тыс. руб. Данный показатель меньше выручки за 2014 г. на

15 %, чем выручка в 2012 г. больше на 20 %. Это произошло из-за повышения себестоимости выпускаемой продукции, а так же за счет падения цен на сельскохозяйственную продукцию. Прибыль до налогообложения в течение трех лет значительно уменьшилась, так в 2014 г. она составила 3499 тыс. руб., в 2015 г. убыток 12636 тыс. руб., 2016 г. Убыток в размере 29039 тыс. руб. Чистая прибыль также значительно снизилась в отчетном году по отношению к предыдущему периоду.

В 2016 г. происходит сокращение основного вида продукции картофеля. Так, за отчетный период объем реализации картофеля в 2016 г. по сравнению с 2014 г. сократился на 30%.

Таблица 3 – Эффективность использования ресурсов ОАО «Поднятая целина»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к	
						2012 г	2014г
Получено на 1 среднегодового работника, тыс. руб.: валовой продукции	471,64	689,47	594,55	882,35	891,26	188,97	149,9
выручки от реализации	441,39	734,1	701,63	592,44	796,5	180,45	113,5
прибыли от продаж	-	44,68	69,74	-	21,6	-	30,97
чистой прибыли	1,36	1,36	33,64	-	-	-	-
Получено на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб. валовой продукции	559,84	776,79	621,1	816,58	949,44	169,59	152,86
выручки от реализации	523,93	827,06	734,03	548,28	834,84	159,34	113,73
прибыли от продаж	-	50,35	72,96	-	23,02	-	31,6
чистой прибыли	1,62	1,53	35,19	-	-	-	-

Анализируя вышеприведенную таблицу можно сделать вывод, что уменьшение численности работников предприятия повлекло за собой изменения в эффективности использования ресурсов ОАО «Поднятая целина». Так, эффективность использования валовой продукции в отчетном году возросла на 49,9% по сравнению с 2014 г. Выручка от реализации также выросла в 2016 г. на 80,45 % по отношению к 2012 г. и на 13,5% увеличилось по отношению к 2014 г. Это связано с тем, что, несмотря на ежегодное увольнение работников.

Размер сельскохозяйственного производства (предприятия) характеризует многие показатели: выход продукции (валовой и товарной); наличие земли, основных



производственных фондов, техники, поголовья; площадь многолетних насаждений (для специализированных садоводческих хозяйств), культивационных сооружений (для хозяйств с овощеводством защищенного грунта); число занятых работников.

Главным показателем размера с.-х. предприятия (объединения), его производственных подразделений следует считать стоимость произведенной продукции. Этот показатель за определенный период времени (как правило, календарный год) позволяет сравнивать хозяйства по размеру, независимо от их организационно - правовой формы, специализации, расположения, технической вооруженности и других особенностей. Стоимость продукции может быть определена в сопоставимых или сложившихся ценах реализации. Если хозяйство или подразделение оказывает производственные услуги, их стоимость включают в стоимость валовой продукции. На размер предприятия оказывают влияние многие факторы - природные, экономические, технические, организационные и т.д. Они действуют не разрозненно, а во взаимосвязи друг с другом и не редко в прямо противоположных направлениях.

Показатели размеров производства ОАО «Поднятая целина» представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели размеров производства ОАО «Поднятая целина»

Показатели	Годы					2016 г. в % к 2012 г.
	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	
1	2	3	4	5	6	7
Валовая продукция с/х. (по себестоимости), тыс. руб.	55654	77221	61833	81177	69518	125
растениеводства,	52269	74099	58005	78323	69518	133
животноводства	3385	3122	3828	2854	-	-
Товарная продукция хозяйства, тыс. руб.	52084	82219	72970	54505	61947	119
растениеводства,	50166	81626	70809	54141	61965	123
животноводства	1918	593	2161	364	18	0,9
Общая земельная площадь, га	11601	11601	11601	11601	8982	77
в том числе: сельскохозяйственные угодья	9941	9941	9941	9941	7322	74
из них: пашни	6525	6525	6525	6525	4769	73
Среднегодовая численность работников, чел.	118	112	104	92	78	66
в т.ч. занятых в с.-х. производстве	99	96	90	82	72	73

Анализируя валовую продукцию сельского хозяйства (по себестоимости), мож-

но пронаблюдать, что в 2016 году она увеличилась на 25 % по сравнению с 2012 годом, за счет увеличения посевных площадей некоторых культур и урожайности. Анализируя среднегодовую численность работников мы видим, что происходит уменьшение в 2016 году по сравнению с 2012 годом на 134%. Данное изменение произошло в основном за счет уменьшения численности постоянных рабочих. Произошло уменьшение товарной продукции всего по хозяйству на 19 % за рассматриваемый период за счет снижения цен на реализуемую продукцию.

Приведённые данные таблицы 5 показывают, что в структуре товарной продукции растениеводства основной удельный вес приходится на зерновые и зернобобовые в 2016 г. – 99%, на картофель в 2016 г. и 2015 г. – 40% и 30% соответственно. Последние места в структуре товарной продукции занимает продукция животноводства.

Из таблицы 5 можно сделать следующие выводы: земельная площадь в 2016 г. по сравнению с 2012 г. сократилась. Землепользование хозяйства состоит из земель сельскохозяйственного назначения, которые занимают 100% общей площади, и земель несельскохозяйственного назначения. На территории хозяйства отсутствуют залежи, леса. Из данной таблицы видно, что в целом общая земельная площади организации составляет 8982 га.

Согласно организационно-экономической деятельности площадь посева картофеля составила в 2016 году 175 га, выручено картофеля было в этот период на 28 059 тыс. руб., при себестоимости в 29 432 руб., предприятие за последние 2 года 2015 г. и 2016 г., значительно теряет в прибыли от продажи картофеля, что обусловлено следующим:

1) Полная себестоимость превышает выручку от реализации картофеля в 2015-2016 гг.

2) Предприятие не имеет современно комплекса картофелехранилища, что обуславливает значительное понижения цены реализации за счет сокращения сроков хранения картофеля, и необходимости быстрой его реализации, по любым более низким ценам в рамках текущих договоров с ООО ФЛ «ФритоЛейМануфактуринг» г. Азов.

3) Предприятие ООО «Поднятая Целина» не имеет своего логистического комплекса, и вынуждена пользоваться местными наемными грузоперевозчиками, что увеличивает издержки продукции при и так довольно низкой цене (в период 2016 г цена реализации составляла в среднем 10 рублей за 1 кг картофеля).

В Перспективах хозяйства планируется культивировать в будущем году 5 сортов: Жуковский, Удача, Розалинда, Каратоп и Розара. В результате выращивания картофеля будут получены – ранний и поздний картофель, а также семенной материал.

В связи с этим целесообразно закладывать урожай текущего года в хранилище и реализовывать вплоть до июня следующего года. В 3-4 квартале объем реализации из хранилища составит до 20% от объема закладки, с 1 квартала и до конца июня - объемы реализации картофеля будут увеличиваться. В зимний и весенний периоды цены на продукцию выше, чем осенью при сборе урожая.

На основании выше приведенных доводов, мы предлагаем реализацию Инвестиционного проекта по реконструкции картофелехранилища, старого здания без современного оборудования оптимизированного с учетом:

1. Финансирования из областной программы поддержки инвестиционных проектов сельхозпроизводителей Ростовской области.
2. Установки необходимого оборудования при реконструкции старого здания, от поставщиков по наиболее выгодным ценам, (наименьшие затраты с учетом получения большей выгоды).
3. Выявление оптимального объема хранения картофеля, с учетом финансово-экономических показателей и рисков проекта.

Реализацию проекта можно осуществить в рамках инвестиционной программы на территории Ростовской области «100 Губернаторских проектов» это программа, под которую в бюджете Ростовской области выделен отдельный фонд на наиболее важные и крупные проекты, бюджет которых - более 300 млрд. рублей. Как правило, это – системообразующие проекты, создающие вокруг себя значительное количество рабочих мест для региона. Если будут созданы новые рабочие места, то это окупится сторицей в ближайшее время. Это новые рыночные ниши, новая заработная плата, новые налоги в местные и региональные бюджеты.

Модернизация существующего картофелехранилища потребует от предприятия:

- установка полукруглого воздуховода;
- турбовентилятора;
- климат контроля.

Данное оборудование можно приобрести у компании Объединенная компания «TolsmaTechniek», по стоимости в рамках инвестиционного проекта. Компания «TolsmaTechniek» разрабатывает и производит инновационную технологию хранения, которая позволяет повысить эффективность хранения картофеля и овощей, а также климатическое оборудование для сельскохозяйственного производства.

Наименование инвестиционного проекта: «Реконструкция картофелехранилища ОАО «Поднятая целина» (далее Проект).

Проект разрабатывается в целях привлечения финансовых ресурсов, необходимых для строительства картофелехранилища. Цель Проекта развитие растениеводства (картофелеводства), создание пяти рабочих мест, удовлетворение спроса населения села, района и станицы Вешенская на свежий картофель круглый год. Основными преимуществами планируемого проекта будет являться высокое качество продукции, свежесть и доступная цена. Для предприятия это выход на новый уровень развития, повышение эффективности и объемов производства, создание базы для высоко-рентабельного сельскохозяйственного производства. Конечная цель улучшение технико-экономических показателей работы хозяйства, стабильность финансового состояния, рост рентабельности производства и получение максимальной прибыли.

Инвестиционный проект предусматривает следующие этапы и сроки реализации:

Таблица 5 – Планируемый календарный план реализации Проекта

Название	Длительность, дней	Дата начала	Дата окончания	Стоимость, тыс. руб.
Строительство картофелехранилища	152	01.04.2017	31.08.2017	1600

Совокупная стоимость проекта составляет: 1600 тыс. руб. Источник финансирования Проекта: по инвестиционной программе на территории Ростовской области «100 Губернаторских проектов», в рамках Областного закона от 01.10.04 № 151 "Об инвестициях в Ростовской области".

Эффективность Проекта: В предлагаемом инвестиционном Проекте расчеты показателей экономической эффективности проведены с использованием значения ставки дисконтирования: 10%. Планируемые показатели экономической эффективности Проекта приведены в таблице 6.

Таблица 6 – Планируемые показатели экономической эффективности Проекта

Перечень технико-экономических показателей проекта	Ед. измер.	Значение показателя
Период расчета интегральных показателей	мес.	69
Ставка дисконтирования	%	10
Период окупаемости – РВ	мес.	16
Дисконтированный период окупаемости – DPВ	мес.	16
Средняя норма рентабельности – ARR	%	140,88
Чистый приведенный доход – NPV	тыс. руб.	3072
Индекс прибыльности – PI	%	6,27
Внутренняя норма рентабельности – IRR	%	373,40
Модифицированная внутренняя норма рентаб. – MIRR	%	30,46

Анализируя полученные в результате расчетов по настоящему Проекту индексы и интегральные показатели, можно сделать вывод о целесообразности принятия решения финансирования данного Проекта. Представленные показатели характеризуют достаточно высокую прибыльность предлагаемого Проекта.

Через 1 год 4 месяца после начала Проекта поступления от оказываемых услуг предприятия полностью покроют затраты на инвестиции. Показатель периода окупаемости в данном случае выступает в качестве показателя, характеризующего степень риска Проекта.

Чистый приведенный доход настоящего Проекта на конец периода расчета интегральных показателей при ставках дисконтирования 10 % составляет 3072 тыс. руб.

Рентабельность инвестиций (индекс прибыльности) показывает, сколько денежных единиц результата возникает с одной денежной единицы инвестиционных затрат (с учетом разновременности денежных потоков и учета ценности капитала во времени). Индекс прибыльности настоящего Проекта превышает нормативную вели-

чину, равную 1, это означает, что инвестиции и доходы приемлемы в соответствии с выбранной ставкой дисконтирования.

Внутренняя норма рентабельности (доходности) (IRR) определяется как ставка дисконтирования, при которой NPV принимает нулевое значение. IRR составляет с учетом IRR финансирования настоящего Проекта за счет государственных и заемных средств 373,4%. IRR превышает принятую ставку дисконтирования по настоящему Проекту и свидетельствует о его привлекательности. Высокий уровень норм рентабельности, характеризуется безвозмездным субсидированием в проект средств государственного финансирования.

В ходе произведенного, с применением компьютерной системы MicrosoftExcel, технико-экономического расчета эффективности был просчитан финансовый план деятельности предприятия в период реализации Проекта. Финансовый план предприятия характеризуется такими стандартными выходными формами расчета, как анализ денежных потоков, баланс предприятия и финансовые результаты. В данном тексте приведем таблицу о прибылях и убытках и планируемые показатели экономической эффективности Проекта (таблица 7).

Таблица 7 – Отчет о прибылях и убытках (тыс. руб.)

№ п/п	Показатель	08-12. 2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.
1	Валовый объем продаж	1306	3359	3654	3939	4216	4511
2	Суммарные прямые издержки	361	938	1015	1090	1163	1241
3	Валовая прибыль	944	2421	2638	2848	3052	3270
4	Административные издержки	28	73	80	86	92	99
5	Производственные издержки	159	409	445	480	514	550
6	Зарплата производственного персонала	460	1179	1282	1382	1479	1583
7	Суммарные постоянные издержки	648	1662	1809	1949	2087	2233
8	Другие доходы	-	-	-	-	-	-
9	Убытки предыдущих периодов	1291	81	-	-	-	-
10	Налогооблагаемая прибыль	-996	676	898	965	965	1036
11	Налог на прибыль	-	40	53	57	57	62
12	Чистая прибыль	-996	635	780	844	907	974

Высокий уровень норм рентабельности, характеризуется безвозмездным субсидированием в проект 1600 тыс. руб. средств государственного финансирования.

Анализ рисков Проекта (таблица 8) является определением степени влияния варьируемых факторов на финансовые результаты. Наиболее распространенный метод, используемый для проведения анализа рисков является метод имитационного моделирования. В качестве показателя, характеризующего финансовые результаты Проекта, используется чистая приведенная стоимость (NPV), руб.

Таблица 8 – Анализ рисков Проекта, (тыс. руб.)

№ п/п	Параметр	-20%	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%	20%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Объем сбыта	-117	585	1285	1985	2684	3384	4084	4783	5482
2	Цена сбыта	622	1138	1653	2169	2684	3200	3715	4231	4746
3	Прямые издержки	3422	3237	3053	2869	2684	2500	2316	2132	1947
4	Общие издержки	3112	3005	2898	2791	2684	2577	2470	2364	2257
5	Зарплата персонала	3734	34720	3209	2947	2684	2422	2159	1897	1634
6	Объем инвестиций	3002	2923	2843	2764	2684	2605	2525	2446	2366

В процессе анализа чувствительности инвестиционного проекта варьируется в определенном диапазоне значение выбранных факторов и определяется зависимость интегральных показателей эффективности от этих изменений. Чем шире диапазон параметров, в котором показатели эффективности остаются в пределах приемлемых значений, тем выше запас «прочности» проекта, тем лучше он защищен от колебаний различных факторов, оказывающих влияние на результаты реализации проекта.

Анализ риска инвестиционного проекта показал допустимую устойчивость проекта к изменениям таких важных составляющих, как цена сбыта, объем сбыта, прямые издержки, общие издержки, зарплата персонала и объем инвестиций. Диапазон значений данных параметров, в которых показатели эффективности остаются в пределах приемлемых значений, достаточно широк (отклонения значений от -15% до 20%).

Значимость Проекта заключается в достижении следующих результатов:

- создание благоприятных условий труда, повышение производительности труда, улучшение качества выпускаемой продукции за счет строительства овощехранилища отвечающим современным требованиям ведения картофелеводства.

- уменьшение трудоемкости основных технологических процессов и увеличение объемов производимой продукции, экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов, улучшение других технико-экономических показателей работы предприятия в целом. Значимость Проекта для сельского поселения состоит в:

- обеспечении занятости населения, модернизация 1-го и создание еще 5-ти рабочих мест на селе;

- обеспечении жителей села, района и продовольственным картофелем; Значимость Проекта для Шолоховского района состоит в:

- обеспечении социальной стабильности в отдаленных труднодоступных населенных пунктах, обеспечении занятости сельского населения;

- обеспечении бюджетных учреждений, расположенных в близлежащих населенных пунктах, качественным картофелем круглогодично.

- увеличении налоговых поступлений в местный бюджет.

- бесперебойная поставка картофеля в рамках существующих договоров с ФЛ ООО "ФРИТО ЛЕЙ МАНУФАКТУРИНГ"

- реализация картофеля в зимний и весенний периоды по ценам на продукцию выше, чем осенью при сборе урожая.

Высокий уровень норм рентабельности, характеризуется субсидированием в проект средств государственного финансирования.

Результаты исследования нашли применение в конкретной организации – ООО «Поднятая целина» в виде методологических рекомендаций внедрения инвестиционного проекта по реконструкции картофелехранилища.

В целях повышения эффективности инвестиционных проектов необходимо проводить оптимизацию экономических показателей на всех стадиях осуществления проекта. Соотношение возможных рисков и доходности позволит принять решение о дальнейшей реализации инвестиционного проекта или отказа от проекта.



При положительном решении о реализации инвестиционного проекта и для достижения наибольшей эффективности проекта необходимо разработать ряд мер, направленных на оптимизацию. Оптимизация проекта представляет собой комплексное решение проблем, направленных на исследование эффективности реализации, а именно, идентификацию, качественную и количественную оценку, применение методов управления.

В соответствии с целями и задачами исследования сформулированы следующие основные выводы:

1. Проанализированы теоретические подходы в области инвестиций, на основе которых определена сущность инвестиций, выявлены основные функции инвестиций и раскрыты основные свойства инвестиций.

2. Уточнено содержание понятия «инвестиционного проекта», где инвестиционный проект это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и утвержденными стандартами, а так же описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

3. Проведен анализ организационно-экономической характеристики ОАО «Поднятая целина» Шолоховского района Ростовской области, который показал: несмотря на уменьшение некоторых показателей, ОАО «Поднятая целина» остается по-прежнему одним из самых крупных сельскохозяйственных предприятий Шолоховского района.

В структуре товарной продукции растениеводства основной удельный вес приходится на зерновые и зернобобовые в 2016 г. – 99%, на картофель в 2016 г. и 2015 г. – 40% и 30 % соответственно. Последние места в структуре товарной продукции занимает продукция животноводства.

Анализируя состояние затрат и себестоимости продукции в отрасли растениеводства, мы отмечаем значительный рост затрат на производство зерновых. Так затраты на производство яровых зерновых выросли за анализируемый период на 69%. Учитывая, что 2014 г. был самым неблагоприятным для производства растениеводче-

ской продукции, однако тенденция роста себестоимости наблюдается в течении всего последнего времени.

Согласно организационно-экономической деятельности площадь посева картофеля составила в 2016 году 175 га, выручено картофеля было в этот период на 28 059 тыс. руб., при себестоимости в 29 432 руб., предприятие за последние 2 года 2015-2016 год, значительно теряет в прибыли от продажи картофеля, что обусловлено следующим:

- Полная себестоимость превышает выручку от реализации картофеля в 2015-2016 гг.

- Предприятие не имеет современно комплекса картофелехранилища, что обуславливает значительное понижения цены реализации за счет сокращения сроков хранения картофеля, и необходимости быстрой его реализации, по любым более низким ценам в рамках текущих договоров с ООО ФЛ «ФритоЛейМануфактуринг» г. Азов.

- Предприятие ООО «Поднятая Целина» не имеет своего логистического комплекса, и вынуждена пользоваться местными наемными грузоперевозчиками, что увеличивает издержки продукции при и так довольно низкой цене (в период 2016 г цена реализации составляла в среднем 10 рублей за 1 кг картофеля).

На основе исследования предложен следующий проект по реконструкции картофелехранилища: совокупная стоимость проекта составляет: 1600 тыс. руб., источник финансирования Проекта: по инвестиционной программе на территории Ростовской области «100 Губернаторских проектов», в рамках Областного закона от 01.10.04 « 151 «Об инвестициях Ростовской области».

Анализируя полученные в результате расчетов по настоящему Проекту индексы и интегральные показатели, можно сделать вывод о целесообразности принятия решения финансирования данного Проекта. Представленные показатели характеризуют достаточно высокую прибыльность предлагаемого Проекта.

Через 1 год 4 месяца после начала Проекта поступления от оказываемых услуг предприятия полностью покроют затраты на инвестиции. Показатель периода оку-

паемости в данном случае выступает в качестве показателя, характеризующего степень риска Проекта.

Чистый приведенный доход настоящего Проекта на конец периода расчета интегральных показателей при ставках дисконтирования 10 и 15% составляет 3072 тыс. руб. и 2684 тыс. руб. соответственно.

Рентабельность инвестиций (индекс прибыльности) показывает, сколько денежных единиц результата возникает с одной денежной единицы инвестиционных затрат (с учетом разновременности денежных потоков и учета ценности капитала во времени). Индекс прибыльности настоящего Проекта превышает нормативную величину, равную 1,00, это означает, что инвестиции и доходы приемлемы в соответствии с выбранной ставкой дисконтирования.

Внутренняя норма рентабельности (доходности) (IRR) определяется как ставка дисконтирования, при которой NPV принимает нулевое значение. IRR составляет с учетом финансирования настоящего Проекта за счет государственных и заемных средств 373,4%. IRR превышает принятую ставку дисконтирования по настоящему Проекту и свидетельствует о его привлекательности

Значимость Проекта заключается в достижении следующих результатов:

- создание благоприятных условий труда, повышение производительности труда, улучшение качества выпускаемой продукции за счет строительства овощехранилища отвечающего современным требованиям ведения картофелеводства;

- уменьшение трудоемкости основных технологических процессов и увеличение объемов производимой продукции, экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов, улучшение других технико-экономических показателей работы предприятия в целом.

Значимость Проекта для сельского поселения состоит:

- в обеспечении жителей села, района и продовольственным картофелем.

Значимость Проекта для Шолоховского района состоит в:

- в обеспечении социальной стабильности в отдаленных труднодоступных населенных пунктах, обеспечении занятости сельского населения;

- обеспечении бюджетных учреждений, расположенных в близлежащих населенных пунктах, качественным картофелем круглогодично;
- увеличении налоговых поступлений в местный бюджет.

Значимость Проекта для предприятия:

- бесперебойная поставка картофеля в рамках существующих договоров с ФЛ ООО "ФРИТО ЛЕЙ МАНУФАКТУРИНГ"
- реализация картофеля в зимний и весенний периоды по ценам на продукцию выше, чем осенью при сборе урожая.

## **2. МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Мировая система управления процессами конкурентоспособности предприятий подвергается фундаментальным изменениям благодаря технологическому развитию, приросту населения, общему экономическому развитию и глобализации. Появление глубоко интегрированных цепей поставок продукции, в том числе продукции высокой ценности, всё более востребованных потребителями всех уровней дохода, является важной составляющей общих изменений в процессах управления конкурентоспособностью. Освоение принципов управления продажами и тщательный анализ возможных альтернатив управленческих решений будет способствовать продвижению изменений, обеспечивающих экономический рост, безвредность и качество современной продукции.

Постоянные изменения на глобальном рынке, так же как инновационные тенденции в различных секторах и комплексах, составляют комплексную задачу с потребителями, производителями, глобальной розничной продажей и производственными фирмами, составленную из множества частей. Рынки постоянно развиваются под влиянием не только изменений в предпочтениях потребителя, но также технологий и связей между его участниками. Понимание системной природы различных управленческих процессов привело к осознанию необходимости внедрения маркетинговой составляющей, в частности, маркетинговой подсистемы системы управления конкурентоспособностью.

Производители, переработчики, а также розничные продавцы осознают необходимость в создании и сохранении уникальных особенностей своей продукции и передаче информации об этих особенностях потребителям. Производители конечного продукта должны положиться на многочисленных членов продовольственной цепи и они должны управлять информационными процессами «вниз по течению» посредников рынка, вроде переработчиков и дистрибьюторов, поскольку их продукты перемещаются к потребителям. Это делает более сложным передачу информации о свойствах товара, особенно с учётом увеличивающегося числа характеристик, которые не

могут быть независимо предварительно проверены до закупки и потребления. Разнообразные решения, связанные с этими проблемами, помогают формировать систему управления конкурентоспособностью предприятий, влияя на модели производства, распределение доходов и затрат, поставок и обновления ассортимента товаров, экономического развития участников цепи поставок.

Неразвитость маркетинговой подсистемы системы управления конкурентоспособностью предприятий Ростовской товародвижения на российских предприятиях предопределили выбор темы исследований.

Предметом исследования явились процессы управления конкурентоспособностью, а также факторы и тенденции развития маркетинговой подсистемы как важнейшей составляющей процессов управления.

Объектом исследования явились сельскохозяйственные предприятия Ростовской области как часть глобальной системы продовольственного рынка России.

В исследованиях широко применяются методы анкетирования, системного анализа и др. методы.

Для правильного понимания процессов управления конкурентоспособностью региона, а также выработки адекватных направлений деятельности в условиях глобализации необходимо постоянное отслеживание не только происходящих изменений в агропродовольственном бизнесе России, но и в мировой экономике в целом [2, 4]. При этом мы исходим из того, что моделирование и прогнозирование соответствующих процессов управления конкурентоспособностью региона естественным образом неразрывно связано с их маркетинговыми исследованиями и предназначено, в конечном счете, для повышения их эффективности. И наоборот, маркетинговые исследования могут выступать в качестве исходной точки моделирования как с точки зрения постановки проблемы, так и формирования необходимой информационной базы. Следовательно, системная оценка процессов управления конкурентоспособностью – необходимая составляющая маркетингового исследования. Своевременное получение таких оценок, в том числе и прогностических, должно входить, на наш взгляд, в компетенцию соответствующих субъектов агропродовольственного маркетинга.

В условиях рыночной экономики необходимым условием успешного функционирования и развитие любого региона является применение маркетинговых принципов в управлении соответствующими процессами, основу которых составляет конкурентоспособность, что отвечает концепции нашей работы. Поэтому научное обоснование вариантов и альтернатив управления конкурентоспособностью региона должно базироваться на аналитических возможностях системы маркетинга (или *marketing-mix* – маркетинг микс – производство и продвижение товаров, каналы сбыта, цены) и исследовании потребительского спроса продовольственной цепи, многоуровневость которой определяется тем, что относительно однозначно производителями и потребителями агропродовольственной продукции являются только, соответственно, начальное звено – сельхозтоваропроизводители, и конечное – физические лица. Перерабатывающие предприятия являются и потребителями и производителями, а продвижением товаров по продовольственной цепи – оптовой и розничной торговлей – занимаются как специализированные структуры, так и предприятия-производители (сельскохозяйственные и перерабатывающие) и отдельные физические лица.

Для изучения процессов управления конкурентоспособностью предприятий Ростовской области в процессе исследования было проведено анкетирование среди руководителей и специалистов предприятий АПК разного уровня, представляющие все подсистемы агропродовольственной цепи: сельскохозяйственные организации, КФХ, ЛПХ, предприятия переработки сельскохозяйственной продукции и производства продуктов питания, оптовой и розничной торговли, логистики, управления АПК, маркетинговые и рекламные агентства. Вопросы анкеты были направлены на изучение следующих аспектов: использование маркетинговых инструментов – источники рыночной информации и средства рекламы, внешнеэкономическая деятельность, меры государственной, региональной и отраслевой политики по повышению эффективности агропродовольственных рынков, самооценка и меры повышения уровня маркетинговой деятельности. Всего было распространено 200 анкет. Проводилось как личное анкетирование, так и часть анкет была разослана по *e-mail*. В результате было получено 134 анкеты, пригодные для анализа и обобщения.

Обобщение ответов на следующие вопросы анкеты позволило получить описание процессы управления конкурентоспособностью при помощи маркетинговых инструментов. (Количественные оценки нами сознательно сделаны кратными 5, учитывая сравнительно небольшую выборку, не позволяющую настаивать на более точных оценках). Структура источников рыночной информации: газеты, журналы, радио, телевидение, Интернет; специализированные издания: а) федеральных и региональных информационных служб АПК; б) рекламных агентств – показана на рисунке 1.

Структура распределения рекламы продукции/деятельности АПК: газеты, журналы, радио, телевидение, Интернет; специализированные издания: а) федеральных и региональных информационных служб АПК, б) рекламных агентств; наружная реклама (рис.2). Здесь следует отметить, что почти половина (45%) опрошенных респондентов не используют какую-либо рекламу своей продукции или деятельности для управления конкурентоспособностью своей продукции.

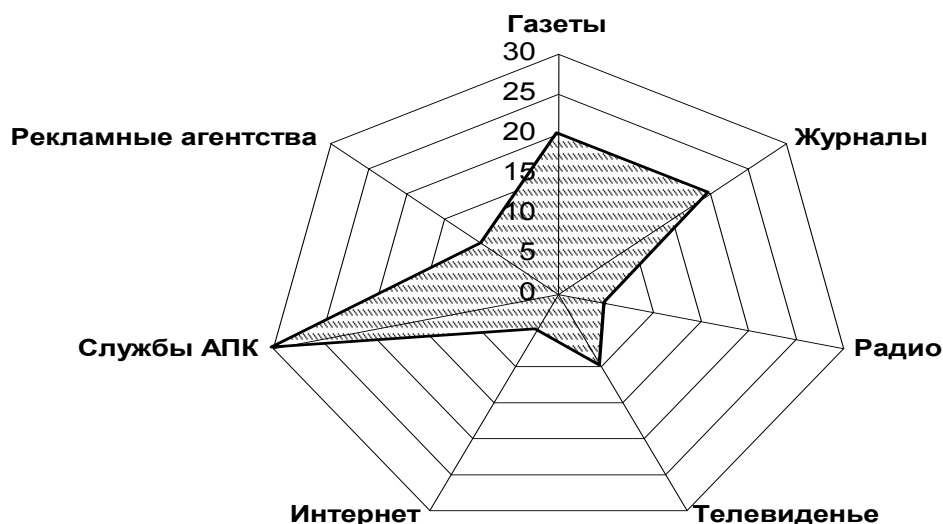


Рисунок 1 – Структура источников рыночной информации предприятий АПК



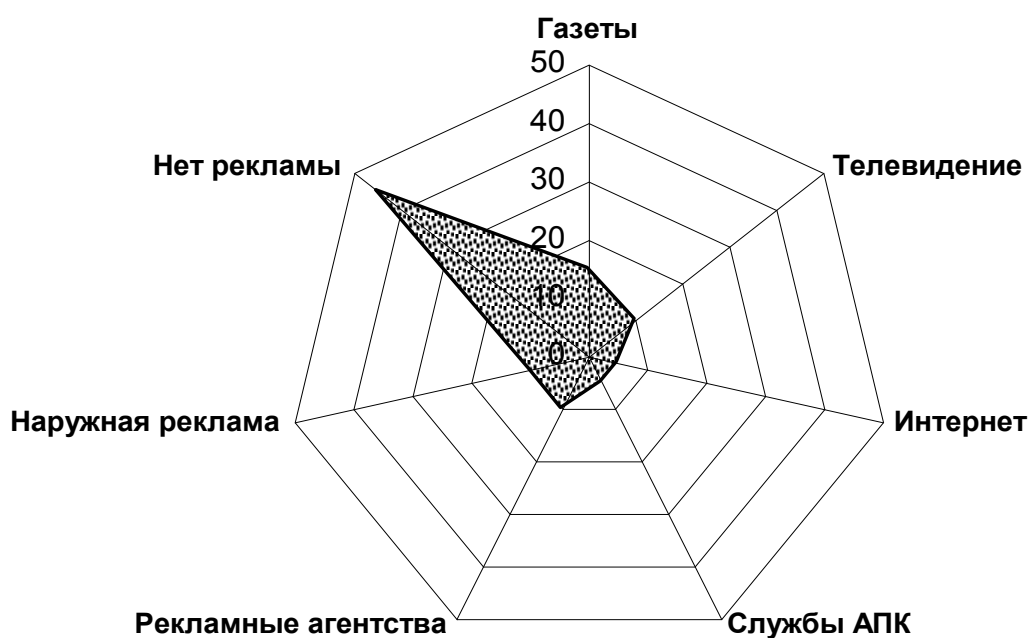


Рисунок 2 – Структура распределения рекламы продукции/деятельности АПК для управления конкурентоспособностью

Как видно из диаграммы на рисунке 3, Интернет как источник информации и среда рекламы занимает незначительную долю источников формирования механизма управления конкурентоспособностью. При этом половина респондентов не имеют оперативного доступа в Интернет, а из тех, кто имеют, только 10% от всех опрошенных используют всемирную сеть для получения деловой информации – информации о спросе и предложении на свою продукцию и только около 5% проводит в сети какие-либо коммерческие операции – продажу своей продукции, покупки ресурсов или оплату сделок.

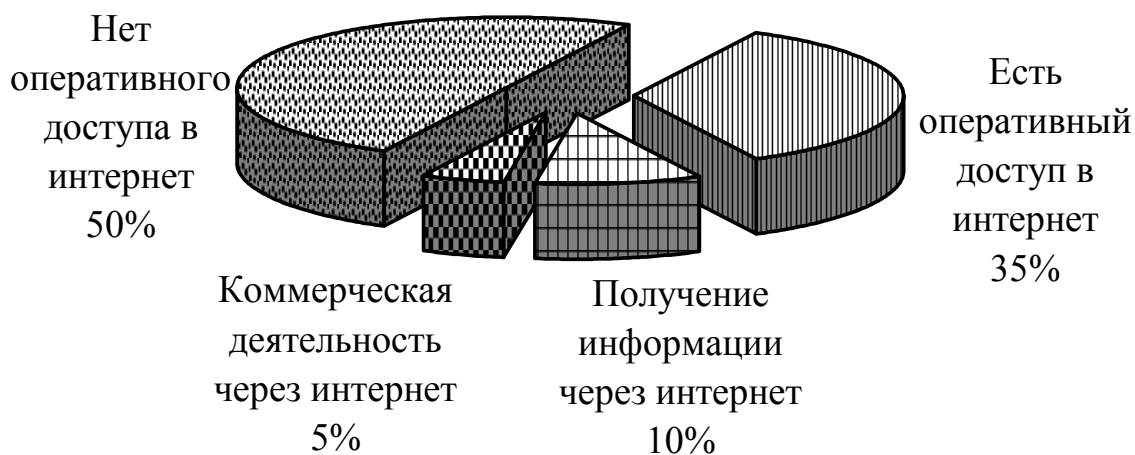


Рисунок 3 – Использование среды Интернет в процессе управления конкурентоспособностью предприятий Ростовской области

Столь низкий уровень использования компьютерной среды Интернет, на наш взгляд, может быть объяснён только консерватизмом управленцев и служащих АПК, так как и технически и экономически подключение во всемирную сеть не представляет в настоящее время какой-либо сложности и, вместе с тем, в Интернете расположены крупные отечественные и зарубежные информационные и рекламные порталы, располагающие значительными объёмами оперативной информации о запросах и предложениях по купле и продаже сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов, а также новостей аграрного бизнеса, аналитических обзоров и статистических данных, как в целом по РФ, так и по отдельным регионам страны и странам ближнего зарубежья: <http://www.agroserver.ru/>, <http://www.roskrup.ru/>, <http://www.agroru.com/>, <http://www.a-counter.com/>, <http://www.ikar.ru/>, <http://mr-twister.ru/>, <http://www.agropoisk.ru/>, <http://www.ukrweb.com.ua/>, <http://promo-soft.ru/>, <http://sale.volgograd.ru/>, <http://www.rusgid.com/dir/production/food/>, и др.

Вместе с тем, отсутствие рыночной информации по ценам, спросу и предложению на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы, судя по результатам анкетирования, не является критическим в процессе вовлечения различных механизмов повышения конкурентоспособности предприятий АПК (рис.4).

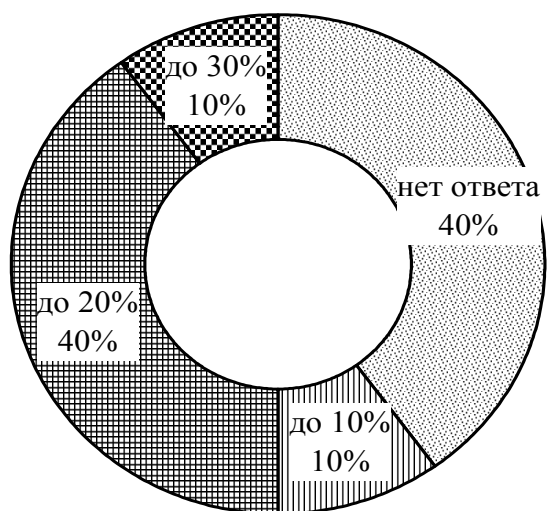


Рисунок 4 – Оценки влияния на потери доходов предприятий АПК от недостатка рыночной информации

В выборке опрошенных нами предприятий АПК оказалось только около 5% непосредственно участвующих во внешнеэкономической деятельности. Вопрос: «Какие меры государственной, региональной и отраслевой политики, помимо тарифных ограничений и квотирования импорта будут способствовать ...» предусматривал ответы в трёх плоскостях: а) продвижение продукции АПК на зарубежные рынки; б) эффективная конкуренция продукции АПК импорту на внутренних рынках и в) эффективное функционирование внутренних рынков продукции АПК.

Несмотря на то, что в анкете специально была оговорена традиционная политика тарифных ограничений и квотирования импорта, тем не менее многие респонденты именно её называли часто единственной формой решения проблем конкуренции с импортной продукцией. В качестве мер повышения конкурентоспособности при продвижения продукции АПК на зарубежные рынки предлагаются: государственное финансирование сельхозпроизводства, установление паритетных цен на сельхозпродукцию и энергоносители, ликвидацию посредников и выход производителей сельхозпродукции на прямую связь с потребителями и переработчиками; восстановление государственных закупок продукции АПК; обеспечение больших доходов производителей по сравнению с посредниками и, вместе с тем, предлагается увеличить количе-

ство торгово-закупочных фирм и создавать кооперативы производителей для торговли на зарубежных рынках.

Для обеспечения эффективной конкуренции продукции АПК, импорту на внутренних рынках предлагается улучшать качество сельхозпродукции и расширять её ассортимент, пропагандировать «здоровые» экологически чистые продукты.

Для эффективного функционирования внутренних рынков продукции АПК респонденты предлагают ввести меры материальной заинтересованности производителей, возможность обновления материально-технической базы и финансовую поддержку предприятий АПК государством; создание кооперативов и организацию торговли в крупных городах области для формирования звена «производитель-потребитель» без перекупщиков.

Следует также отметить, что порядка 40% респондентов не дали ответа на эти вопросы.

Самооценка собственных знаний процессов управления конкурентоспособности по пятибалльной шкале показала, что 60% управленцев и специалистов АПК оценивают свои знания маркетинга как удовлетворительные, 20 – хорошие, 15 – неудовлетворительные и 5% не поставили себе какой-либо оценки.

На вопрос: «Какие направления в области управления конкурентоспособностью предприятий, и в какой форме было бы полезно изучить Вам и сотрудникам Вашего предприятия?» обобщённый ответ выглядит следующим образом: семинары, конференции, курсы повышения квалификации по изучению конкурентоспособности товара и предприятий, его продвижения от производителя к потребителю, основ логистики, систем сертифицирования и т.п.

Вопрос: «Какие меры по совершенствованию процессов управления конкурентоспособностью предприятий АПК должны принять...» предусматривал ответы в двух плоскостях:

а) государственные и региональные структуры;

б) собственно предприятие АПК. В отношении государственных и региональных структур большинство ответов было связано с совершенствованием ценовой политики, однако были и более широкие меры, связанные с созданием «Закона о сель-

ском хозяйстве» не в декларативной форме, а как рабочий инструмент управления в деятельности предприятий АПК. На предприятиях АПК, в основном, предлагается создание отделов маркетинга.

Предложения по всяческому содействию решения вопросов кредитования, консультирования КФХ и ЛПХ, изучению вопросов рыночного ценообразования, организации потребительских кооперативов и т.п. в ответах встречались редко, а около 30% анкет не содержало ответов на последние вопросы.

С позиций системного подхода к исследованию проблем управления конкурентоспособностью предприятий АПК, представляют интерес дефиниции, получивших мировое признание американских учёных R.L. Kohls и G.H. Uhl, которые определяют продовольственный маркетинг как подсистему управления конкурентоспособностью. При этом взаимоотношения между участниками этих процессов одновременно являются конкурентными и взаимодополняющими, а потребители заинтересованы в получении качественного конечного продукта по возможно более низкой цене. Фермеры стремятся к наибольшей выручке от продажи своей продукции. Посредник по маркетингу также старается достичь максимально возможной прибыли. Одна из первостепенных задач системы маркетинга – организация соответствующей деятельности в условиях этих весьма противоречивых, более того, конфликтных требований [1]. Здесь налицо системная задача – достижение цели системы посредством согласования целевых установок образующих ее подсистем.

В свете категорий неоклассической экономической теории Kohls и Uhl используют понятия макро-микромаркетинга. С позиций макромаркетинга важно определить, как организованы агропродовольственные рынки, насколько успешно они выполняют свои экономические и социальные задачи и как меняются во времени. Микромаркетинг, или управление бизнесом, предполагает оценку решений, которые принимает владелец или менеджер отдельного предприятия, а также делает выбор потребитель продовольствия – частное лицо или снабженец перерабатывающего предприятия. «Используя инструменты и принципы управления в области маркетинга, фирмы разрабатывают свои стратегии, направленные на удовлетворение запросов потребителей и получение прибылей. Микромаркетинг – это мир конкуренции, разработки

новых видов продукции, исследований рынка, стимулирования спроса, творческих стратегий ценообразования и распределения, обслуживания потребителей и прочих тактических приёмов бизнеса».

Вместе с тем, как бы не стремился товаропроизводитель угодить потребностям покупателя, следует учитывать, что оба они существуют не автономно, а в определённой социально-экономической среде, то есть являются подсистемой некоторой социально-экономической системы. В этой среде действуют свои правила и ограничения, направленные на достижения целей этой системы, в том числе и на обеспечение прав и условия благоприятного функционирования и жизни тех же товаропроизводителей и покупателей. И те, и другие в своей деятельности вынуждены учитывать эти законы. Поэтому, в частности, функциональность рынка должна рассматриваться как в терминах эффективности, так и с точки зрения учёта интересов всех участников рынка. А федеральные и региональные власти, в свою очередь, выступают участниками рынка не только как потребители, но и как разработчики соответствующих законов и целенаправленные регуляторы рынка, и их действия также необходимо оценивать с точки зрения эффективности функционирования рынков, то есть вновь в качестве методологической основы маркетингового исследования выступает системная методология, в том числе методология системного анализа.

Следовательно, в терминах методологии системного подхода модель макро-маркетинговой подсистемы системы управления конкурентоспособностью можно представить как процессор, трансформирующий возможности сельскохозяйственного производства и его продукции в продовольственные товары, отвечающие потребностям потребителя, и обеспечивающий условия (ограничения) формы, места, времени и владения для агропродовольственной продукции (рис. 5).

Вместе с тем, агропродовольственный рынок выполняет и функции связи в цепи «спрос-потребление», выявляя и передавая сельскохозяйственному производству ценовые и неценовые сигналы спроса на агропродовольственные товары.

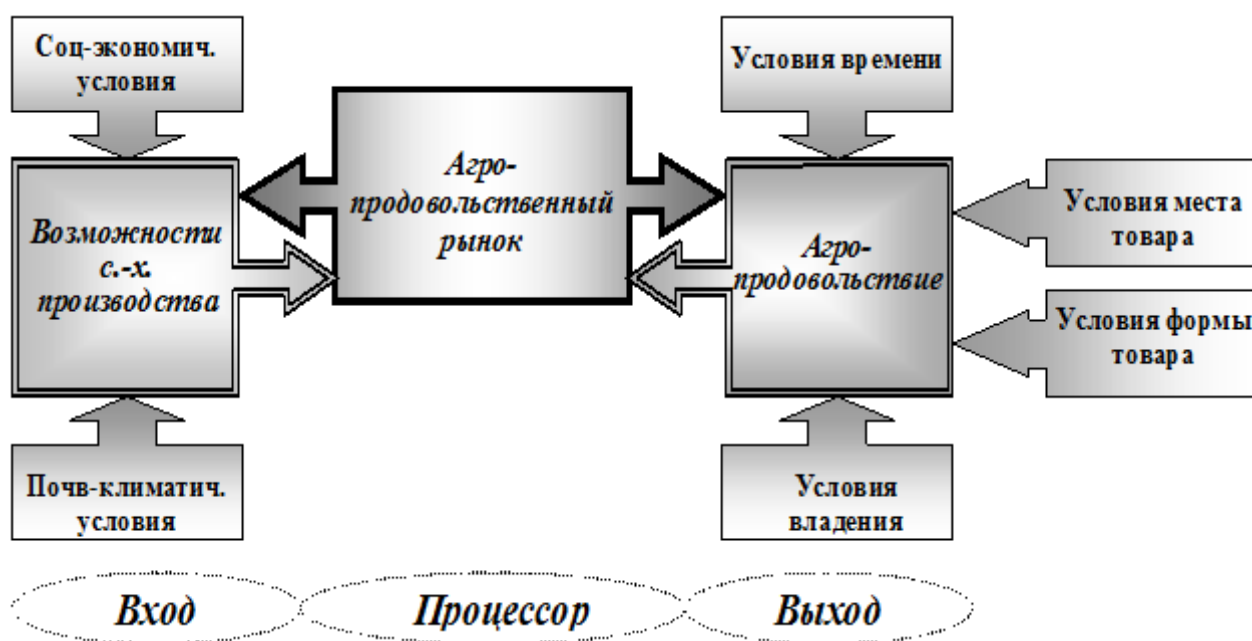


Рисунок 5 – Концептуальная модель подсистемы макромаркетинга системы управления конкурентоспособностью предприятий

Почвенно-климатические и социально-экономические условия выполняют функции ограничений возможностей сельскохозяйственного производства. При этом традиционная клиентоориентированная (CRM) концепция маркетинга отдельного предприятия в формате системы управления конкурентоспособностью предприятий АПК дополняется целями обеспечения эффективного функционирования агропродовольственных рынков и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Форма товара подразумевает множество качественных и количественных характеристик сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Место – множество возможных условий и физических мест приобретения сельскохозяйственной продукции и продовольствия потребителем. Полезность времени обеспечивает круглогодичную поставку сезонной сельскохозяйственной продукции. Полезность владения – возможность приобретения без проблем необходимого товара и обеспечение необходимой информацией о свойствах этого товара.

При выявлении структуры элементов и связей системы необходимо учитывать взаимосвязанные с ней понятия цели, подсистемы, структуры, связи, элементы, отношения и др. [1]. Под структурой (от лат. *structura* – строение, расположение, порядок) понимается совокупность элементов и устойчивых связей объекта, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, то есть сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях. Тогда, в соответствии с принятым выше определением модели макромаркетинговой системы, микромаркетинговую структуру управления конкурентоспособностью можно определить, как совокупность подсистем, элементов и их связей, трансформирующих возможности сельскохозяйственного производства и его продукции в продовольственные товары. В формате этих понятий для микромаркетинговой системы управления конкурентоспособностью необходимо выявить операционно-ориентированное – физическое (производственно-технические подсистемы) и функциональное (целевое) описания (рис. 6).



Рисунок 6 – Концептуальная модель подсистемы микромаркетинга системы управления конкурентоспособностью предприятий



Структуру физической основы микромаркетинговой подсистемы системы управления конкурентоспособностью образуют потребители, сельскохозяйственные организации, предприятия переработки, дистрибьюторные и информационные подсистемы. Потребителями являются отдельные физические лица и предприятия, использующие сельскохозяйственную продукцию и продовольствие для дальнейшей переработки. Внутри системы агропродовольственных рынков образуются цепочки подсистем «вход-процессор-выход», трансформирующие состояние и место исходной продукции. Сельскохозяйственные предприятия преобразуют факторы производства в сельскохозяйственную продукцию. Предприятия переработки сельскохозяйственного сырья (в том числе и для непродовольственных целей) и общественного питания обеспечивают необходимую форму товара от простейшей упаковки до получения высокотехнологической продукции.

Дистрибьюторная подсистема является связующим звеном системы управления конкурентоспособностью предприятий, включает транспортные и складские подсистемы, сети оптовых и розничных продаж, товарные биржи и магазины, демпфирующие сезонную специфику производства сельскохозяйственной продукции. Она обеспечивает баланс спроса и предложения, а также условия места и времени приобретения товара потребителем. Информационные подсистемы обеспечивают сбор, компьютерную обработку и передачу маркетинговой информации участникам агропродовольственных рынков.

Нами обобщены основные этапы сельскохозяйственного маркетинга, позволяющие структурировать микромаркетинговую подсистему системы управления конкурентоспособностью предприятий Ростовской области (таблица 9).

Основной функцией перерабатывающих предприятий, участников агропродовольственных рынков – добавление полезной формы сельскохозяйственным продуктам. В современных условиях это предполагает разработку новых продуктов питания, их удобную упаковку, маркировку.

Таблица 9 – Стадии микромаркетинга и участники межотраслевых связей в системе управления конкурентоспособностью предприятий Ростовской области

№	Стадия	Участники межотраслевых связей АПК
1	Определение потребности в сельскохозяйственной продукции и продовольствии	Потребители сельскохозяйственной продукции и продовольствия, система агропродовольственного маркетинга
2	Производство сельхозпродукции	Сельхозтоваропроизводители продукции растениеводства и животноводства
3	Закупки сельхозпродукции	Покупатели, специализирующиеся на определенной сельскохозяйственной продукции (зерно, молоко, говядина и свинина, птица и яйца, овощи и фрукты и др.)
4	Транспортировка	Транспортные компании, железные дороги, авиалинии и т.д.
5	Хранение	Элеваторы, холодильники, специализированные склады и т.п.
6	Стандартизация и классификация	Продавцы сельхозпродуктов и/или государственные органы
7	Переработка продукции сельского хозяйства	Перерабатывающие предприятия (мукомольные и масложировые предприятия, молочные заводы, скотобойни и мясокомбинаты, консервные фабрики и др.)
8	Упаковка	Изготовители специальной тары, банок, бутылок, картонных коробок для упаковки продовольствия и др.
9	Дистрибуция и розничная продажа	Оптовые закупщики, продающие продовольствие розничным продавцам и организациям общепита, система розничной торговли продовольствием
10	Продовольственный сервис	Различные формы организации общественного питания

Конкурентная борьба за потребителя сосредотачивается вокруг новых продуктов, цен и стимулирующих сбыт мероприятий. В этой борьбе за покупателя предприятия перерабатывающей подсистемы агропродовольственных рынков, в отличие от сельских товаропроизводителей, имеют возможность использовать весь спектр управления микромаркетингом “4P”, а также применять сегментирование рынка, целевой маркетинг, дифференциацию продуктов, их позиционирование и использование фирменных марок.

Процессы, происходящие в системе управления конкурентоспособностью предприятий, имеют важное значение для сельскохозяйственного сектора экономики. Условия обеспечения конкурентоспособности оказывают влияние на формирование состава и содержания маркетинговых функций сельских товаропроизводителей, стимулируя производство и поставку необходимых типов продуктов в нужное время. Розничная продажа требует разнообразных высококачественных продуктов, подго-

товленных и доставленных к реализации на основе передовых технологий. Это увеличивает важность дифференцирования сельскохозяйственных продуктов и точной информации.

Структуру функциональной деятельности подсистем маркетинговой системы агропродовольственных рынков в целом составляют экономические, организационные, регулирующие и интеллектуальные функции.

Экономический аспект формируют частные функции обмена – купли и продажи и связывающая их функция ценообразования. Функция купли (или снабжения) предусматривает поиск источников предметов труда – семян, кормов, удобрений и т.п. для сельскохозяйственного производства и сельскохозяйственного сырья, а также других ресурсов для производства продовольствия. Функция продажи помимо непосредственного согласования с покупателем цены и условий продажи, включает также такие вопросы как расфасовка и размещение товаров для продажи, и другие операции торговли.

Организационный аспект определяется подразделениями или автономными структурами и их связями, обеспечивающими экономические, физические и интеллектуальные аспекты функционирования маркетинговой системы. Самостоятельные маркетинговые структуры могут быть коммерческими и некоммерческими, частными и государственными организациями, кооперативами и советами по маркетингу, НИИ и информационно-консультационными группами, посредническими структурами, рекламными и PR-агентствами. Организации, составляющие агропродовольственную маркетинговую систему, могут формировать различные интеграционные образования.

Регулирующие функции в маркетинговой системе агропродовольственных рынков связаны с установлением различных стандартов на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие, законодательных актов, норм, тарифов и квот, ограничивающих или стимулирующих производство отдельных видов продовольствия, а также разработкой и реализацией программ поддержки и грантов, направленных на развитие отдельных видов агропродовольственной деятельности и обеспечивающих конкурентоспособность участников и социальную направленность агропродовольст-

венных рынков. Регулирующие функции осуществляют соответствующие структуры подсистем агропродовольственных рынков – внутрифирменные и отраслевые, а также региональные, федеральные и международные организации.

Интеллектуальный аспект пронизывает все подсистемы маркетинговой системы агропродовольственных рынков и включает: а) исследование конъюнктуры и информационное обеспечение участников агропродовольственных рынков; б) разработку новых товаров и форм продвижения; в) обоснование цены и каналов сбыта; г) разработку законодательных инициатив и программ поддержки участников рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Таким образом, результаты проведенных исследований свидетельствуют о необходимости создания системы целенаправленных действия со стороны государства для того, чтобы маркетинговые инструменты стали активной частью управления конкурентоспособностью предприятий региона.

Как показали исследования, в научных разработках в области управления конкурентоспособностью достаточно часто рыночные отношения равноправных и эффективных участников агропродовольственного рынка только декларируются, а фактическое содержание так называемых управленческих процессов в АПК сводится к государственному регулированию этих процессов с помощью различных форм бюджетной поддержки. Маркетинг при этом также рассматривается не как объективное условие эффективных управленческих процессов, а как один из инструментов государственного регулирования. К тому же, во многих случаях не акцентируется определяющая роль потребителя на современном этапе развития экономики. Все это снижает методологическую значимость агропродовольственного маркетинга в управлении конкурентоспособностью и не отвечает требованиям развития предприятий АПК в условиях глобализации.

Аудит процессов управления конкурентоспособностью предприятий Ростовской области показывает наличие отдельных элементов маркетинга, представленных в основном сохранившимися от АПК СССР и изменившими свой организационно-правовой статус структурами, в первую очередь сбытовыми, логистическими, торговыми и т.п. Вместе с тем, несмотря на этимологическую основу – *market*, понятие

«рынок» как экономическая категория (а не физическое место встречи товара и покупателя) в определениях цели маркетинга в зарубежных и отечественных разработках практически не встречается. На наш взгляд, игнорирование условий окружающей среды – рынка в онтологических и гносеологических моделях маркетинга, значительно снижает эффективность и моделей, и бизнеса в целом с точки зрения достижения его целей. При этом в большинстве исследований проблем управления конкурентоспособностью он рассматривается, прежде всего, как подсистема отдельного предприятия, а не отдельной отрасли общественного производства. Следовательно, с позиций процессов управления конкурентоспособностью отдельного предприятия все внешние факторы фактически рассматриваются как неуправляемые и составляющими «невидимую руку рынка». Такой подход к исследованию проблем управления конкурентоспособностью, на наш взгляд, не позволяет разработать эффективную систему управления отраслью и рынка продукции АПК, поэтому для получения адекватной модели управления конкурентоспособностью, как идеализированного объекта теоретических исследований необходимо последовательно использовать методологию системного подхода.

Представленный в наших исследованиях комплекс концептуальных моделей системы управления конкурентоспособностью предприятий является теоретико-методологической основой управления ими и исследований их структуры и содержания с целью дальнейшего развития процессов управления в условиях глобализации.

### **3. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР В АПК В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

В современных условиях формирование системы кооперативно-интеграционных связей между товаропроизводителями в АПК рассматривается в качестве стратегически важного направления развития аграрной экономики страны. На сегодняшний день разработаны организационно-экономические основы создания агропромышленных формирований; модели развития интеграционных отношений в условиях реформирования и финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций; принципы и механизмы, обеспечивающие управление финансами, внутреннее ценообразование, налогообложение и повышение уровня конкурентоспособности.

Развитие сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции является одним из первоочередных направлений стабилизации и совершенствования аграрного производства. Рассматриваемые процессы входят в жизнь как неизбежный путь развития АПК России, особенно на современном этапе. Для реализации этих процессов в стране создано солидное правовое обеспечение, закрепленное в федеральных законах.

В настоящее время медленными темпами идет формирование системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Широкое распространение нашли агропромышленные формирования в виде ассоциаций, агрохолдингов, финансово-промышленных групп.

В целом становление кооперации и агропромышленной интеграции идет медленными темпами, что в определенной мере сдерживает развитие агропромышленного комплекса страны. Это связано с целым рядом причин: несовершенством законодательных актов, слабой поддержкой со стороны государства и властных структур, недостаточностью методического обеспечения организационно-экономической деятельности формирований кооперативного типа.

Цельпроводимых исследований - разработка научно обоснованного организационно-экономического механизма эффективного функционирования интегрированных структур в АПК и системы сельскохозяйственной потребительской кооперации.

В соответствии с поставленной целью поставлены и решены следующие задачи:

- уточнены содержание и научно-методические основы организационно-экономического механизма развития агропромышленной интеграции и кооперации в сельском хозяйстве;

научно обоснованы принципы и тенденции развития интеграционных и кооперативных отношений в АПК Ростовской области;

разработаны предложения по совершенствованию организационно-экономического механизма функционирования кооперативных структур в сельском хозяйстве Ростовской области.

Предмет исследования- система организационных и экономических отношений развития кооперационных интеграционных связей в системе агроэкономики.

Объектом исследования выступает агропромышленная интеграционная и сельскохозяйственная кооперативная система Ростовской области.

Концептуально обоснование научных положений осуществлялось на основе системного и процессного подходов с использованием элементов предельного анализа. В процессе исследования применялись методы: монографический, абстрактно-логический, экономико-статистический и др. Информационной базой послужили труды отечественных и зарубежных учёных, статистические материалы кооперативно-интеграционных объединений, созданных и функционирующих в АПК.

На основе использования принципов внутреннего устройства, функционирования и взаимодействия с внешней средой многоэлементных производственных систем нами разработан организационно-экономический механизм эффективного функционирования интегрированных формирований в АПК.

Структура механизма представлена системой частных механизмов (создания, функционирования, развития) и соответствующих им средств и инструментов воздействия (системообразующих и внутрисистемных) управляющей подсистемы (модуля управления) на управляемую подсистему (модуль агропромышленного производства) как по средствам прямой, так и обратной связи.

Механизм создания призван обеспечить целостность формирования. Механизм функционирования обеспечивает управление «внутренней эффективностью» фор-

мирования путем установления порядка взаимодействия элементов управляющей и управляемой подсистем. Механизм развития направлен на достижение «внешней эффективности» путём совершенствования механизма функционирования, а также обеспечивает адаптацию и инновационное развитие объединения во внешней среде.

Регулятивно-аналитический инструментарий механизмов создания и функционирования базируется на использовании критериев внутренней эффективности (структурообразующих и функциональных параметров; результативности и оптимальности как факторов эффективности; величины синергетического эффекта), предопределяющих стадии (мобилизационную, догоняющего, опережающего и инновационного развития) и соответствующие им направления обеспечения эффективности («выживания», улучшения финансового состояния, оптимизации пропорций, создания конкурентных преимуществ).

Аналитическая составляющая механизма развития, представлена набором режимов функционирования механизма (пассивной параметрической и структурной адаптации, активной структурной адаптации, активного формирования внешней среды), их определяющих критериев внешней эффективности (адаптивности и инновационности как факторов конкурентоспособности) и характеристик, используемых для оценки воздействия внешних факторов (предсказуемость изменений, степень реагирования управляющей подсистемы, влияние на динамику внутренних параметров).

С учетом приведённых позиций нами предложена модель формирования методической базы частных механизмов повышения эффективности деятельности интегрированных структур в АПК, представленная на рисунке 7.

Эффективность создания агропромышленного объединения зависит от степени научной обоснованности выстраиваемой организационно-экономической схемы взаимодействия субъектов интеграции, её способности поддерживать и развивать производственно-экономические связи.

Ряд учёных, занимающихся исследованиями в области агропромышленной интеграции придерживается мнения о необходимости изучения данного явления с двух позиций: *формы*, регламентирующей совместную деятельность, и *содержания*, определяющего характеристики связей участников.



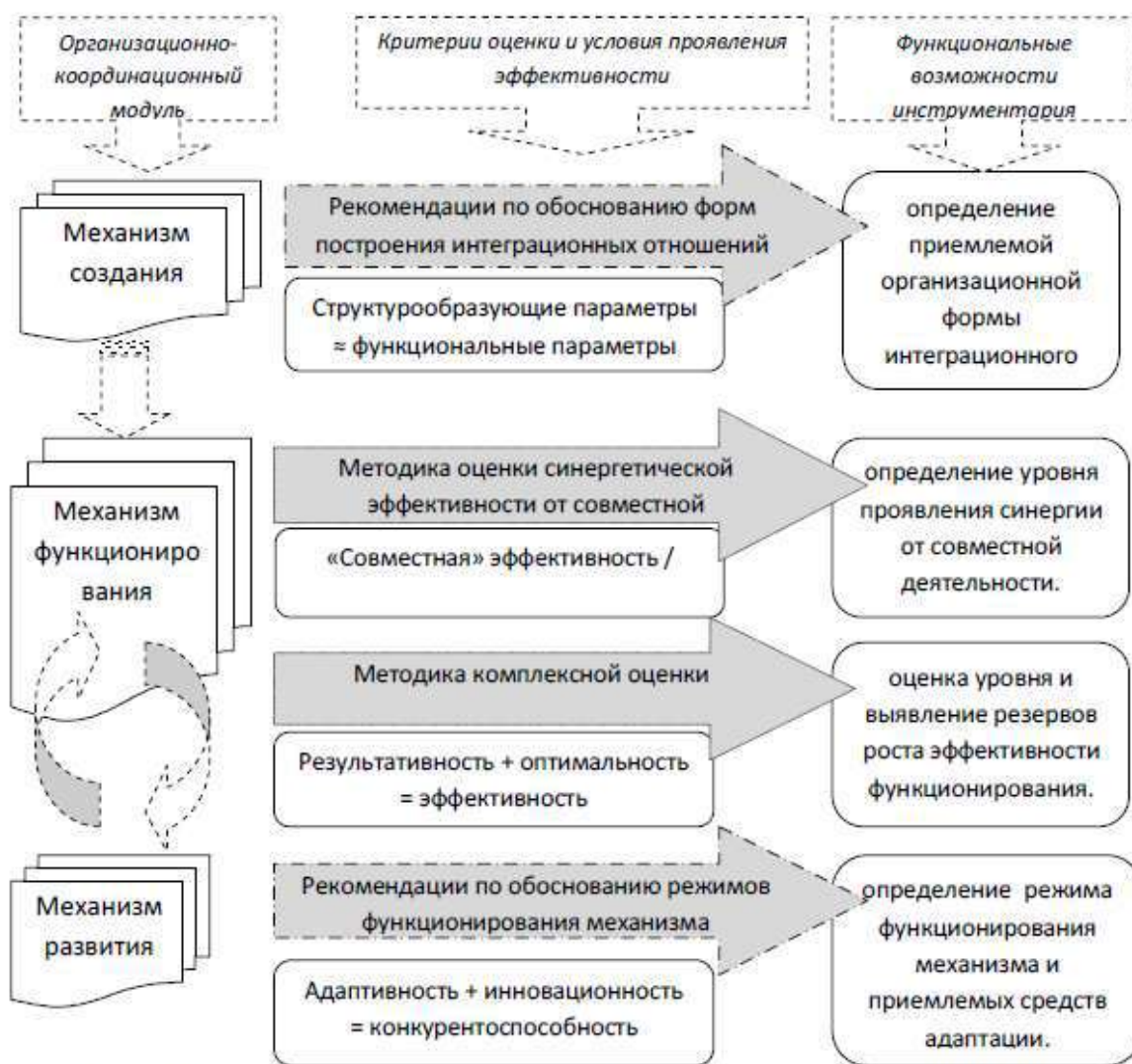


Рисунок 7 – Методологическое и методическое обеспечение системных механизмов агропромышленной интеграции

В этой связи, нами разработан подход к обоснованию альтернативных форм построения системы кооперативно-интеграционных взаимоотношений на основе установления соответствия между характером, теснотой производственно-экономических взаимосвязей и организационной моделью их оформления. Алгоритм разработанной методологии представлен на рисунке 8.

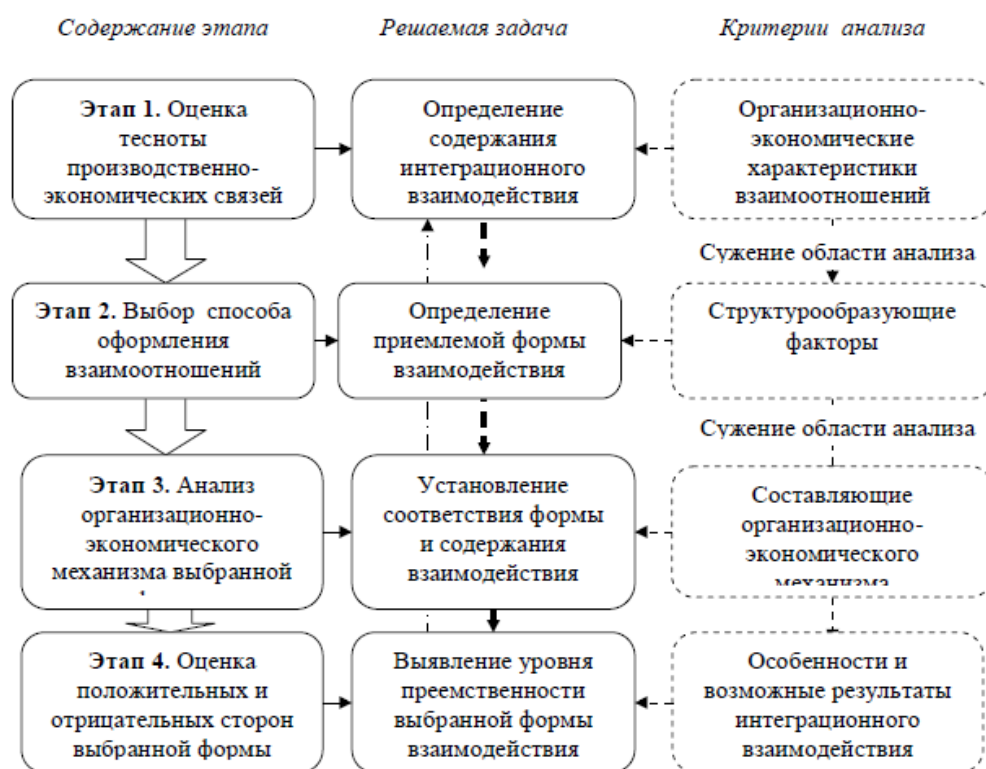


Рисунок 8— Алгоритм подхода к обоснованию альтернативных форм построения системы интеграционных взаимоотношений

Сущность отдельных этапов заключается в следующем:

Этап 1. *Оценка тесноты производственно-экономических связей субъектов.*

Установлено, что существуют типы объединений субъектов хозяйствования, различающиеся теснотой производственно-экономических связей между ними. В результате можно выделить мягкие и жёсткие типы связей производителей. Принимая это во внимание, нами выстроена иерархия типов взаимосвязей субъектов интеграции по степени их усиления (табл. 10).

Анализ организационно-экономических параметров отношений позволяет охарактеризовать содержание интеграционного взаимодействия, оценить тесноту и определить тип производственно-экономических связей участников.

Таблица 10 – Иерархия типов взаимосвязей участников интеграции

Тип взаимосвязей	Организационно-экономические признаки		
	Характер связей	Централизованные функции управления	Механизмы формирования общего капитала
Мягкие (договорные)	межхозяйственные договорные	-	Мягкие (договорные)
Защитные	межхозяйственные координационные	защита имущественных интересов	
Координационные		управление производственно-экономическим развитием	совместная деятельность без объединения капиталов
Консолидированные		участие в органах управления других участников	частичное объединение активов без права решающего голоса в управлении
	координация деятельности	объединение членами паевых взносов	
Доверительные	межхозяйственные субординационные	управление имуществом участников в рамках договора	механизм доверительного управления
Контрольные		полный набор функций производственно-экономического	управление материнской компанией в объеме контрольного пакета акций
Управленческие			неделимое имущество
Жесткие (силовые)	внутрихозяйственные субординационные	полное подчинение структурных единиц аппарату управления	единый объект собственности

Этап 2. Выбор способа оформления отношений. Установлено, что выявление факторов, способствующих (препятствующих) использованию потенциала каждой формы, позволяет сделать выбор схемы построения интеграционного механизма и оценить возможность её эффективной реализации. С этой целью нами выделены две группы факторов: *структурообразующие* - обуславливают выбор способа установления связей между предприятиями (табл. 11); *функциональные* - определяют эффек-

тивность взаимодействия субъектов в рамках выбранной формы с учётом её организационно-правовых особенностей.

Таблица 11 – Факторы выбора форм интеграционного взаимодействия

Группа	Факторы
Мотивационные	Конкурентность рынка сельхозпродукции; направленность и степень зависимости частных целей; степень соответствия уровней развития участников и пр.
Организационные	Пределы экономико-географической зоны функционирования; принципы построения (кооперативные, акционерные); централизация управленческих функций; наличие инвестиционных, банковских структур и пр.
Технологические	Уровень продуктовой специализации участников; уровень технологической связанности; длина производственной цепи и пр.
Мотивационные	Конкурентность рынка сельхозпродукции; направленность и степень зависимости частных целей; степень соответствия уровней развития участников и пр.

Анализ структурообразующих факторов позволяет охарактеризовать мотивационные, технологические и организационные аспекты взаимоотношений субъектов и на этой основе определить приемлемую (альтернативную) организационную форму интеграционного взаимодействия.

Этап 3. *Анализ параметров организационно-экономического механизма выбранной формы интеграции.* Установлено, что составляющие интеграционного механизма являются инструментами установления соответствия между формой и содержанием взаимодействия субъектов. В этой связи, нами сформирован набор функциональных факторов, влияющих на эффективность взаимодействия участников в выбранной форме, а именно: *организационное построение* (состав участников; замкнутость производственного цикла); *организационно-правовые принципы* (цели; организационно-правовая форма участников); *собственность* (способ формирования интегрированного объекта собственности); *управление производством* (система управления); *распределительные отношения* (заинтересованность в совместном развитии участников).

Этап 4. *Выявление положительных и отрицательных сторон выбранной формы взаимодействия.* Реализация данного этапа обеспечивает завершенность процесса выбора формы путём анализа возможных последствий действия структурообразующих и функциональных факторов.

Предлагаемая разработка носит рекомендационный характер и, при использовании на практике, будет способствовать повышению эффективности взаимодействия субъектов в рамках интеграционного формирования путём выявления областей хозяйствования, в наибольшей степени подверженных возникновению противоречий между участниками и требующих постоянного контроля и координации совместных действия.

В процессе функционирования кооперативно-интеграционных объединений важное значение приобретают вопросы оценки эффективности совместного агропромышленного производства. Эффективность производства оценивается с учётом не только количества полученных продуктов (результатов), но и объёма использованных при этом ресурсов. По их общему мнению, использование каждой дополнительной единицы ресурсного потенциала должно сопровождаться положительным изменением результирующих показателей.

С учётом приведённых взглядов, а также результатов собственных исследований, нами разработана методика комплексной оценки эффективности функционирования интегрированных структур в АПК [15. С. 35]. Её суть заключается в определении интегрального коэффициента эффективности на основе двух взаимодополняющих групп параметров: *результативности*, выраженных системой относительных показателей, и *оптимальности*, в качестве количественной характеристики которых использованы предельные величины.

*Отличительные особенности* предложенной методики: *во-первых*, использование единой системы критериев и показателей, выстроенной в соответствии с последовательностью стадий воспроизводственного процесса; *во-вторых*, наличие рекомендаций по экономической интерпретации расчётов.

Методика предполагает выполнение совокупности операций, сгруппированных нами в рамках взаимосвязанных этапов (рис. 9).

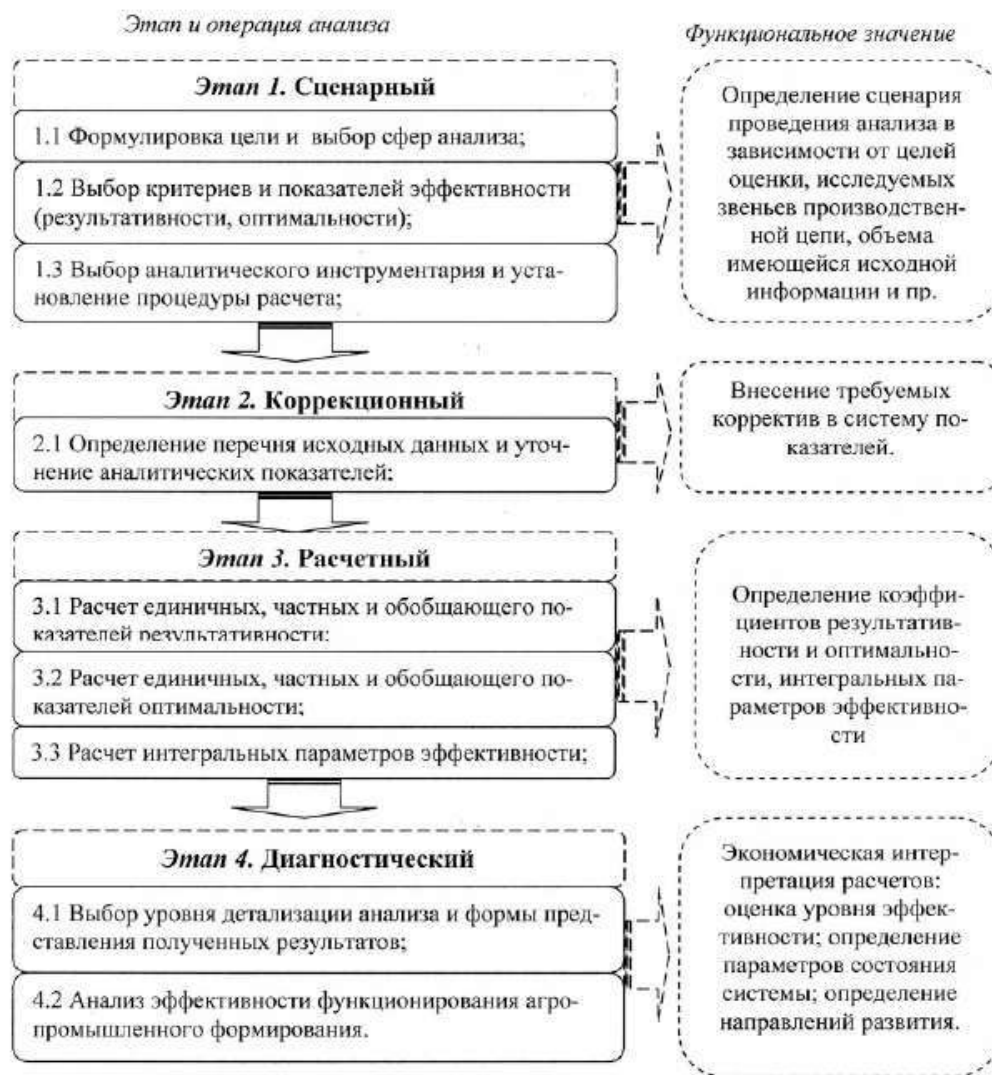


Рисунок 9 – Алгоритм оценки эффективности функционирования интегрированных структур в АПК

В качестве критериев оценки эффективности нами определены следующие: уровень финансирования, наличие и использование базовых и обеспечивающих ресурсов, продуктивность хозяйствования, уровень качества продукции и затрат на её производство, производственно-хозяйственная и финансово-экономическая результативность деятельности, уровень жизни работников.

В соответствии с приведённой системой критериев для каждой сферы нами определены показатели, учитывающие ее специфику [36. С. 97].

- в сфере сельскохозяйственного производства: обеспеченность собственным фуражным зерном, плотность поголовья КРС (свиней, птицы), валовая продукция на 1

баллога сельхозугодий, производительность труда, фондоотдача, урожайность зерновых (картофеля), удой молока на одну корову, среднесуточный привес КРС (свиней), окупаемость затрат выручкой и пр.;

- *в сфере переработки сельскохозяйственного сырья*: обеспеченность собственным сельхозсырьем, выход товарной продукции из одной тонны переработанного сырья, удельный вес сельхозсырья в структуре себестоимости, удельный вес фонда отплаты труда в выручке и пр.;

- *в сфере реализации готового продовольствия*: выручка от реализации продукции на единицу торговых площадей, удельный вес экспортных поставок, удельный вес реализации через собственную торговую сеть и пр.

Таким образом, предложенная нами методика оценки позволяет выявить потенциальные источники роста (снижения) эффективности функционирования в отдельных подсистемах (сельскохозяйственное производство, переработка, торговля), в объединении в целом. Использование методики будет способствовать повышению - в практике хозяйствования уровня методической обеспеченности процесса выработки решений и степени научной обоснованности мер по преобразованию экономического потенциала формирований

Изучая опыт работы отдельных регионов Южного Федерального округа, и других регионов России по интеграции АПК, можно выделить несколько вариантов инвестирования в сельскохозяйственные предприятия и образования агропромышленных формирований в АПК. Первый наиболее распространенный вариант – привлечение инвесторов через государственные управляющие структуры (областные, краевые, районные администрации) с их финансовым участием в уставном капитале, создаваемой агропромышленной интегрированной структуры. Второй вариант инвестирования аграрного сектора – это, когда крупные частные компании по своей инициативе приходят в сельское хозяйство и на взаимовыгодных условиях вкладывают свой капитал в развитие сельскохозяйственного производства.

Изучение практики функционирования агропромышленных интегрированных формирований показало, что данные объединения можно классифицировать на районные, региональные (областные), межрегиональные, международные. В Ростовской

области интеграционные процессы в АПК принимают разные формы, используются различные варианты горизонтальной и вертикальной интеграции сельскохозяйственных предприятий и предприятий других отраслей.

Министерством сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области разработана и осуществляется комплексная программа по развитию кооперации и интеграции в АПК. Программа охватывает решение ряда проблем: реорганизация предприятий, финансовое оздоровление, кооперация и интеграция отдельных производств в агропромышленные системы. В области имеется целый ряд примеров организации и функционирования различных агропромышленных формирований.

Примером региональной (областной) интеграции, с участием областной администрации, могут служить ОАО «Напитки Дона», ОАО «Донмясо», ОАО «Донхлебопродукт». В первом обществе администрация владеет контрольным пакетом акций – 51 %, во втором – 25 %.

В целях совершенствования управления развитием и приведения его в соответствие с условиями рыночной экономики в области проводится работа по созданию оптимальных *рыночно – производственных структур*.

В области проводится работа по привлечению *инвестиций крупных коммерческих структур в отрасли АПК*. Это в первую очередь Группа компаний «Юг Руси», АИК «АСТОН». Перечисленные компании классифицируются как *межрегиональные*. Данные общества являются агропромышленными интегрированными структурами холдингового типа. Они взяли в аренду землю, создали совместные сельхозпредприятия, занимаются активно переработкой продукции. Это способствует тому, что Ростовская область может выходить на российский и международный рынки продовольствия не только с сырьем, но и готовой продукцией.

Группа компаний «Юг Руси» первая на Северном Кавказе создала интегрированную производственную структуру, которая смогла объединить сельхозпроизводителей, финансовые структуры, переработку и реализацию готовой продукции. В 2001г. учреждено ООО «АгроСоюз Юг Руси», в который вошло 15 сельхозпредприятий Ростовской области и Краснодарского края. Общая площадь землепользования в компании 150 тыс. га земли. В 2001 году в сельскохозяйственное производство вло-



жено свыше 600 млн руб. и к концу 2005 г. объем вложений в сельское хозяйство достиг почти 900 млн руб.

Агрохолдинг «Юг Руси» не просто инвестирует сельскохозяйственные предприятия для того, чтобы обеспечить заводы сырьем. Компания пришла в село всерьез и надолго, поэтому разрабатывает комплексную программу подъема сельского хозяйства. Уже сегодня восстанавливаются животноводческие фермы, завозится племенное поголовье, в т.ч. и заграничное, строятся перерабатывающие цеха.

На примере ЗАО «Ростовский» Кагальницкого района можно увидеть существенные изменения в жизни этого хозяйства со вступлением его в агросоюз.

До вступления – из породистого двухтысячного дойного стада остались 82 молочные коровы и несколько сотен свиней. За долг ушли собственный молзавод, нефтебаза, сельхозтехника, животноводческие фермы стояли разрушенные. Картину общего запустения дополняли брошенные заосоченные поля. Агросоюз «Юг Руси» предложил участие в капитале ЗАО «Ростовский», а именно - увеличить уставный капитал путем размещения закрытой подпиской ООО «Агросоюз Юг Руси» 1 миллиона обыкновенных дополнительных акций номинальной стоимостью 10 млн. руб.. Подавляющее большинство акционеров проголосовало за вступление в агросоюз.

Агросоюз стал вкладывать деньги в хозяйство, покупать технику, горючее, оплачивать долги. Рабочие стали стабильно получать зарплату и результаты не заставили себя долго ждать.

Более чем в 60 % хозяйств агросоюза, урожайность зерновых выше, чем в других хозяйствах, находящихся на территории соответствующих районов. Разработана система ведения зернового хозяйства, включающая структуру посевных площадей, севообороты, повышение плодородия почвы, семеноводство, защиту растений, агрохимический мониторинг.

На основании данных анализов, проведенных агрохимической лабораторией агросоюза, разработаны картограммы обеспеченности полей элементами питания растений, на основе которых определена потребность в удобрениях по каждому полю и культуре, по фазам вегетации.

Специалисты агросоюза разрабатывают планы сортового состава культур, внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий их возделывания. Они должны обеспечить сохранение почвенного плодородия, высокую продуктивность и качество урожая.

В хозяйствах агросоюза разрабатывается программа развития животноводства. Принято положение по оплате труда работников животноводства. Животноводы получают гарантированную заработную плату в размере одной минимальной оплаты труда. Остальной заработок находится в прямой зависимости от количества и качества произведенной продукции. В конце месяца стоимость всей продукции пересчитывается по закупочным ценам, и каждый работник получает свою долю в зависимости от его вклада. В целом по агросоюзу процент падежа ниже установленной нормы технического отхода.

Посевы агрокультур во всех хозяйствах страны за прошедшие десять лет увеличились с 75,3 млн га до 80 млн га под урожай-2016. При этом число работающих в отрасли сельхозорганизаций за это время уменьшилось с 59,2 тыс. до 36,4 тыс., подсчитал Росстат. Сельхозземля остается привлекательным объектом для инвестиций, компании расширяют и консолидируют растениеводческие активы. Однако разобравшись, насколько эффективно крупнейшие латифундисты используют земли и актуальна ли для отрасли стратегия скупки участков с расчетом на рост их стоимости и дальнейшую перепродажу — очень непросто, поскольку сектор крайне непрозрачен. Тем не менее «Агроинвестор» попытался оценить работу агрохолдингов и составил их рейтинг по размерам посевной площади. В него вошли 22 компании, которые, по расчетам, вместе засеяли под урожай 2016 года более 6,5 млн га, или 8% от общероссийского показателя. Общий земельный банк игроков не учитывался — посчитана только земля в обработке; финальная цифра по каждой компании не включает пары и пастбища, за исключением культурных (подробнее о методике см. врез «Как составлялся рейтинг»).

Топ лидеров открывает холдинг «Продимекс» с 690 тыс. га. Эта цифра — только оценочный показатель по «Продимексу»: «Агроинвестор» не объединял его пахотные площади и земли «Агрокультуры»т — другого актива структур Худокормова. Они

не входят в одну группу, не связаны общей управляющей компанией и не представляют собой единого операционного целого. «Продимекс» — непубличная компания, поэтому не озвучивает размер своего земельного банка и посевов, сказал ее гендиректор Виктор Алексахин. Оценочно, последние в прошлом году приближались к 700 тыс. га, в частности, около 130 тыс. га перешло к компании от холдинга «Иволга», который из-за финансовых проблем лишился своего кластера в Курской области. Также «Продимекс» работает в Ставропольском крае, Воронежской, Белгородской, Пензенской областях и в Башкортостане, говорится на его сайте. По оценке Союзроссахара, компания является крупнейшим в стране производителем сахара с долей рынка около 22,5%. Кроме сахарной свеклы, она выращивает пшеницу, кукурузу, ячмень, подсолнечник и сою. Также холдинг занимается молочным животноводством. Общее стадо, по данным компании на июль 2016 года, насчитывало 30 тыс. животных.

На второй позиции - «Мираторг», входящий, по данным другого рейтинга «Агроинвестора», в топ-3 крупнейших российских производителей мяса. Компания не смогла предоставить точные данные о размере своих посевов, что в том числе связано с особенностями учета, поскольку в структуре земельного банка преобладают культурные пастбища — где-то высеваются однолетние агрокультуры, где-то многолетние. Представитель холдинга уточнил, что все земли обрабатываются и засеваются. В прошлом году «Мираторг» сообщал, что его зерновая компания засеивала 243 тыс. га, а размер пастбищ в первом квартале 2016-го превысил 500 тыс. га. Если бы в расчет брались только посева под товарные агрокультуры, то холдинг занял лишь 13-е место, тем не менее, по оценкам опрошенных «Агроинвестором» экспертов и участников рынка, компания в прошлом году засеивала 500–600 тыс. га.

«Мираторг» и дальше намерен увеличивать земельный банк. «Это нужно для развития нашего проекта по производству говядины. Также у нас есть планы удвоения мощности свиноводческого сегмента, для этого тоже необходима земля», — поясняет вице-президент холдинга Вадим Котенко. Кроме того, по его словам, компании интересно растениеводство как таковое, поскольку она выращивает не только фуражную пшеницу, но и продовольственную, которая в том числе реализуется

на экспорт. «Поставки зерна за рубеж — это новое направление в нашем бизнесе, — говорит топ-менеджер. — Логика такая: если хорошо получается выращивать пшеницу более высокого класса, то выгоднее получать дополнительную маржу от ее продажи, а фураж закупать на рынке».

«Агрокомплекс» им. Н. Ткачева занимает третье место также с оценочным показателем посевов на уровне 460 тыс. га с учетом активов в Краснодарском крае и Ростовской области. Гендиректор холдинга Евгений Хворостина не уточнил размер земельного банка и посевную площадь, поскольку это «коммерческая информация», добавив, что звучащие в открытых источниках оценки близки к реальным. В Выселковском районе Кубани, с которого началась история холдинга, он обрабатывает 82,7 тыс. га, или 58,7% пашни района, говорится в докладе его главы за 2016 год. Согласно годовому неконсолидированному отчету компании, в 2016 году она собрала 887,3 тыс. т зерна, 67,8 тыс. т подсолнечника, 16,8 тыс. т сои, более 1 млн т сахарной свеклы. Также холдинг выращивает рис, занимается овощеводством, и у него есть свыше 1,2 тыс. га садов. В конце прошлого года компания значительно увеличила свой земельный банк, закрыв сделку по приобретению «Парус Агро Групп», которая контролирует около 97,5 тыс. га пашни в Краснодарском и Ставропольском краях, а также Адыгее.

Одна из причин, почему лидеры отрасли могут не озвучивать размеры своих посевных площадей, — они работают на землях, которые юридически им еще не принадлежат. Так говорят сразу несколько источников из числа партнеров холдингов. Например, если по тому или иному активу идет судебный процесс, еще не факт, что он в итоге достанется компании. Но она уже может начать засеивать участок. Или обрабатывать его, зная, что он уже оформляется на другого игрока, просчитав, что еще успеет собрать урожай до завершения юридических формальностей. «Есть и невостребованные земли, неоформленные, фонды перераспределения. Чтобы их получить, нужно проводить торги, потом ждать размежевания, оформлять — это долгий процесс, ситуации бывают разные, а земля должна обрабатываться. Большие компании — сильные, поэтому по «джентльменскому соглашению» с местными вла-

стями они нередко начинают сеять не на своей земле, — рассказывает один из источников.

Четвертое место в рейтинге занимает группа «Русагро», у которой под урожай 2016 года было засеяно 459 тыс. га. Учитывая, что оценочный показатель «Агрокомплекса» всего на 1 тыс. га выше, с большой долей вероятности можно предполагать, что холдинг Вадима Мошковича занимает третье место. Размер пашни компании в прошлом году увеличился на 34% почти до 551 тыс. га, а общий земельный банк достиг 665 тыс. га. Активы расположены в Белгородской (50% всех земель), Тамбовской, Воронежской (в сумме 26,4%), Курской (4,1%), Орловской (6,6%) областях, а также в Приморском крае (12,9%). По сравнению с 2015 годом общая площадь земель «Русагро» увеличилась на 32%, или 161 тыс. га. Наиболее активно компания росла на Дальнем Востоке. Кроме того, в результате сделки по покупке трех сахарных заводов «Разгуляя» в собственность холдинга перешла их сырьевая база — 71 тыс. га в Орловской и Курской областях, а также 16,4 тыс. га в Белгородской области. В среднем в собственности компании находится 51,2% ее земель, 39,2% - в долгосрочной аренде. В структуре севооборота преобладают пшеница (111 тыс. га), сахарная свекла (98 тыс. га), ячмень (94 тыс. га) и соя (93 тыс. га). Также компания выращивает подсолнечник (31 тыс. га), кукурузу (23 тыс. га) и прочие агрокультуры (9 тыс. га). Валовой сбор зерна в 2016 году составил 930 тыс. т, сахарной свеклы - 4,3 млн т, подсолнечника – 74 тыс. т, сои – 172 тыс. т.

На пятой строчке рейтинга находится «Доминант» Павла Демидова с оценочным показателем посевов на уровне 400 тыс. га. Хотя один из поставщиков средств производства говорит, что весь земельный банк холдинга меньше — 320 тыс. га. Такой же показатель дает в своем рейтинге крупнейших латифундистов компания BEFL. Однако два других эксперта сказали, что у компании больше земли и посевы ближе к 400 тыс. га. «Доминант» не ответил на запрос «Агроинвестора». Компания работает в Краснодарском и Алтайском краях, а также Липецкой, Воронежской и Тамбовской областях. В частности, в Липецкой он контролирует 127,8 тыс. га, в том числе 111,5 тыс. га пашни, уточнило «Агроинвестору» управление

сельского хозяйства региона. Также холдинг занимается производством молочной продукции под марками «Кубанский молочник», «Сыродел» и др.

Шестое место у группы АСБ, которая также не ответила на запрос и не уточнила показатели посевных площадей. На сайте холдинга говорится, что в его растениеводческий дивизион входит два агрохолдинга — «Юго-Восточная агрогруппа» (Тамбовская и Пензенская области) и «Грибановский сахарный завод» (Воронежская и Волгоградская области) с общей площадью пашни 291 тыс. га. Однако поставщики ресурсов оценили посеы холдинга в диапазоне 320–400 тыс. га. Один из них говорит, что в прошлом году холдинг уже работал в Саратовской области на землях «РосАгро», а также в Ульяновской области. В октябре 2016-го ФАС одобрила «Юго-Восточной агрогруппе» покупку четырех хозяйств «РосАгро» с общим земельным банком не менее 110 тыс. га, правда, они расположены в Пензенской («БековоАгро», «Голд Агро», «Агро платинум») и Воронежской («Централь») областях. По данным [kartoteka.ru](http://kartoteka.ru), эти предприятия наряду с «РосАгро-Саратов» и УК «РосАгро» являются соучредителями компании «АСБ-Пенза», зарегистрированной в ноябре 2016 года и сейчас находящейся в стадии ликвидации.

Также летом 2016 года ГК АСБ подписала инвестиционное соглашение с правительством Ульяновской области о создании в регионе агрокластера. В течение пяти-семи лет она планирует вложить в него 24 млрд руб. На первом этапе предполагается приобрести 60 тыс. га земель и построить элеватор мощностью единовременного хранения не менее 100 тыс. т. На втором этапе намечено расширение земельного банка на 40 тыс. га, возведение семенного завода, еще одного элеватора и автотранспортного предприятия. На третьем этапе земельный банк вырастет до 200 тыс. га, будет создан третий элеватор и сахарный завод. На какой стадии находится реализация проекта и обрабатывала ли компания землю в регионе в прошлом году — не уточняется.

На десятой позиции находится группа «РосАгро», не предоставившая данные о своих посевах. На ее сайте говорится, что холдинг является одним из ведущих производителей сельхозпродукции в стране, контролируя свыше 400 тыс. га земель в Саратовской, Пензенской и Воронежской областях (ранее в списке фигурировали

также Орловская область и Ставропольский край). Компания выращивает пшеницу, подсолнечник, тритикале, рожь, рыжик, рапс, кукурузу, сахарную свеклу, гречиху, ячмень, горох и сою. Сайт пензенского подразделения сообщает, что в регионе у компании 268 тыс. га земель, из которых обрабатывается около 190 тыс. га. Оценочный показатель всех посевов – 300 тыс. га. Сделка по продаже части активов ГК АСБ еще не закрыта, знает один из поставщиков средств производства. В октябре прошлого года представитель «РосАгро» подтверждал «Ведомостям», что компания намерена продать сельхозпредприятия, что связано с реорганизацией структуры бизнеса и земельных активов.

На 19-м месте находится «ЭкоНива». В прошлом году у него было 184 тыс. га пашни, в том числе 156 тыс. га занимали посевы, приводит данные коммерческий директор компании Сергей Ляшко. Разница в 28 тыс. га — это пары, пастбища, луга, земля под объектами строительства и залежь. Основной объем земель «ЭкоНивы» — 86,5 тыс. га пашни, из которых посевы под урожай 2016 года занимали 79 тыс. га, — находится в Воронежской области. В Новосибирской в прошлом году было засеяно 33,5 тыс. га из 42 тыс. га. Далее следуют Калужская (23,2 тыс. га пашни и 19,2 тыс. га посевов) и Курская (15,5 тыс. га пашни и 14,5 тыс. га посевов) области. В Оренбургской области посевная площадь была на уровне 8 тыс. га, в Тюменской — 3,7 тыс. га. Пашня в этих регионах составляла 11,7 тыс. га и 4,5 тыс. га.

На 20-й позиции располагается группа «Юг Руси», которая как в прошлом, так и в этом году обрабатывала 190 тыс. га, посевы занимали 145 тыс. га. В основном земли компании сосредоточены в Ростовской области (134 тыс. га), также она работает в Волгоградской области (34 тыс. га) и в Краснодарском крае (21 тыс. га). Хозяйства холдинга выращивают зерновые, зернобобовые и масличные агрокультуры, включая подсолнечник, рыжик, лен, сафлор, рапс, перечисляет представитель компании. По данным Масложирового союза, «Юг Руси» по итогам прошлого года стал крупнейшим в стране переработчиком подсолнечника: с 1,19 млн т на долю компании пришлось 12% общероссийского объема. Также он является лидером страны по выпуску бутилированного подсолнечного масла с показателем 362 тыс. т (27% рынка).

Полученные в ходе исследования материалы по ЮФО позволяют составить общее представление о тенденциях, о предварительных результатах создания и работе агрохолдинговых структур. В анализируемой совокупности имеется 7 агрохолдингов. Цель представленных группировок - дать характеристику положения дел в исследуемых объектах, фона, на котором осуществляются процессы интеграции в АПК ЮФО. При этом не ставится задача сделать выводы о позитивных и негативных моментах данного процесса. Исследования эволюции и содержания организационно-экономического механизма непосредственно сельскохозяйственной кооперации позволяют выявить комплекс формирующих его основополагающих элементов как единой целевой системы, направленное на эффективное и устойчивое развитие агропромышленного комплекса, и объединить их в группы по уровням проявления (рис. 10).



Рисунок 10– Структура организационно-экономического механизма сельскохозяйственной кооперации



В сельскохозяйственной кооперации к элементам внешней среды в его механизме относятся: общеэкономическое государственное регулирование; регулирование: сельскохозяйственного производства и сбыта сельхозпродукции; спроса и предложения на продукцию отрасли; цен; таможенное регулирование.

К элементам, применяемым на уровне отдельного кооператива (внутренняя среда) относятся: формы организации производства; бизнес-планирование; маркетинг; хозяйственный (коммерческий) расчет, система меж- и внутрихозяйственных отношений; бюджетирование; организация, мотивация, стимулирование труда; система внутренней и внешней информации [45, С.247].

В экономической литературе принято рассматривать сущность понятия «механизм сельскохозяйственной кооперации» с двух позиций.

В первом случае - в обобщенном виде механизм сельскохозяйственной кооперации представляет собой постоянное, тесное взаимодействие определенных составляющих, обеспечивающее эффективное функционирование системы кооперативных организаций, созданных с целью удовлетворения экономических, социальных и других потребностей своих членов.

Во втором случае - в детализированном варианте, сущность понятия «механизм сельскохозяйственной кооперации» рассматривают как динамическую систему, содержащую ряд составляющих и элементов, эффективное функционирование и тесное взаимодействие которых обеспечивает удовлетворение разных потребностей членов сельскохозяйственных кооперативов других субъектов ведения хозяйства. В качестве составляющих выступают управляющая подсистема, подсистема снабжения функциональная, целевая подсистемы. В качестве объектов (элементов системы) выступают подсистемы: правовое обеспечение, информационное, финансово-кредитное, инновационное, экономическое, организационное, инвестиционное, экологическое, что и составляет организационно-экономический механизм развития кооперации [45, С.248].

Понятию «организационно-экономический механизм» в экономической литературе дано много определений. Так его определяет «... как комплекс взаимосвязанных экономических и организационно-правовых методов, с помощью которых государство как субъект управления регулирует собственные интересы с интересами предприятия, как объекта

управления, который, руководствуясь этими методами, планирует, организует и реализует свою деятельность».[21, С.56]

Организационно-экономический механизм сельскохозяйственной кооперации можно определить как постоянно развивающуюся, сложную систему, состоящую из реализующихся на разных уровнях взаимосвязанных, взаимообусловленных и взаимодополняющих элементов, формирующихся под действием рыночных законов и государственной политики, направленных на эффективное использование всех ресурсов в процессе кооперированной деятельности

Несмотря на наличие в экономической литературе множества определений организационно-экономического механизма сельскохозяйственной кооперации, все исследователи считают, что он состоит из двух составляющих: организационной и экономической.

Организационная составляющая представляет собой совокупность принципов, методов и форм согласования коллективных действий членов кооператива, направленных на наиболее рациональное использование ресурсов и осуществления регулирования процесса воспроизводства. Научной основой формирования и отлаживания организационного механизма является познание и использование экономических законов.

В качестве составляющих организационного механизма выступают структурные, организационно-административные и информационные механизмы. В совокупности они обладают свойством комплексности воздействия, поскольку, будучи организационными по характеру воздействия они носят одновременно черты экономического и мотивационного механизмов и поэтому имеют тесные взаимосвязи с последним.

Для сельскохозяйственных кооперативов состав структурных механизмов может быть следующим: механизм гибкой перестройки целеполагания (выделение приоритетов), механизм усиления организационного потенциала за счет рационализации структуры управления {структурной перестройки), механизм взаимодействия и взаимопроникновения субъектов хозяйствования.

Другая составляющая организационно-экономического механизма сельскохозяйственной кооперации - экономический механизм, представляющий собой совокупность инструментов, форм и методов управления, используемых для достижения конечных целей. В теории управления экономический механизм определяется как совокупность

управляющих воздействий и обратных связей, включая предпосылки возникновения данных взаимосвязей и оценку их результативности. Основными элементами экономического механизма как совокупности юридически регламентированных экономических методов и средств, устанавливаемых государством для регулирования экономики отраслей и предприятий, являются система финансирования, кредитования, налогов, лицензирования экспорта и импорта, целевые инвестиции, а также элементы менеджмента отдельной организации - система форм и методов планирования, внутривладельческих отношений, стимулирования труда и др.

Особенности сельскохозяйственного производства оказывают влияние не только на формирование организационно-правовых форм сельских товаропроизводителей, но и на экономический механизм.

Сельскохозяйственное производство имеет свои особенности, которые оказывают влияние на формирование и функционирование структур, связанных со сбытом, переработкой, хранением и реализацией сельскохозяйственной продукции, обслуживаем сельскохозяйственного производства. Земля как главное средство производства обладает ценнейшим свойством - плодородием. Потребность в его сохранении и повышении вызывает необходимость взаимного сотрудничества сельскохозяйственных предприятий с предприятиями по производству удобрений и средств защиты растений, мелиоративными организациями. Действие трудно прогнозируемых природных факторов приводит к нестабильности получения сельскохозяйственной продукции. Кооперативные связи смягчают их негативное влияние.

Ограниченные возможности концентрации капитала на небольшой территории обуславливают необходимость кооперационных связей на уровне регионов, которые могут устанавливаться от отдельных товаропроизводителей до областного уровня в зависимости от вида производимой продукции и размещения предприятий по агросервису, переработке, хранению и сбыту сельскохозяйственной продукции.

Высокоэффективное производство возможно только на основе передовых наукоемких технологий по всей цепочке: производство сельскохозяйственной продукции -> переработка -> транспортировка -> хранение -> сбыт. Использование передовых наукоемких технологий возможно в условиях относительно крупных предприятий. В этой связи рациональное использование производственных ресурсов обеспечивает совершенствование организацион-

но-экономического механизма формирования и развития межхозяйственной кооперации на районном и региональном уровнях.

Исследования показывают, что само понятие «кооперация» в экономической литературе используется для характеристики трех разных типов экономических отношений. Во-первых, кооперация производства в масштабе всего народного хозяйства, определяющая взаимозависимости между элементами хозяйственной структуры. Она охватывает все отраслевые и межотраслевые взаимодействия на всех уровнях (по горизонтали и вертикали); взаимосвязь всех регионов и территорий хозяйствующих субъектов, а также движение этих элементов в процессе хозяйственной деятельности. Во-вторых, кооперация деятельности непосредственно в процессе труда и производства. В этом случае формы кооперации мобильны и недолговечны, определяются техническим уровнем развития производства, его отраслевыми особенностями, комплексом социально-экономических условий, прежде всего характером и формами организации труда. В-третьих, под термином «кооперация» понимаются отношения, основанные на кооперативной форме собственности, на экономическом интересе участников, использующих ресурсы и результаты деятельности по своему усмотрению. В этом случае кооперация создается и развивается как хозяйственная организация [12, стр.14].

Теория и практический опыт развития кооперации свидетельствуют, что кооперативная деятельность отличается от других форм производства по ряду признаков, основными из которых, выступают следующие:

- во-первых, кооперативы, которые создаются по инициативе самих товаропроизводителей и управляются ими, характеризуются наличием кооперативной собственности;
- во-вторых, в кооперативах существуют ограничения на размеры индивидуального землевладения;
- в-третьих, финансовая деятельность кооперативов осуществляется исходя из ограниченного роста процента на вложенный капитал.

Сельскохозяйственная кооперация имеет свои особенности. Общая существенная особенность, которой заключается в том, что исторически она преимущественно развивалась именно в «непроизводственных» формах, т.е. включала в себя сферы обслуживания инди-

видуальных сельских товаропроизводителей. В историческом плане первыми сельскохозяйственными кооперативами практически во всех странах были кредитные кооперативы, начало создания которых было положено «отцом» кредитной кооперации Ф.Райффайзенем [25]. Постепенно сложилась сложная система сельскохозяйственной кооперации, охватывающая многие стороны кооперативного сотрудничества крестьянских (фермерских) хозяйств.

Характерной чертой современных сельскохозяйственных кооперативов является присущая им широкая мотивационная сфера трудовой деятельности, в основе которой лежат особенности социально-экономического и правового статуса их членов. Последние сочетают в себе несколько ролей и функций. Им принадлежат средства производства и готовая продукция, и они участвуют в управлении и являются непосредственными исполнителями принятых ими решений.

Наиболее полно, на наш взгляд, социально-экономическую сущность сельскохозяйственной кооперации определил академик А.А. Никонов: «...кооперация не партия, не профсоюз, не революционная организация. В основе кооперации -эволюционная тактика и идеология, это неразрушительная, а созидательная сила. Сфера ее деятельности - экономика. Она объединяет людей труда, физического и умственного, включая и сельскохозяйственную практику. Кооперативное движение - движение социальное, защитное».[29, с.70]

Кооперация решает важные социальные задачи, которые направлены на ликвидацию социальной изоляции партнеров (объединяет, прежде всего, людей труда, а не капиталы), обеспечение соединения в одном лице собственника, труженика и управляющего, демократичности внутренней организации и принятие решений большинством голосов общим собранием по принципу «один член - один голос». Кооперация обеспечивает социальную защиту (выделять членам кооператива кредиты и пособия), формирует новые рабочие места, создает социальную инфраструктуру (жилые помещения, детские дошкольные учреждения и другие объекты социального назначения).

В связи с этим необходимо отметить, что например, Глебов А. А. считает, что эффективность кооперации должна иметь несколько критериев оценки. Поскольку субъектами кооперации являются граждане, владеющие собственностью и объединяющиеся с целью

удовлетворения своих материальных и социальных потребностей, то кооперация, выполняя экономическую функцию, параллельно решает социальные задачи.

Необходимо отметить, что как среди некоторых ученых, так и практиков сохраняется одностороннее понимание социально-экономических функций кооперации, которые якобы не направлены на получение прибыли. Однако, как показывают исследования, связь распределительных отношений с паевым взносом (при условии, что выплата дивидендов зависит от прибыли) создает действительно экономические стимулы к более рентабельной, то есть высокоэффективной деятельности. Ориентация на прибыль для кооперативов как субъектов рынка составляет основу здоровой конкуренции и выявления конкурентоспособности предпринимательских рыночных структур, включая кооперативные.

Немало кооперативов, которые используют совместные ресурсы только для расширения услуг своих членов.». Поэтому рассматривать кооперативное движение как хозяйственную деятельность, не преследующую цель получения прибыли не является достаточно полной. Кооператив это предприятие, работающее на принципах жесткого хозрасчета, другое дело, что доходами кооператива распоряжаются его учредители.

По мнению И.П. Буздalова «...Ориентация на прибыль для кооперативов как субъектов рынка составляет основу здоровой конкуренции и выявления конкурентоспособности предпринимательских рыночных структур, включая кооперативные».

Таким образом, организационно-экономический механизм сельскохозяйственной кооперации представляет собой постоянно развивающуюся, открытую и сложную систему. Как система этот механизм состоит из реализующихся на разных уровнях органически взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов, формирующихся под действием рыночных законов и государственной политики, направленных на эффективное использование всех ресурсов в процессе кооперированной деятельности, призванная обеспечить устойчивое развитие сельского хозяйства.

Как показали проведенные исследования, хозяйственная деятельность организаций сельскохозяйственной потребительской кооперации направлена не только на удовлетворение социальных потребностей своих пайщиков; она также удовлетворяет социальные потребности населения. Результаты деятельности организаций потреби-

тельской кооперации целесообразно классифицировать с использованием признака их характера (рис. 11).



Рисунок 11– Результаты деятельности организаций сельскохозяйственной потребительской кооперации

Исходя из взаимосвязи эффективности организационно-экономических отношений и степени согласования интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей и перерабатывающих организаций, предложена система показателей, характеризующих степень реализации соответствующих интересов (табл. 12).

Таблица 12– Показатели эффективности организационно-экономических отношений сельскохозяйственных и перерабатывающих участников потребительской кооперации

Субъект интересов	Интересы	Показатели, характеризующие удовлетворение соответствующих интересов
Сельскохозяйственные товаропроизводители	1. Снижение трансакционных издержек, связанных с реализацией продукции	Удельный вес затрат на реализацию в структуре себестоимости продукции сельского хозяйства, %
	2. Соблюдение оптимальных сроков реализации производственной продукции	Доля продукции, реализованной по договорам контрактации, в общем объеме реализации продукции, % Сроки хранения сельскохозяйственного сырья в хозяйстве, дней Сроки хранения сельскохозяйственного сырья в хозяйстве, дней Плановый и фактический объем реализованной продукции, руб. Оборачиваемость дебиторской задолженности за поставленное сельскохозяйственное сырье, дней
	3. Своевременность расчетов за реализацию произведенной продукции	Размер штрафных санкций за нарушение договорных обязательств по расчетам за реализованное сельскохозяйственное сырье, руб.
	4. Максимально возможная цена реализации сельскохозяйственного сырья	Соотношение индексов цен реализации сельскохозяйственного сырья и потребительских цен на продукты питания из данного сырья Доля сельскохозяйственных товаропроизводителей в цене конечного продукта, % Рентабельность производства, % Рентабельность продаж, %
Перерабатывающая организация	1. Снижение трансакционных издержек, связанных с закупкой сельскохозяйственного сырья	Доля транспортно-заготовительных расходов в структуре стоимости сельскохозяйственного сырья, % Размер транспортно-заготовительных расходов в расчете на единицу закупленного сельскохозяйственного сырья, руб.
	2. Поступление сырья определенного качества и в необходимых объемах	Плановый и фактический объем закупки сырья, т. Загруженность производственных мощностей, % Структура сырья по качественным характеристикам, %
	3. Соблюдение оптимальных сроков поставок сырья	Соответствие сроков поставок сырья производственной программе
	4. Минимально возможная цена закупки сельскохозяйственного сырья	Соотношение индексов цен реализации сельскохозяйственного сырья и потребительских цен на продукты питания из данного сырья Доля стоимости сырья без транспортно-заготовительных расходов в структуре себестоимости готовой продукции, % Доля перерабатывающей организации в цене конечного продукта, %



При этом учтено, что в своих крайних статусных позициях указанные интересы противоположны, поскольку сельскохозяйственные товаропроизводители заинтересованы реализовать продукцию в оптимальные сроки по максимально возможной цене с наименьшими транзакционными издержками, а перерабатывающие организации - приобрести сырье необходимого качества и в объемах, согласно своим производственным программам, также с наименьшими транзакционными издержками.

В результате полиаспектного анализа организационно-экономического взаимодействия основных участников потребительской кооперации (сельскохозяйственных производителей и перерабатывающих предприятий) систематизированы основные факторы, детерминирующие его развитие.

При этом ключевые факторы, определяющие развитие внутрикооперативного взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций, целесообразно выделить в три группы: группу глобальных факторов; группу факторов макро - уровня; группу региональных факторов (табл. 13).

Обобщение результатов анализа факторов развития взаимодействия сельскохозяйственных производителей и перерабатывающих предприятий позволяет следующим образом определить основные препятствия на пути повышения эффективности указанного взаимодействия:

А. Общие неблагоприятные условия ведения аграрного производства (слабая защита внутреннего рынка от субсидируемого импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья, низкий уровень государственной поддержки сельского хозяйства, диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для сельского хозяйства, неразвитость рыночной инфраструктуры АПК и др.).

Б. Ускоренное развитие за счет иностранных инвестиций (в результате резкой либерализации внешней торговли) акционерных компаний, специализирующихся на трансфере, переработке и продаже импортной сельхозпродукции, доминирующих над сельскохозяйственными производителями и противодействующих развитию потребительской кооперации.

Таблица 13— Основные факторы, детерминирующие развитие системы организационно-экономического взаимодействия сельскохозяйственных производителей и перерабатывающих предприятий в потребительской кооперации в Ростовской области

Факторы	Группа глобальных факторов	Группа факторов макро - уровня	Группа региональных факторов
<p>1. Факторы, способствующие развитию взаимодействия</p>	<p>Развитие информационной инфраструктуры обеспечения агропромышленного производства; снижение трансакционных издержек поиска контрагентов в АПК;</p>	<p>Активизация использования программного-целевого метода регулирования развития (государственной поддержки) участников системы потребкооперации в контексте федеральной аграрной политики (целевая господдержка СПК) Популяризация идей кооперации в федеральных и региональных СМИ; Развертывание сети информационно-консультационных пунктов на базе территориальных подразделений ОАО «Россельхозбанк» Кредитная поддержка участников СПК через ОАО «Россельхозбанк»</p>	<p>Активное использование механизма субсидирования части затрат сельскохозяйственных участников (на уровне региона); рост научно-исследовательского потенциала региона в области АПК;</p>
<p>Развитие международного торгово-экономического сотрудничества;</p>	<p>Обмен опытом регулирования институционального взаимодействия в аграрном секторе экономики; адаптация зарубежных моделей агропромышленных связей и формирования;</p>	<p>Разукрупнение многих вертикально-интегрированных корпоративных структур в АПК Сокращение количества корпоративных структур «родом» из смежных с АПК сфер экономики</p>	<p>Большое число хозяйственно самостоятельных ЛПХ, К(Ф)Х (мелкотоварных форм производства), являющихся основными производителями товарной продукции в АПК РА;</p>
		<p>Низкий уровень развития материально-технической базы значительной части К(Ф)Х, нехватка собственных оборотных средств Низкий уровень занятости на селе (в сельских районах), предопределяющий необходимость развития коллективных форм производства</p>	<p>Заинтересованность администрации региона в развитии мелкотоварных форм аграрного производства;</p>

<p>2. Факторы, препятствующие развитию взаимодействия</p>	<p>Интернационализация капитала в агропромышленном производстве</p> <p>Усиление конкуренции в условиях поэтапного вступления России в ВТО; интеграция национальных экономических пространств; рост цен на энергоресурсы и транспортные тарифы;</p>	<p>Интервенция внерегионального финансового капитала в региональные хозяйственные системы в контексте реализации стратегии установления внешнего контроля;</p> <p>Несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей взаимоотношения субъектов хозяйствования системы кооперации;</p> <p>существенные институциональные ограничения и трансакционные издержки оформления прав собственности (в особенности, на землю);</p> <p>отсутствие методических основ развития кооперации К(Ф)Х, ЛПХ, практических рекомендаций, адаптированных к конкретным условиям агропромышленного производства;</p>	<p>Слабое развитие инфраструктурной составляющей межотраслевого взаимодействия в регионе; недостаточная поддержка СПК со стороны региональной администрации, отсутствие мотивационного механизма развития СПК;</p> <p>Необоснованность состава участников, уровня специализации кооперативных объединений, их производственной и организационно-управленческой структуры;</p> <p>отсутствие в составе СПК крупных, финансово устойчивых сельскохозяйственных предприятий регионального АПК;</p>
<p>Корпоративизация аграрной сферы экономики; сильные (усиление) стратегические позиции диверсифицированных корпоративных структур в АПК (из «чуждых» АПК сфер экономики).</p>	<p>Неэффективность использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных участников системы потребительской кооперации;</p>	<p>Сильные позиции на региональном агропродовольственном рынке снабженческо-сбытовых посредников, «новых сельскохозяйственных операторов»;</p>	

В. Незрелость социальной базы кооперативного движения, выражающаяся в значительном территориальном рассредоточении К(Ф)Х (отсутствие достаточной (критической) массы К(Ф)Х близкой специализации в границах сельских муниципалитетов и административных районов), их дифференциации, снижении товарности ЛПХ, психологическая неготовность крестьян к кооперированию, их опасение очередной коллективизации, завышенная уверенность многих фермеров в самостоятельном успешном выходе на рынки продовольствия и ресурсов.

Г. Слабый уровень государственной поддержки малых форм хозяйствования в АПК и сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Д. Несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы развития малых форм хозяйствования и кооперативного движения.

Е. Отсутствие в России системы кооперативного образования, разветвленной сети информационно-консультационных служб, дефицит квалифицированных кадров, способных содействовать развитию сельскохозяйственных потребительских кооперативов и работать в них.

Ж. Недостаточный уровень знаний сельского населения о кооперации, дефицит навыков хозяйственного самоуправления, психологическая неготовность к самостоятельному кооперированию и налаживанию партнерских отношений.

З. Противодействие созданию кооперативных структур со стороны акционерных предприятий агробизнеса и посредников.

Необходимость обоснования инструментов государственного регулирования развития взаимодействия участников СПК обусловлена тем, что в настоящее время процесс развития сельской потребительской кооперации в большинстве регионов происходит бессистемно, не подкрепляется четкой направленностью и социально-экономическим обоснованием, нередко в нем отсутствуют конкретные цели и задачи. По существу такая работа сводится к осуществлению отдельных разрозненных мероприятий и не носит программно-целевого характера.

В ходе проведенного исследования выделены основные направления государственной поддержки развития организационно-экономических отношений участников потребительской кооперации в Ростовской области.

- льготное кредитование с субсидированием процентных ставок по кредитам;
- лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования;
- предоставление дотаций за товарную продукцию участников СПК;
- стимулирование развития сельскохозяйственной потребительской кооперации путем страхования, а также создания организационно-правовых условий (в том числе предоставление сельскохозяйственного потребительского кооператива государственных финансовых и иных материально-технических ресурсов на возвратной основе, а также научно-технических разработок и технологий);
- формирование инфраструктуры обслуживания;
- информационно-консультационное обеспечение (создание базы данных по сельскохозяйственному потребительскому кооперативу проведение конкурсов, издание специальной литературы, проведение консультаций); и т.п.

Проанализировав три основных варианта создания кооператива: отраслевой, территориальный и смешанный (территориально-отраслевой), можно сделать вывод, что для Ростовской области, наиболее рациональной формой кооператива является территориально-отраслевая. Нами разработан алгоритм создания сельскохозяйственного потребительского кооператива многопрофильного типа, позволивший обосновать проект создания сельскохозяйственного потребительского кооператива многопрофильного типа.

На первом уровне создается кооператив по заготовке, переработке и сбыту и сельхозпродукции на базе сельских поселений, на втором уровне – районный сельскохозяйственный кооператив многопрофильного типа в рамках сельского муниципального района. При прохождении первого уровня создания сельскохозяйственного потребительского кооператива многопрофильного типа активно задействуются не только мелкотоварные производители, но и крупные сельхозпред-

приятия. В состав сельскохозяйственного потребительского кооператива второго уровня войдут сельскохозяйственные потребительские кооперативы первого уровня, созданные по территориальному признаку в селах сельского муниципального района (рис. 12).

Предлагаемая схема сельскохозяйственного потребительского кооператива предполагает участие сельскохозяйственных предприятий и организаций, личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств. Основными функциями создаваемого кооператива являются: заготовка молока и мяса, их хранение и переработка, в дальнейшем – выпуск продукции, готовой к употреблению, ее упаковка и хранение, реализация, а также осуществление маркетинговой деятельности: анализ рынка сбыта, разработка товарной и ценовой политики, приобретение средств материально-технического снабжения, консультативная помощь участникам.

Также в функции кооператива будет входить координация процесса производства молока и мяса, замена скота на более продуктивные породы, консультации ветеринаров и зооинженеров, для чего в кооперативе планируется создание ветеринарной и зооинженерной служб. Применительно к предложенной модели соискателем разработаны функции служб кооператива.

При этом в рамках предлагаемого многопрофильного СПК формируется замкнутый технологический цикл: производство сельскохозяйственного сырья – переработка сельскохозяйственного сырья – производство сельскохозяйственной продукции – реализация конечной продукции (готовой сельскохозяйственной продукции).



Рисунок 12– Схема организационной структуры многопрофильного сельскохозяйственного потребительского кооператива

В организационной структуре проектируемого сельскохозяйственного потребительского кооператива функции координирующего центра выполняют централизованные службы: коммерческая служба, экономическая служба, отдел кадров, формирующие центральный аппарат управления (управленческо – регулирующие функции). В деятельности потребительского кооператива наиболее важ-

ными являются вопросы формирования паевого фонда и распределения результатов хозяйственной деятельности. Формы экономического участия пайщиков в деятельности кооператива представлены в таблице 14.

Таблица 14– Формы экономического участия пайщиков в деятельности сельскохозяйственного потребительского кооператива

Форма экономического участия	Показатели экономического участия	Распределение доходов (убытков) пропорционально доли участия члена в деятельности кооператива (определение суммы кооперативных выплат)
1. Реализация сельскохозяйственной продукции	Стоимость сельскохозяйственной продукции, реализованной через кооператив (по видам)	Часть дохода, полученного от общего объема реализованной продукции по видам
2. Материально-техническое снабжение	Стоимость материально-технических ресурсов, приобретенных через кооператив	Часть затрат, понесенных кооперативом на приобретение общего объема материально-технических ресурсов; Часть дохода, полученного кооперативом от реализации приобретенной техники «на сторону», т. е. не членам кооператива по рыночной цене
3. Техническое, транспортное, ветеринарное и др. обслуживание	Стоимость услуг, полученных от кооператива (по видам)	Часть дохода, полученного кооперативом от реализации услуг «на сторону», т. е. не членам кооператива по рыночной цене
4. Взносы ассоциированных членов и дополнительные паи	Сумма взносов, внесенных членом кооператива	Дивиденды.

Важным значением для успешной реализации проекта по созданию сельскохозяйственного потребительского кооператива является оценка возможных рисков и разработка мероприятий по их снижению (табл. 15)



Таблица 15 – Основные риски развития сельскохозяйственной потребительской кооперации

Риски развития сельскохозяйственной кооперации	Меры по снижению рисков
1. Ухудшение условий реализации сельскохозяйственной продукции и сырья (особенно мясных и молочных продуктов) на внутренних рынках (включая – областные, районные и локальные) из-за роста импортных поставок	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Сокращение импортных квот на поставки мясных продуктов</li> <li>-Усиление тарифной защиты агропродовольственных рынков.</li> <li>-Ровышение конкурентоспособности продукции индивидуально-семейного сектора.</li> <li>-Совершенствование маркетинговой деятельности кооперативов</li> </ul>
2. Рост конкуренции со стороны акционерных и других коммерческих предприятий агробизнеса	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Повышение конкурентоспособности продукции индивидуально-семейного сектора.</li> <li>- Совершенствование маркетинговой деятельности кооперативов.</li> <li>- Усиление антимонопольного контроля в АПК.</li> <li>-Увеличение закупок у кооперативов продукции для государственных и муниципальных нужд на конкурсной основе.</li> <li>-Внесение поправок в Налоговый Кодекс РФ, исключающих налогообложение внутрикооперативного оборота и «двойное» обложение прибыли членов вертикальных кооперативов</li> </ul>
3. Сохраняется низкий уровень информированности сельского населения о кооперации, недостаточный уровень квалификации государственных и муниципальных служащих в области регулирования кооперативной деятельности. Дефицит квалифицированных специалистов для работы в кооперативах. Затруднен доступ кооперативов к рыночной информации	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Усиление информационно-разъяснительной работы среди сельского населения</li> <li>- Формирование и развитие Единой системы информационного обеспечения АПК при Минсельхозе России и при Минсельхозпрод Ростовской области</li> <li>- Повышение эффективности деятельности учебно-методических центров сельскохозяйственной</li> </ul>
5. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы испытывают недостаток средств для осуществления капитальных затрат и пополнения оборотных средств	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Увеличение расходов федерального и региональных на бюджетные кредиты и субсидии для кооперативов.</li> <li>-Повышение доступа к заемным источникам путем субсидирования процентных ставок по кредитам и займам, полученным на инвестиционные цели.</li> </ul>

Мероприятия по снижению выявленных в исследовании рисков функционирования сельскохозяйственного потребительского кооператива должны включать: совершенствование маркетинговой деятельности, привлечение заемных средств, создание залогового фонда содействия развитию СПК, создание

эффективной системы санкции и штрафов за нарушение участниками договорных обязательств, вхождение в Общероссийский союз сельскохозяйственных потребительских кооперативов, повышение квалификации сотрудников, привлечение квалифицированных специалистов.

Выше сказанное определяет необходимость создания снабженческо-сбытового межфермерского кооператива и кооператива по переработке сельскохозяйственного сырья, методика создания и функционирования которого обоснована нами в ходе исследования.

Основными функциями кооператива являются:

- изучение рыночной конъюнктуры и потенциальных партнеров, занимающихся сбытовой деятельностью;
- определение цены реализации продукции;
- подготовка продукции к реализации;
- транспортировка и хранение продукции;
- реализация продукции;
- осуществление взаиморасчетов за реализованную продукцию;

Предлагаемая структура такого кооператива представлена на рисунке 13.

Основной целью создания кооператива - получение всеми его членами необходимых услуг, посредством участия в хозяйственной деятельности кооператива. Такая кооперация позволяет получать более высокий доход от ведения своего хозяйства. Алгоритм формирования закупочно-сбытового кооператива включает в себя:

1. Учет организационно-правовых особенностей, основными из которых являются:- добровольность членства; взаимопомощь ради обеспечения экономической выгоды. При этом прибыль и убытки распределяются между ее членами с учетом их участия в хозяйственной деятельности кооператива.

2. Формирование состава и членства кооператива. Особенностью такого кооператива является то, что его производственная база складывается из юридически самостоятельных хозяйств. Совместная кооперативная собственность (транспортная, маркетинговая и иные службы, некоторые производственные цеха и линии переработки) создается одно-

временно или постепенно на средства пайщиков.

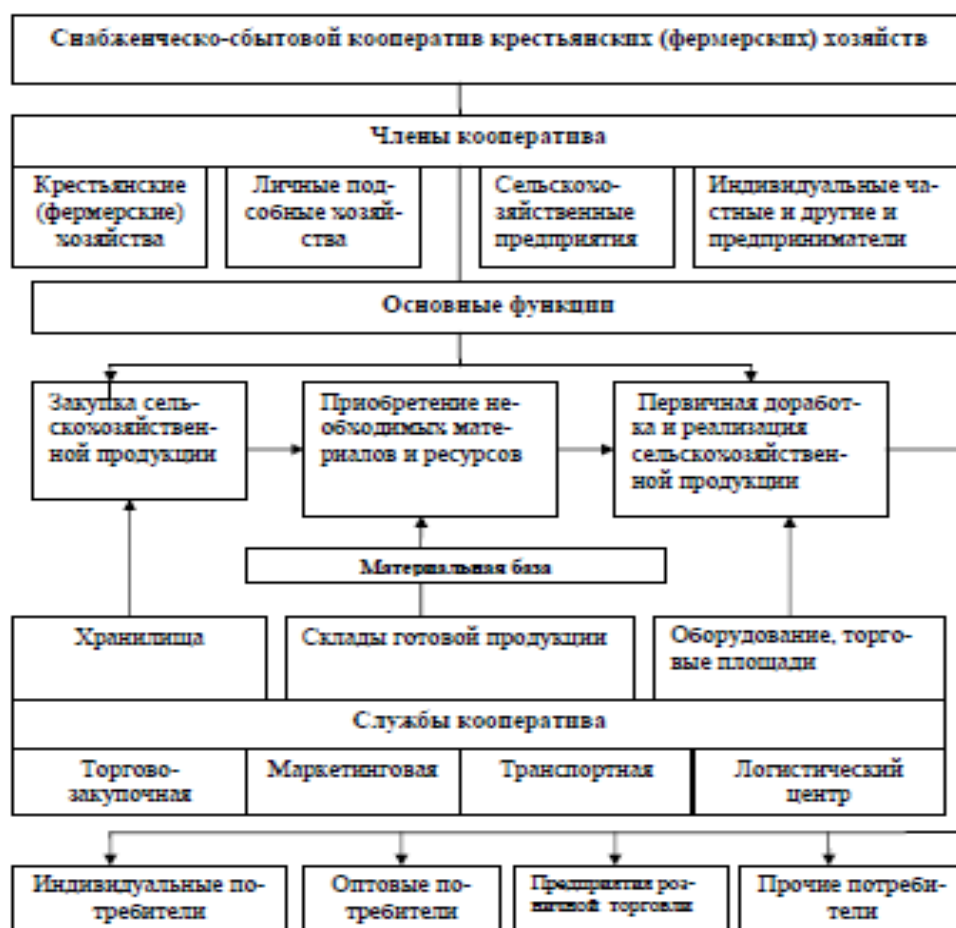


Рисунок 13– Модель снабженческо-сбытового сельскохозяйственного потребительского кооператива крестьянских (фермерских) хозяйств Ростовской области

3. Формирование имущества кооператива за счет вступительных и обязательных имущественных и денежных взносов их членов.
4. Осуществление управления кооперативом на демократических началах при обязательной для всех его членов информационной гласности и доступности о деятельности кооператива.
5. Координацию и организацию деятельности кооператива, осуществляемую управляющим или менеджером. В отличие от неформального обмена техникой и средствами производства, что традиционно для нашей страны и активно практикуется в настоящее время, менеджер планирует работу и согласовывает заявки заказчиков с имеющейся в наличии у членов кооператива сельскохозяйственной техникой. По существу он

является координатором деятельности кооператива, следит за наличием сельскохозяйственной техники и отвечает за распределение работы между его членами;

6. Функционирование в рамках принятого устава, разработанным на основе российского законодательства. В уставе должны отражаться обязанности и ответственность каждого члена кооператива за качество технологии производства конкретного вида сельскохозяйственной продукции. Такой кооператив через укрупнение, путем кооперирования, стремиться к оптимизации и сбалансированности ресурсного потенциала крестьянских (фермерских) хозяйств.

Важной особенностью этого направления является то, что крестьянские (фермерские) хозяйства на свои средства создают перерабатывающее кооперативное предприятие, придавая ему функции по закупкам сырья и реализации готовой продукции.

7. Обеспечение взаимных обязательств участников и перерабатывающих предприятий.

8. Формирование и распределение прибыли.

9. Формирование резервного фонда и его использование

Таким образом, для развития и эффективного функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств необходимо создания отлаженного организационно-экономического механизма через осуществление государственного регулирования и кооперирования по обеспечению крестьянского (фермерского) хозяйства техникой и сельскохозяйственными машинами, сбытом и переработкой сельскохозяйственной продукции.

В отчете представлены теоретико-методологические аспекты формирования интегрированных структур в АПК России и региона, вопросы текущего их состояния и перспектив формирования. Проведен анализ интеграционных процессов и рассмотрены тенденции и особенности развития интеграционных процессов в агропромышленном комплексе региона.

В отчете исследованы теоретические и методологические основы сущности и содержания организационно-экономического механизма кооперации в сельском хозяйстве. Обоснованы основные инструменты совершенствования взаимодействия субъек-

тов сельскохозяйственной потребительской кооперации Ростовской области. Определено, что система сельской потребительской кооперации Ростовской области должна представлять собой многоуровневую кооперированную систему, с четким разграничением функций между отдельными элементами и уровнями управления, учетным обеспечением, финансовой поддержкой каждого звена, подготовкой кадров, взаимодействием с органами государственной власти, внутренним и внешним контролем, лицензированием.

В отчете предложена перспективная модель многопрофильного потребительского кооператива, сформированного по территориальному признаку.

#### **4. ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

Сельское хозяйство – сложная, целостная, динамичная производственная система с различными горизонтальными и вертикальными связями, определенной внутренней структурой и функциями ее элементов.

Система земледелия включает организацию земельной территории и севооборотов, системы обработки почвы, применение удобрений, организацию семеноводства, мероприятий по борьбе с сорняками, вредителями, по защите почв от эрозии, мелиорацию, создание почвозащитных лесонасаждений.

Все это представляет необходимость системного подхода к проблеме интенсификации сельскохозяйственного производства, совершенствования его составных элементов, влияющих на повышение экономического плодородия почвы. В системности заложен резерв эффективности.

Основной целью исследования является характеристика мероприятий по интенсификации и повышению качества продукции. Рассмотрены особенности ведения производства в КФХ Алифанова В.В. Кашарского района Ростовской области.

Повышение эффективности применяемых ресурсов предприятий играет важную роль в воспроизводственном процессе. Основными критериями эффективности являются рост валовой продукции, получение валового и чистого дохода, прибыли, окупаемости затрат.

Факторами формирования показателей окупаемости ресурсов в совокупности и каждого в отдельности, является расход их на 1 га посева сельскохозяйственных культур и 1 голову животных, а так же стоимость ресурсов.

Определить абсолютную количественную окупаемость отдельных видов ресурсов и их влияние на окупаемость ресурсов в совокупности не возможно. Устанавливают относительные показатели, окупаемость тех ресурсов, которые в меньшей степени связаны с действием других ресурсов.

При оценке окупаемости материальные ресурсы по предприятию используют показатели: урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, производство валовой продукции на 1 руб. затрат применяемых ресурсов, себестоимость продукции и ее рентабельность, валовой и чистый доход, прибыль от реализации продукции на 1 руб. ресурсов.

Развитие общественного производства во многом зависит от организации использования земли.

Земельные ресурсы характеризуются пространством, рельефом, почвенным покровом, растительностью, недрами, водами и являются главным средством ведения сельскохозяйственного производства. Качественное состояние земель лежит в основе их классификации и перспективного использования.

Россия располагает обширной земельной площадью. На Центральный район приходится 104,5 млн. га, Центральный черноземный район - 14,3 млн. га, Поволжье – 28,7 млн. га, Северный Кавказ – 15,5 млн. га, Урал- 16,5 млн. га, Западную Сибирь- 18,5 млн. га.

Земельный фонд Российской Федерации делится на следующие категории: земли сельскохозяйственного назначения, населенные пункты, земли несельскохозяйственного назначения, государственное лесное хозяйство, государственное водное хозяйство, земли государственного запаса.

Состав земель сельскохозяйственного назначения представлен в таблице 16.

Таблица 16- Состав земель сельскохозяйственного назначения

	Площадь, га	Структура, %
1.Общий земельный фонд, млн. га	1709,80	
2.Земли в пользовании с.-х. предприятий и хозяйств, млн. га	668,90	
3.Сельскохозяйственные угодья, млн. га	212,79	100
в т.ч. пашня	120,9	56,82
сенокосы	13,64	6,41
пастбища	57,36	26,96
плодово-ягодные насаждения	8,60	4,04
из них виноградники	0,20	0,09
мелиоративные земли:		
орошаемые земли	4,90	2,30
осушенные земли	4,80	1,87

Под влиянием существующей системы земледелия происходит ухудшение свойств почв, потеря их плодородия, разрушение природных ландшафтов. Основные причины – эрозия, переуплотнение, засоление, осолонцевание.

Рост прибыльности предприятия способствует осуществлению расширенного воспроизводства, росту уровня рентабельности, что повышает финансовую устойчивость предприятия.

Важно обосновать уровень ресурсообеспеченности и принципы организации эффективного использования ресурсов предприятия.

Уровень вложения средств в технологию производства продукции и их окупаемость характеризуют эффективность производственного процесса. Урожайность характеризует степень интенсивности сельского хозяйства. От величины урожайности в большей степени зависит стоимость продукции.

Материальные ресурсы в издержках производства составляют 66-68%. В результате недостаточного применения отдельных видов ресурсов (минеральных удобрений, средств защиты растений и животных, электроэнергии, запасных частей и т.д.) окупаемость затрат на них снижается.

Рациональное использование материально-технических ресурсов обеспечивает снижение затрат на продукцию, повышает эффективность производства.

Основными направлениями совершенствования технологии являются: внесение необходимого количества удобрений на запрограммированный урожай, сокращение числа агротехнических приемов.

Повышение эффективности использования материальных ресурсов достигается применением ресурсосберегающих технологий, обеспечивающих уменьшение удельного расходования труда, способствующих минимализации издержек производства и увеличению прибыли, повышению окупаемости используемых ресурсов.

Система ведения сельского хозяйства должна быть ориентирована на почвозащиту, повышение гумуса в почве, ресурсосбережение, высокую культуру земледелия, улучшение качества продукции.



Интенсивные технологии разрабатываются как составное звено зональных систем земледелия, обеспечивающих планируемую продуктивность полей на основе рационального использования природных факторов и материально-технических средств.

Интенсивные технологии характеризуются точным соблюдением научных рекомендаций, строгой очередностью агротехнических мероприятий, наличием комплекса машин и оборудования. Это – качественный уровень хозяйствования, обеспечивающий получение высоких и устойчивых урожаев.

В сельскохозяйственном производстве важна характеристика особенностей климата, сумма температур, продолжительность основного периода вегетации с температурой выше 10<sup>0</sup>С (таблица 17).

Таблица 17 – Характеристика вегетационного периода с температурой более 10<sup>0</sup>С

Тип продолжительности основного периода вегетации	Продолжительность, дни
Очень короткий	90
Короткий	90-120
Средней продолжительности	121-150
Длинный	151-180
Очень длинный	более 180

Территория с продолжительностью периода с температурой более 10<sup>0</sup>С менее 90 дней соответствует преимущественно поясу культур закрытого и полужакрытого грунтов. Территория с продолжительностью периода 90-120 дней благоприятна ранним культурам, где ведущие - серые хлеба. На территории с продолжительностью вегетационного периода 120-150 дней в составе культур увеличивается удельный вес пшеницы. Продолжительность 150-180 обеспечивает условия возделывания кукурузы на зерно, сахарной свеклы, риса, сои, подсолнечника.

Количество тепла, необходимое для достижения хозяйственно ценных фаз развития, определяется в виде сумм биологических и биоклиматических температур. Суммы биологических температур для разных культур характеризуют по-

требность отдельных растений в тепле и слагаются из средних суточных температур за период вегетации.

Суммы биоклиматических температур превышают суммы биологических температур, и чем выше потребность сельскохозяйственных культур к теплу, тем больше это превышение.

Параметры температурного режима, необходимые для роста и развития различных сельскохозяйственных культур, имеют большое практическое значение для рационального размещения и технологии возделывания.

Урожайность сельскохозяйственных культур характеризует степень интенсивности сельского хозяйства.

Подбор культур, отличающихся неодинаковой требовательностью к теплу, выбор сроков сева, учет зональных особенностей теплового режима существенно оптимизирует температурные условия в ходе роста и развития растений.

В соответствии с распределением ресурсов тепла обеспеченность созревания зерновых культур колеблется в некоторых пределах.

Оптимальное использование тепловых ресурсов в Ростовской области возможно только в условиях интенсивного земледелия.

Интенсификация экономики обусловлена качественными параметрами взаимодействующих производственных факторов, постольку ее динамика и результативность ими и определена. Качество хозяйствования воздействует на качество продукции и формирует потребительские свойства материальных благ.

Возрастание качества продукта – явление беспредельное. Оно предопределено имеющейся материально-технической базой, наличием определенных сортов семян, уровнем технологии, мастерства работников, производственного потенциала хозяйства.

Качество продукции прямо и непосредственно связано с потребительской стоимостью. Поэтому в повышении качества продукции интересы производителя и потребителя должны быть взаимно увязаны, что достигается через механизм оценки продукции и механизм цен.

Цена должна не только учитывать качество продукции, но и отражать его уровень, соответствовать затратам сложного, более квалифицированного труда, благодаря которому возрастает качество продукции.

Для сельского хозяйства это наиболее важно при внедрении и освоении интенсивных технологий. Качество должно стать главным оценочным показателем хозяйственной деятельности и критерием оценки труда работников, критерием оплаты труда.

Реализация качественной продукции обеспечивает более высокую хозрасчетную рентабельность. Развитие производства на основе интенсификации, экологически неблагоприятные последствия заставляют по новому взглянуть на категорию эффективности сельскохозяйственного производства с эколого-экономических позиций.

Определение экономической эффективности природоохранных мероприятий затруднено. Но проведение этих мероприятий благотворно влияет на результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Однако точно определить стоимостную оценку такого влияния невозможно, потому что на продуктивность сельскохозяйственного производства влияет большое количество факторов, которые не зависят от деятельности человека (природно-климатических и т.п.).

Проведен сравнительный анализ производственной деятельности и эколого-экономической эффективности производства.

Наиболее интенсивно используются земельные ресурсы предприятий. Уровень освоенности сельскохозяйственных угодий составил 97-98%, распаханность - 72-76%.

Проведен анализ выполнения хозяйством производственной программы по растениеводству, изучен характер развития данной отрасли. Поскольку производство продукции зависит от размера посевных площадей и уровня урожайности, то изучению этих факторов уделено большое внимание. Анализируя рост посевных площадей и изменение их структуры, изучено изменение уровня урожайности

зерновых, технических, кормовых культур, выявлены факторы, влияющие на ее уровень, и резервы.

Установлено влияние изменения основных производственных факторов: размера посевных площадей, их структуры, уровня урожайности, определен размер потерь вследствие снижения валовых сборов.

Текущий анализ изучает своевременность проведения работ по объему, срокам, качеству, обеспеченность семенами, проведение их очистки, выполнение плана вывозки удобрений на поля, внесение удобрений, проведение работ по подготовке почвы.

Изменения в структуре посевных площадей должны получать экономическую оценку, т.е. необходимо определять, не уменьшилась ли стоимость всей валовой продукции хозяйства.

Для этого пользуются следующей формулой:  $\Delta Встр. = \Sigma УоРП1 - УоР\Sigma П1$  ,  
где  $\Delta Встр.$  – увеличение (уменьшение) стоимости валовой продукции;

$Уо$  – урожайность в базисном году, ц с 1га;

$Р$  – сопоставимая цена 1ц продукции, руб.;

$П1$  – площадь каждой культуры в отчетном году, га

$УоР$  – средний выход продукции растениеводства с 1га в базисном году, руб.

Для определения экономической эффективности производства проводят экономическую оценку структуры посевных площадей (таблица 18).

Сравнивают показатели базисного и отчетного года: удельный вес посевных площадей сельскохозяйственных культур в общей площади в процентах.

Анализ использования пашни, структуры посевных площадей и севооборотов показал, что наибольший удельный вес занимают зерновые культуры. На 100 га севооборотной площади производится 960 - 970 тыс. руб. продукции. Сумма чистого дохода на 1 ч/ч составила 310-400 руб.

Для определения эффективности деятельности предприятий большое значение имеет анализ затрат на производство продукции.

Таблица 18 - Показатели экономической оценки структуры посевных площадей

Показатели	Базисный год	Отчетный год	Изменение (+,-)
Выход кормовых единиц с 1га посевов, ц	26,4	24,6	-2,2
Выход кормовых единиц с 1га пашни, ц	22,5	20,8	-2,3
Выход переваримого протеина с 1га пашни, кг	174,56	169,56	-5,0
Выход продукции всех культур в среднем на 1га пашни, руб.	559,8	568,4	+8,4
Затраты труда на 1га пашни, ч/дн.	18,6	18,2	- 0,4
Материально-денежные затраты на 1га пашни, руб.	318,2	307,3	-10,9
Производительность труда на 1ч/д., руб.	30,0	30,7	+0,7
Себестоимость 1ц кормовых единиц, руб.	14,1	14,0	- 0,1
Чистый доход с 1га пашни, руб.	241,6	251,1	+9,5
Рентабельность, %	78	81	+ 5,7

В структуре затрат наибольший удельный вес занимают ГСМ, удобрения и семена. Затраты на оплату труда составили 13,5%.

Наиболее эффективно производство озимой пшеницы, просо и гороха. Затраты труда 1ц составили 0,36- 0,31ч/ч, уровень себестоимости 200-220руб. На 100 рублей затрат на озимую пшеницу получено 46-50 рублей прибыли, на просо 34- 36 рублей, на горох 26-29 рублей.

Выбирая наиболее эффективный способ ведения производства необходимо принятие решения об оптимальном сочетании отраслей, их размерах и пропорциях. Это обеспечивается путем сравнения рентабельности и конкурентоспособности отраслей и способов производства. В процессе этого может быть принято решение об ограничении или увеличении объёмов производства существующих отраслей или создании новой производственной отрасли.

В практической деятельности предприятия применяют большой комплекс разнообразных мер для повышения эффективности использования факторов производства.

Однако урожай растений на единицу площади можно повысить только до ограниченного предельного дохода. Этот предел лежит в естественных границах продуктивности растений. Чем больше пытаются приблизиться к этому пределу,

тем выше становятся издержки на дополнительную единицу дохода. Все меньше становится прирост, произведенный каждой последующей единицей вложений средств производства с целью повышения дохода. Этот факт называется законом снижения темпов роста доходов.

Стремиться нужно не к максимальному урожаю, а к максимальной прибыли, к оптимальной интенсивности. Она предполагает получение относительно высокого урожая при одновременном получении максимального размера прибыли.

Прирост урожая, который обеспечивает каждая последующая дополнительная единица фактора, называют предельным урожаем. Предельный урожай, выраженный в денежном исчислении, называется предельной стоимостью продукции.

Разность между предельной стоимостью продукции и издержками на дополнительную величину фактора представляет собой предельную прибыль.

Размеры предельного урожая и предельной прибыли могут уменьшаться или увеличиваться при изменении соотношения цен на произведенную продукцию и средства производства, а, следовательно, может изменяться величина оптимальной интенсивности. При повышении цен на средства производства происходит снижение оптимальной интенсивности, при снижении цен на средства производства оптимальная интенсивность повышается. То же происходит и с ценами на продукцию. При их повышении повышается оптимальная интенсивность, при снижении – снижается оптимальная интенсивность.

Максимальные доходы от растений не являются постоянными величинами, а подвергаются влиянию благоприятных и неблагоприятных факторов. Любое улучшение условий производства и условий окружающей среды для растений, технический прогресс, благодаря которому улучшается производительная сила предприятия, и становится возможным своевременное выполнение работ в оптимальные сроки, повышают максимальный доход и результаты и тем самым достигается более высокая интенсивность.

Определение целесообразной интенсивности не является одноразовым процессом, а должно происходить постоянно, по меньшей мере, каждый раз, когда

меняется какой-либо фактор, важный для производства. Для этого должны постоянно наблюдаться и оцениваться все внешние факторы и мероприятия, влияющие на доходы и производительность.

Главное в новых условия работы сельскохозяйственного предприятия - резкое повышение роли прибыли как стимула хозяйственной деятельности, источника расширенного производства, основного рычага противозатратного механизма.

Расчет эколого-экономической эффективности применения минеральных удобрений показал, что доля участия их в общем урожае составляет 32-33%.

Чистый доход от использования удобрений составил 1134 руб. с 1га. Однако данный показатель не учитывает изменений почвенного плодородия и стоимостной эквивалент снижения гумуса.

Для определения прихода гумуса учитывают урожайность культур, выход растительных остатков по отношению к основной продукции и коэффициент гумификации растительных остатков.

Эколого-экономическая эффективность применения удобрений определяется как разность между чистым доходом от применения туков, стоимостным эквивалентом снижения почвенного плодородия и стоимостным эквивалентом доведения элементов питания.

Расчеты показали, что чистый доход с учетом потерь плодородия уменьшается на 717 руб. на 1га. Необходимо одновременное внесение органических и минеральных удобрений с целью сохранения плодородия почв. Это экономическая основа эффективности возделывания сельскохозяйственных культур.

Современное состояние ведения производства продукции растениеводства предполагает необходимость выработки комплексной эколого-экономической оценки как отдельных технологических мероприятий, так и деятельности предприятия в целом.

Совокупная оценка результатов производства включает показатели эффекта с учетом экономических и социальных последствий, выраженных в стоимостной форме.

В дальнейшем эколого-экономический подход будет применен и при оценке других направлений интенсификации сельскохозяйственного производства.

Интенсификация является наиболее эффективным направлением развития производства, поэтому все факторы ее усиления одновременно выступают факторами роста эффективности общественного воспроизводства. При анализе проблем интенсификации и эффективности хозяйства возникают трудности в определении общности и различия в этих экономических процессах. Нередко интенсивность, эффективность и оптимальность рассматриваются как равнозначные категории.

Уровень и динамика интенсификации зависят от оптимальности комбинируемых факторов производства, их качественного состояния. Интенсивность и эффективность связаны между собой так, что первая выступает фактором второй. Общность заключается в том, что полезный результат проявляется в одних и тех же формах, обусловливаемых системой социально-экономических отношений, их целенаправленностью. Рост полезного продукта отражается и в интенсивности, и в эффективности.

Различия между интенсивностью и эффективностью обнаруживаются при определении того, с чем соотносятся полезные результаты. Соотношение полезной отдачи, конечных результатов с примененными для их получения ресурсами характеризуют интенсивность.

Эффективность является более глубинной сущностью, чем интенсивность. Она отражает связь полезных результатов в количестве воплощенного в них потребленного труда. Лишь соотношение между трудом и его полезными результатами дает конкретное представление об эффективности производства.

Для определения уровня интенсивности используют несколько основных показателей в расчете на единицу земельной площади: совокупные вложения; затраты производства; стоимость основных фондов; затраты живого труда.

Экономическая эффективность интенсификации отражает соотношение полученного результата (эффекта) и затрат или ресурсов, обусловивших данный результат.



Показателями экономической эффективности интенсификации являются: стоимость валовой продукции на 1 руб. совокупных затрат, основных фондов и производственных затрат, на 1 га, на 1 ч/ч; уровень рентабельности; прибыль на 1 га; урожайность; продуктивность животных.

Каждый показатель характеризует отдельную сторону процесса интенсификации – вложение средств, продуктивность производства, эффективность. Сопоставляя их, можно сделать выводы о том, насколько эффективны дополнительные вложения средств, способствуют ли они росту производства продукции, окупаемости затрат, увеличению прибыли хозяйства.

Наиболее полно процесс интенсификации проявляется при применении интенсивных технологий. Экономический смысл интенсивных технологий выражается в значительном (на 30% и более) увеличении урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных за счет комплексного использования факторов интенсификации: химизации, высокопроизводительных средств производства, высокопродуктивных сортов и пород животных, прогрессивных технологических приемов, углубления специализации и повышения уровня концентрации производства.

Затем детально изучают количество и качество применяемых минеральных удобрений, химических средств борьбы с вредителями сельскохозяйственных растений и сорняками, рациональность использования удобрений, экономическая эффективность их применения (таблица 19).

Интенсивные технологии возделывания основных сельскохозяйственных культур основаны на использовании комплекса агротехнических и организационных мероприятий: посева высокоурожайных сортов, сбалансированного питания растений путем внесения удобрений, применения регуляторов роста и интегрированной системы защиты растений от вредителей, болезней и сорняков, оптимальных способов обработки почвы, своевременного и качественного выполнения всех агротехнических работ.

Количество реализованной продукции зависит от объема валовой продукции и уровня товарности. Качество продукции оказывает влияние на величину прибыли через денежную выручку, т.к. более высококачественная продукция идет по более высокой цене.

Таблица 19 - Эффективность применения химических средств

Культуры	Удобрения				Средства защиты растений			
	стоимость, т. р.	площадь внесения, га	прибавка урожая, ц/га	окупаемость затрат, руб.	стоимость, т. р.	площадь внесения, га	прибавка урожая, ц/га	окупаемость затрат, руб.
Озимая пшеница	6403	2450	3	0,7	4354	2450	3	1
Ячмень	477	260	2	1	997	260	3	1,4
Кукуруза	758	267	4	0,68	490	267	4	2,1
Подсолнечник	1393	605	3	0,7	169	605	4	3,3

Наряду с экономической эффективностью большое значение имеет организационная и социальная сторона применения интенсивных технологий. Высокий уровень агротехники способствует очищению почвы от сорняков и возрастанию урожайности последующих культур, помогает хозяйству с меньшей площади получать больше продукции и успешно справляться с выполнением плана, обеспечивает высокий заработок работников, укрепляет их трудовую дисциплину, повышает ответственность и взаимотребовательность.

К основным категориям, характеризующим эффективность агропромышленного производства в рыночных условиях, относится производственный потенциал, экономический рост, развитие, конкурентоспособность.

Основными показателями использования производственного потенциала предприятия являются валовая продукция в сопоставимых ценах на 1000 рублей

потенциала, выручка от реализации продукции на 1000 рублей потенциала, чистый доход на 1000 рублей потенциала.

Темпы роста с-х производства выступают как результат воздействия на них с одной стороны объема и качества применяемых ресурсов, а с другой – эффективности их использования. Темпы могут повышаться при следующих условиях: объем ресурсов и эффективность их использования растут; рост объема ресурсов опережает снижение эффективности их использования; рост эффективности использования ресурсов опережает уменьшение их объема.

Производственно-экономическая эффективность использования ресурсного потенциала зависит от качества и структуры ресурсов, их рациональности, применения; от организации управления производством.

Резервы эффективности производства проявляются в высвобождении производственных ресурсов и снижении норм их расхода. Это означает рост производства, снижение себестоимости и увеличение прибыли.

Конкурентоспособность продукции тесно связана с конкуренцией и определяется стоимостными показателями и совокупностью свойств, характеризующих товар. Этот показатель зависит от комплекса факторов (условий рынка, требований покупателей, качественных характеристик, затрат)

Основой конкурентоспособности продукции является эффективность производства, обеспечивающая снижение себестоимости продукции, повышение качества, расширение ассортимента, повышающая окупаемость затрат.

## **5. ПОСТРОЕНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО ИМИДЖА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

Имидж - это мысленное понимание о человеке, товаре, организации или услугах, которое существует объективно и создается целенаправленно в ходе публичных выступлений, рекламы и пропаганды. Это определение формирует две основные характеристики имиджа.

С одной стороны, имидж - это реальное впечатление (само возникновение слова «*imago*», «*imitari*» - имитировать), которое влияет на окружающих и вызывает у них представление о том, или ином товаре, организации, или том или ином человеке. С другой стороны, имидж можно «создавать» и формировать, так как, имидж, который имеется в тот или иной период, характеризуется тем, что он неполный и недостаточно четкий для восприятия окружающих. Что и позволяет активно, корректировать существующий имидж или изменять его полностью. Имидж организации (корпоративный имидж) является представлением общественности о ней, который целенаправленно формируется в массовом сознании с помощью системы связей с общественностью и ее инструментов (публицити, рекламы, пропаганды, коммуникации). В процессе развития организации, так или иначе, необходимо продумывать пути и способы повышения, как внешнего, так и внутреннего имиджа организации, задолго наперед, это основы предпосылок привлекательности и конкурентоспособности организации на рынке.

Одним из современных инструментов, применяемых для поддержки классических возможностей медиа, является событийный маркетинг (ивент-маркетинг, от англ. *event* - событийный менеджмент, директ-маркетинг).

Событийный маркетинг представляет собой способ продвижения продукции (услуг, работ), с помощью комплекса активных приемов, применяемых в рамках какого-либо мероприятия.

Событийный маркетинг - это комплекс мероприятий, направленных на продвижение торговых марок с помощью ярких и запоминающихся событий: концертов, фестивалей, вечеринок, презентаций. Это один из самых действенных инст-

рументов создания и поддержания имиджа компании или ее продукции.

Событийный маркетинг имеет ярко выраженную социальную направленность. Процесс организации event-мероприятий предполагает, что событие будет организовано не только под определенный бренд, но и может носить характер крупного проекта, где принимают участие несколько брендов в качестве партнеров, спонсоров. [46]

Событийный маркетинг имеет ряд преимуществ на фоне остальных рекламных инструментов.

В основе мероприятий event - маркетинга применяется следующий подход: потребитель испытывает чувство удовлетворенности в ходе события, когда ему предоставляется возможность увидеть, потрогать, испытать, почувствовать преимущества товара.

В настоящее время, когда вокруг информационная перенасыщенность, важно не искать моменты, когда потребитель будет воспринимать информацию, а создавать моменты и организовывать мероприятия, которое способно заинтересовать потребителя и создать благоприятный имидж.

В современном мире рыночных отношений, каждая бизнес-структура стремится занять лидирующую позицию на рыночной нише, и зарекомендовать себя, как самого лучшего поставщика качественного товара или услуги. То, каким способом и методом предприниматель, будет выстраивать платформу для позиционирования своей продукции, и называется маркетингом.

Актуальность данной работы, заключается в том, что с активизацией сельского хозяйства, предприятия, занимающиеся производством вспомогательной техники, начали вести серьезную борьбу за рынки сельскохозяйственной техники. И для того, чтобы отечественные предприятия, достойно конкурировали с предприятиями зарубежными, стало необходимым применять и совершенствовать ведение маркетинговой политики на производстве.

В работе были использованы методы сравнения, анализа, контент-анализа, синтеза. Источниками получения информации стали: первая и вторая форма бух-

галтерского баланса за 2015 - 2016 гг., прайс-листы, номенклатура техники, интернет-ресурсы, научные публикации ВАК и РИНЦ, а также учебные пособия, и методические указания стандартов маркетинга, полученных в организации.

Выделяют следующие ключевые характеристики организации, которые формируют имидж:

- внешняя атрибутика;
- история организации, традиции;
- финансовое положение;
- образ продукции, качество деятельности;
- имидж руководителя и его команды;
- имидж персонала, корпоративная культура;
- деловые коммуникации, особенности управления организацией;
- стоимость товаров или услуг;
- паблисити, рекламная известность;
- дизайн офисных помещений, продукции.

Каждый элемент формирования имиджа, имеет свое значение и оказывает воздействие на другой элемент. Все эти элементы для отдельных индивидов, имеют свою степень важности, в зависимости от особенностей индивида или в соответствии с обстоятельствами, в которых данный индивид находится.

Компания Ростсельмаш самая известная компания производитель сельскохозяйственной техники на постсоветском пространстве и не менее известная на мировом рынке. С момента основания 21 июля 1929 г., Ростсельмаш поставил своим клиентам в 48 странах мира более 2 500 000 единиц техники.

ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» - предприятие сельскохозяйственного машиностроения, расположенное в городе Ростове-на-Дону (Ростовская область). Специализируется на производстве зерноуборочной техники.

Ростсельмаш обладает всеми необходимыми технологиями для полного цикла выпуска качественной продукции, включая ее конструкторскую разработку.

Предприятие располагает собственными литейным, металлорежущим, ме-

хообработывающим, сварочно-окрасочным и сборочным производствами.

На всех этапах выпуска сельхозтехники: от конструкторских разработок до ее сервисного обслуживания внедряются передовые технологии, позволяющие в короткие сроки осваивать и ставить на производство новые модели машин и адаптеров.

Сегодня Компания «Ростсельмаш» занимает 10% мирового и 51% - рынка сельхозтехники России. Продуктовую линейку компании «Ростсельмаш» составляют четыре модели зерноуборочных комбайнов TORUM, ACROS, VECTOR, NIVA, кормоуборочные комбайны RSM 1401 и DON 680M, а с 2008 года - тракторы Buhler - VERSATILE, а также под брендом Klever прицепная и навесная кормоуборочная техника, техника для хранения и переработки зерна. Производственные площадки Компании расположены в России, Казахстане, Канаде и США.

Ростсельмаш имеет свою стратегию успешного ведения бизнеса. Основные источники популярности компании и бренда в целом изображены на (рис.14).

На территории Компании Ростсельмаш находятся еще несколько дочерних предприятий - ООО «РостсельмашЭнегро», Ростовский литейный завод, Ростовский прессово-раскройный завод. Данные предприятия производят комплектующие для комбайнов, либо занимаются вспомогательными работами.

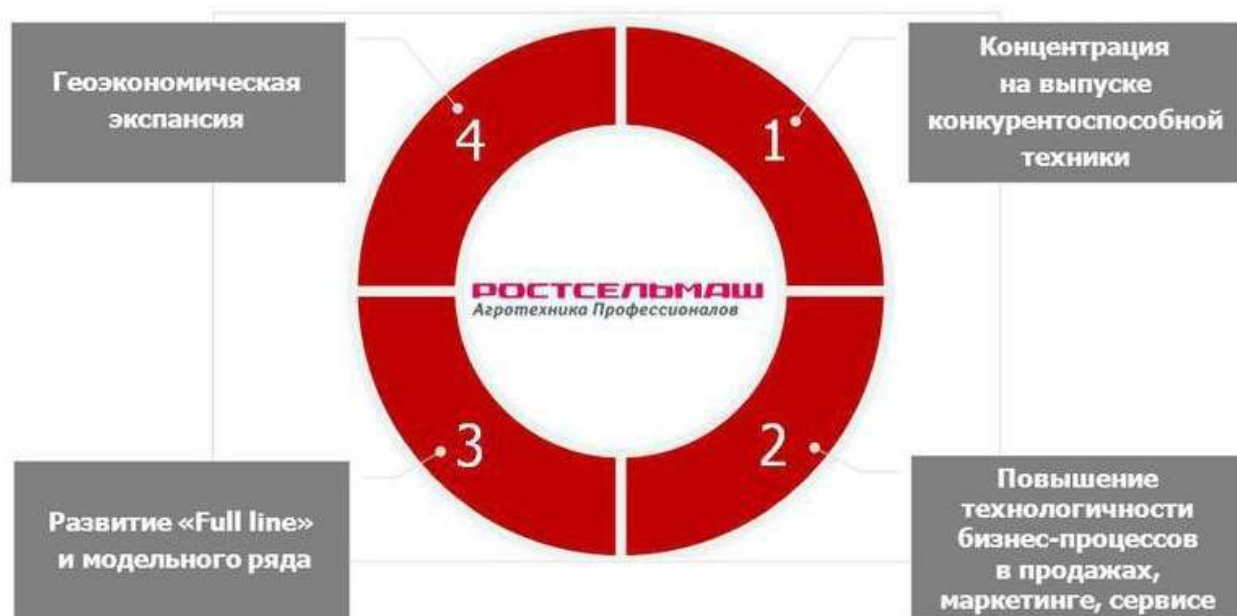


Рисунок 14– Основные факторы успеха и развития ООО «КЗ «Ростсельмаш»

Продуктовая линейка компании включает в себя более 150 моделей и модификаций 24 типа техники, в том числе зерно и кормоуборочные комбайны, тракторы, опрыскиватели, кормозаготовительное зерноперерабатывающее оборудование. Рассмотрим экономическую характеристику ООО «КЗ «Ростсельмаш» и основные показатели его деятельности, воспользовавшись первой и второй формой бухгалтерского баланса за 2014, 2015, 2016 год. Для начала рассмотрим состав и структуру основных экономических показателей деятельности Ростсельмаш (табл. 20).

Показатели выручки за три исследуемых года значительно меняются. Значение выручки имеет тенденцию к увеличению с 2014 года по 2016 год, так в 2014 году она составляла 16394316 тысяч рублей, а в 2015 году - 19441756 тысяч рублей. Соответственно темп роста выручки увеличился и составил 118 % в 2015 году, с 2015 года по 2016 год значение выручки, также имеет тенденцию к увеличению, так в 2016 году, она составила 25100917 тысяч рублей, что на 5656161 тысяч рублей больше, чем в 2015 году.

Таблица 20 – Динамика основных экономических показателей ООО «КЗ «Ростсельмаш»

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Изменение		Темп роста, %	
				2015	2016	2015	2016
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	16394316	19441756	25100917	3047440	5656161	118	129
2. Полная себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	14070989	16734647	22971020	2663658	6236373	119	137
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	1441950	1882363	1118095	440413	-764268	130	59
4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1719779	1280225	3415203	- 439554	2134978	74	268
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	1491250	820496	2654878	- 670754	1834382	55	324
6. Фондоотдача, руб./руб.	9,89	11,9	15,63	2,01	3,73	120	131



Показатель себестоимости продукции также увеличивался на протяжении с 2014 года по 2016 год. Так в 2015 году он составлял 16734647 тысяч рублей, что на 2663658 тысяч рублей больше, чем в 2014 году. В 2016 году этот показатель составил 22971020 тысяч рублей, что на 6236373 тысяч рублей больше, чем в 2015 году. Соответственно темпы роста к 2016 году увеличились до 137%. Прибыль от продажи продукции в 2015 году составляет 1882363 тысяч рублей, что на 440413 тысяч рублей больше, чем в 2014 году. В 2016 году этот показатель резко снижается, и составляет 1118095 тысяч рублей, что на 59 % меньше, чем в 2015 году.

Рассмотрим динамику чистой прибыли. Ее значение в 2014 году составляет 1491250 тысяч рублей, в 2015 году - 820496 тысяч рублей, а в 2016 году - 2654878 тысяч рублей, наблюдается снижение в 2015 году, затем увеличение в 2016 году. Темп роста чистой прибыли 2015 года от 2014 года составляет 55 %, а 2016 от 2015 составляет 324 %.

Показатель фондоотдача к 2015 году увеличился и составил 11,9, что на 2,01 больше, чем в 2014 году, а к 2016 году этот показатель увеличился на 3,73.

Проанализировав основные экономические показатели деятельности организации с периода 2014 по 2016 год, можно сделать вывод о том, что выручка от продаж, себестоимость проданной продукции и чистая прибыль увеличились к 2016 году.

Говоря об эффективном управлении бизнесом, необходимо знать, является ли он рентабельным. Расчет рентабельности Ростсельмаш, приведен в (табл. 21). Показатель общей рентабельности на 2015 год составлял 6,58 %, а на 2016 год 13,61%

Общая рентабельность в 2016 году увеличилась на 7,03%. Рост данного показателя указывает на улучшение деятельности предприятия.

Рентабельность продаж в 2015 году составляла 9,68%, а в 2016 году 4,45%

Показатель рентабельности продаж в 2016 году уменьшился на -5,23%, это нужно определить как отрицательный фактор для предприятия.

Таблица 21 – Расчет показателей рентабельности ООО «КЗ «Ростсельмаш» за 2014 -2016 гг.

Коэффициент	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения, +/-	Темп роста, %
Общая рентабельность, %	10,49	6,58	13,61	7,03	206,84
Рентабельность продаж, %	8,8	9,68	4,45	-5,23	45,97
Рентабельность производства, %	16,51	16,18	9,27	-6,91	57,29
Рентабельность собственного капитала, %	217,81	119,84	387,77	267,93	323,57
Рентабельность оборотные активы, %	12,54	5,16	18,18	13,02	352,33
Рентабельность всех активов, %	8,32	3,84	13,03	9,2	339,32
Рентабельность основной деятельности, %	14,17	13,92	8,49	-5,43	60,99

В 2015 году рентабельность производства составляла 16,18%, а в 2016 году 9,27%

Стоит отметить, что в 2016 году данный показатель уменьшился на -6,91%. Снижение данного показателя рентабельности производства говорит о негативной тенденции снижения прибыльности в производственной деятельности предприятия.

Рентабельность основной деятельности снизилась с 13,92% в 2015 году, до 8,49% в 2016 году. Снижение составило - 5,43%. Снижение рентабельности основной деятельности говорит о том, что предприятие в отчетном году с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции имеет меньше прибыли.

Рентабельность собственного капитала увеличилась с 119,84% в 2015 году, до 387,77% в 2016 году. Увеличение составило 267,93%.

В 2015 году рентабельность оборотных активов составляла 5,16%, а в 2016 году показатель изменился и составил 18,18%.

В 2016 году произошел рост рентабельности оборотных активов на 13,02%.

Рентабельность всех активов увеличилась с 3,84% в 2015 году, до 13,03% в 2016 году. Увеличение составило 9,19%.

Наглядно, формирование рентабельности ООО «КЗ «Ростсельмаш», можно увидеть на графике (рис. 15).

На предприятии ООО «КЗ «Ростсельмаш», преобладает доля основных средств с высокой степенью износа. При этом высокими темпами идет обновление производственных фондов, что свидетельствует о возможном расширении и обновлении производственной базы предприятия.

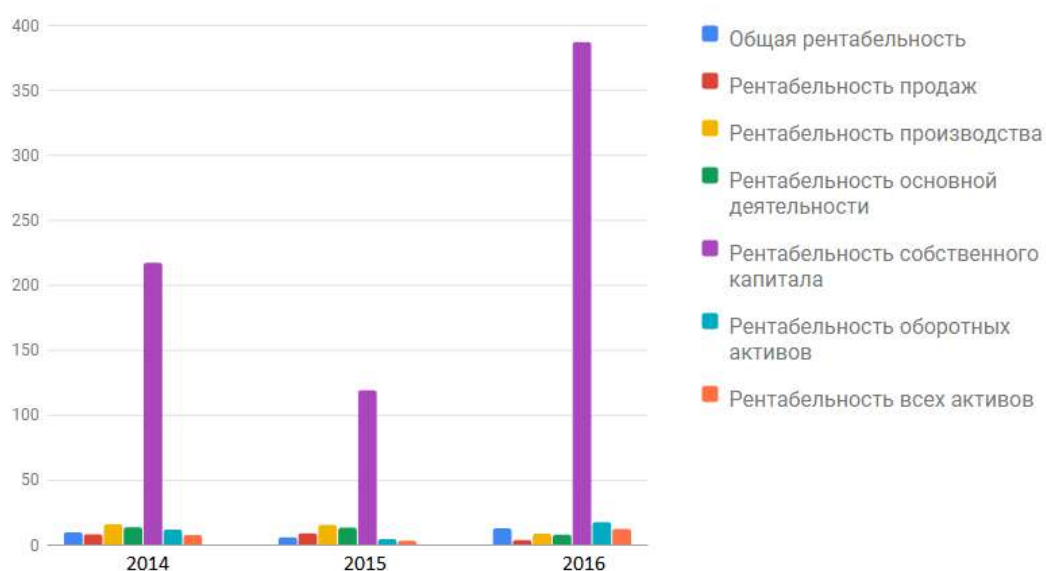


Рисунок 15 – Показатели рентабельности производства ООО «КЗ «Ростсельмаш» за 2014-2016 гг.

Коэффициенты движения, и технического состояния основных средств представлены в (табл. 22).

Структура собственного капитала предприятия на протяжении исследуемого периода не изменялась, основной составляющей собственных источников финансирования является уставной капитал, общая сумма которого, в структуре собственных средств, на 2016 год составила - 684 655 тысяч рублей.

Таблица 22– Анализ состояния основных средств ООО «КЗ «Ростсельмаш»

Показатель	Коэффициент			Срок обновления	Дни эксплуатации
	Обновления	Интенсивности	Выбытия		
1	2	3	4	5	6
1.Здания	-	-	0	-	-
2.Сооружения и придаточные устройства	-	-	0	-	-
3.Машины и оборудование	6,72	0,15	0,01	5214,3	36500
4. Транспортные средства	1	1	0,8	456,5	4562,5
5.Производственный и хозяйственный инвентарь	3,34	0,3	0,03	4055,6	12166,7
6.Земельные участки и объекты природопользования	-	0	-	365	-
Всего основных средств	11,06	1,45	0,84	14197,4	53229,2

Для полного экономического анализа организации, было необходимо провести анализ основных показатели платежеспособности ООО «КЗ «Ростсельмаш», представлены в (табл. 23).

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств.

Таблица 23 – Анализ показателей платежеспособности ООО «КЗ «Ростсельмаш» за 2015-2016 гг.

Показатели	2015 год	2016 год	Изменение
А	1	2	3=2-1
1.Коэффициент общей ликвидности	1,7	2	0,3
2.Коэффициент текущей ликвидности	0,4	0,5	0,02
3.Коэффициент абсолютной ликвидности	0,4	0,5	0,02
4.Коэффициент маневренности собственных средств	0,29	0,44	0,15
5. Коэффициент эффективности использования собственных средств	0,16	0,32	0,16

Данный показатель в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 0,3 единицы, что привело к тому, что данный показатель стал близок к нормальному ограничению показателя.

Коэффициент текущей ликвидности в 2016 году увеличился с 0,4 единиц до 0,5 единиц, что не соответствует оптимальному значению. Тем не менее, данный показатель свидетельствует о том, что организация располагает некоторым объемом свободных средств, для ответа по своим обязательствам.

Коэффициент маневренности имеет тенденцию к увеличению в 2016 году с 0,29 до 0,44, то есть на 0,15, что является положительным фактом в деятельности организации. Коэффициент эффективности использования собственных средств вырос на 0,16 единиц, что свидетельствует о том, что в ООО «КЗ «Ростсельмаш» достаточно собственных оборотных средств, необходимых для нормального состояния финансовой устойчивости.

Конкурентоспособность ООО «КЗ «Ростсельмаш», его потенциал в деловом сотрудничестве в значительной мере зависит от финансового состояния. Структура собственного капитала предприятия на протяжении исследуемого периода не изменялась, основной составляющей собственных источников финансирования является уставной капитал, общая сумма которого, в структуре собственных средств, на 2016 год составила - 684 655 тысяч рублей. Предприятие имеет достаточно большой запас финансовой прочности, что особо важно в условиях неопределенности, постоянно меняющейся конъюнктуры рынка и конкуренции.

На Российском рынке сельскохозяйственной техники, основная борьба за рынки сбыта, ведется между компаниями «КЗ «Ростсельмаш», ПО «Гомсельмаш» и импортными компаниями (рис. 16).

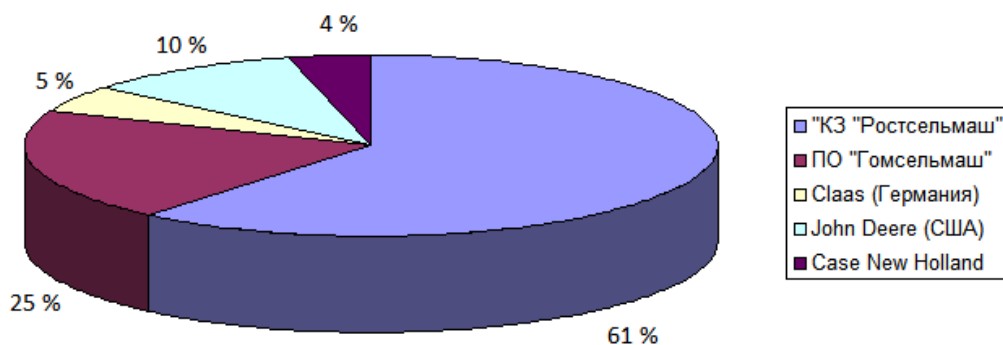


Рисунок 16– Структура Российского рынка зерноуборочных комбайнов в 2016 году, %

Согласно конкурентному портфелю доля отечественных производителей, составила 81%, из которых 61% - «КЗ «Ростсельмаш», 20% - ПО «Гомсельмаш». Среди зарубежных производителей, следует отметить такие организации, как: Claas (Германия), JohnDeere (США), NewHolland (США).

В период с 2014 по 2016 сельскохозяйственный год, были установлены партнерские отношения со странами ближнего и дальнего зарубежья (рис. 17).

Соглашения о поставки зерноуборочных комбайнов и прочих агрегатов, установлены с Таджикистаном, Молдавией, Беларусью, Казахстаном. Для осуществления внешнеэкономических отношений, ООО «КЗ «Ростсельмаш», использует контракты купле-продажи товара.

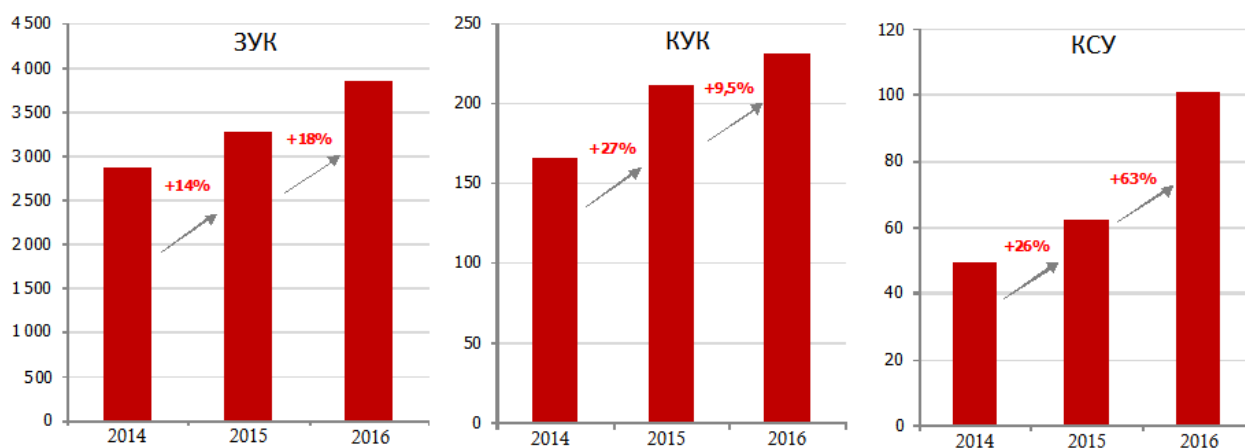


Рисунок 17 – Увеличение поставок уборочной техники ООО «КЗ «Ростсельмаш» на внутренних и внешних рынках за 2014-2016 гг.

Средний размер прироста поставок Компании по уборочной технике

на внутреннем рынке составил 17%, на внешних рынках - 25%.

Анализируя полученные графики экономической деятельности Ростсельмаш, можно сделать вывод, что в период с 2014 по 2016 года, наблюдается положительная тенденция увеличения темпов роста поставок техники на внешние и внутренние рынки сбыта. Основными клиентами РСМ, являются:

1. Крестьянские и фермерские хозяйства.
2. Сельскохозяйственные предприятия.
3. Вертикально - интегрированные агрохолдинги.
4. Машинотракторные станции.

Проанализируем существующее положение компании на рынке сбыта. Выделим его сильные и слабые стороны, возможности и угрозы внешней среды. Данные анализа, представлены в (табл. 24).

Таблица 24 – SWOT - анализ компании ООО «КЗ «Ростсельмаш»

<b>Сильные стороны компании</b>	<b>Возможности компании</b>
1. Успешная кредитная история и устойчивые финансовые показатели. 2. Высокая степень соблюдения договорных обязательств, как в отношении дилеров и подрядчиков, так и в отношении конечного потребителя. 3. Участие в выставках, форумах, создание выставочных площадок, занятие благотворительной деятельностью, брендинг продукции. 4. Налаженные устойчивые связи с администрацией г. Ростов-на-Дону и области, а так же, оказание поддержки Правительства РФ.	1. Создание и вывод на рынки сбыта новых торговых марок, оснащенных новейшими адаптерами. 2. Создание мощного информационного портала. 3. Увеличение статуса в Администрации города Ростов-на-Дону, с целью получения новых территорий для расширения РСМ. 4. Плотное сотрудничество с банками и финансовыми организациями, для реализации финансовых проектов. 5. Програма улучшения качества техники. 6. Углубление в рынок сбыта, максимальное его покрытие и захват сферы влияния на города и области.
<b>Слабые стороны компании</b>	<b>Угрозы компании</b>
1. Брак на производстве и слабая рабочая сила, приводят к потерям и ухудшению качества продукции. 2. Средняя удовлетворенность потребителей, качеством выполняемых работ. 3. Не до конца раскрученный бренд. 4. Большая текучесть кадров, из-за условий труда.	1. Усиление конкуренции на рынках сбыта. 2. Уменьшение рентабельности производства. 3. Усиление давления производителей техники. 4. Упадок спроса на сельскохозяйственную технику, в связи с ростом цен.

Бальный анализ маркетинговой деятельности организации представлен в

(табл. 25). Для оценки маркетинга, была выбрана четырех бальная шкала оценки. Для обоснования, были выбраны основные показатели и факторы деятельности маркетинга на Ростсельмаш.

Сильные стороны, существующие у компании и ее возможности могут помочь избежать возможных угроз и скрыть некоторые слабые стороны.

Такие как уменьшение рентабельности, усиление давления производителей, возможный рост цен на технику, очень трудно предугадать и избежать.

Чтобы, избежать возможных угроз, необходимо учитывать все риски при планировании своей деятельности.

Таблица 25 – Бальный анализ маркетинговой деятельности «КЗ «Ростсельмаш»

Показатель	Анализ в баллах			
	1	2	3	4
Шкала оценки				
1.Сегментация рынков сбыта		+		
2.Исследование предпочтений покупателей				+
3.Исследование конкурирующих фирм			+	
4.Уровень изменения ассортимента продукции с учетом предпочтений потребителей за 5 лет				+
5.Степень контроля над качеством продукции			+	
6.Использование торговой марки				+
7.Учет эластичности спроса при установлении цен		+		
8.Использование системы скидок и цены			+	
9.Степень сервиса			+	
10.Анализ эффективности сбытовых каналов				+
11.Анализ результативности рекламных мероприятий				+
12.Использование мероприятий стимулирования спроса				+
13.Применение различных методов продажи			+	

Оценив данные таблицы, можно подвести итог, что маркетинговая активность компании находится на уровне выше среднего. Сумма баллов составляет - 43.

На основании систематизации и анализа полученных данных можно сде-



лать следующие выводы:

1) Предприятие является рентабельным, поскольку результаты от реализации продукции покрывают издержки производства и образуют прибыль, достаточную для нормального функционирования предприятия;

2) Показатели платежеспособности находятся на высоком уровне, что свидетельствует об эффективности осуществления производственно - хозяйственной деятельности предприятия.

На сегодняшний день ООО «КЗ «Ростсельмаш» - группа компаний, в которую входят 13 предприятий, расположенных на 10 производственных площадках в 4 странах, выпускающих технику под брендами ROSTSELMASH и VERSATILE.

Продуктовая линейка компании включает в себя более 150 моделей и модификаций 24 типов техники, в том числе зерно- и кормоуборочных комбайнов, тракторов, опрыскивателей, кормозаготовительного и зерноперерабатывающего оборудования.

Реализация техники Ростсельмаш, ее предпродажная подготовка и сервисное обслуживание осуществляется через развернутую по странам присутствия на 4 континентах дилерскую сеть компании. Агротехника Ростсельмаш востребована в более чем 50 странах мира.

Показатель рентабельности продаж на протяжении исследуемого периода, постоянно колебалась. В 2016 году, она уменьшилась на -5,23%, это нужно определить как отрицательный фактор для предприятия.

В 2015 году рентабельность производства составляла 16,18%, а в 2016 году 9,27 %.

Рентабельность собственного капитала увеличилась с 119,84% в 2015 году, до 387,77% в 2016 году. Увеличение составило 267,93%.

В 2016 году произошел рост рентабельности оборотных активов на 13,02%.

Рентабельность всех активов увеличилась с 3,84% в 2015 году, до 13,03% в 2016 году. Увеличение составило 9,19%.

В отчетном 2016 году, компания стала выходить на новые рынки сбыта

сельскохозяйственной техники, и стала конкурировать с такими известными брендами, как: Claas (Германия), JohnDeere (США), NewHolland (США).

Изучив влияние внешней среды на экономическую деятельность организации, были выделены следующие угрозы:

1. Усиление конкуренции на рынках сбыта.
2. Уменьшение рентабельности производства.
3. Усиление давления производителей техники.
4. Упадок спроса на сельскохозяйственную технику, в связи с ростом цен.

Безусловно, влияние данных факторов может ослабить деятельность ООО «КЗ «Ростсельмаш». Конкуренция станет все мощнее, потребности все выше.

В таком случае необходимо соблюдать три правила : поддерживать стабильный уровень цены на технику, выводить продукт на более высшую ступень качества, и, контролировать уровень сервиса, что является, не мало важным в сфере аграрного машиностроения.

В целом «Комбайновый Завод «Ростсельмаш», развивается вполне стабильно. К 2020 году, планируется запустить новую линейку комбайнов и прицепного оборудования, а в 2018 году планируется рост объема продаж сельскохозяйственной техники на 35 - 40 %.

## **6. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

Стабильная деятельность агропромышленного комплекса – одна из центральных задач в политической, экономической и социальной жизни страны. Решение этой проблемы направлено на стабильное функционирование агропромышленного комплекса с целью удовлетворения населения разнообразными и конкурентоспособными продуктами питания, создания страховых запасов продовольствия.

Сохранение продовольственной безопасности страны невозможно без эффективного использования ресурсного потенциала агропромышленного производства. В связи с этим необходимо активизировать разработки научно обоснованных методов оценки и повышения эффективности использования ресурсного потенциала, как на уровне отдельного сельскохозяйственного предприятия, так и на уровне региона, обеспечивающих в максимальной степени приведение их структуры к оптимальному состоянию в соответствии с конкретными условиями производства.

При разработке проблем ресурсного потенциала недостаточно полно исследованы вопросы управления природно-ресурсным потенциалом сельского хозяйства, особенно на региональном уровне. Поэтому в рыночных условиях требуются дополнительные исследования влияния природно-ресурсного потенциала в регионе на развитие сельского хозяйства [15].

Закрытое акционерное общество «Колхоз Советинский» расположено в Неклиновском районе в 15 км северо-западнее г. Таганрога и в 35 км от г. Ростова-на-Дону. ЗАО «Колхоз Советинский» крупное многоотраслевое хозяйство с высокой культурой земледелия и животноводства.

Основными видами деятельности ЗАО «Колхоз Советинский» являются: полеводство (выращивание зерновых и семян подсолнечника, картофеля и ово-

щей), животноводство (выращивание крупного рогатого скота молочного направления). Остальная деятельность является вспомогательной.

Одним из важных факторов, влияющих на эффективность производства, является размер сельскохозяйственного предприятия.

Размеры производства хозяйства ЗАО «Колхоз Советинский» в течение анализируемого периода изменились по основным показателям (табл. 26).

Темпы роста валовой продукции в отчетном году по сравнению с 2014 годом составили более 55%. Это произошло за счет увеличения производства продукции растениеводства вследствие повышения урожайности сельскохозяйственных культур и увеличения посевных площадей.

Другой основной показатель размера предприятия - товарная продукция - значительно увеличился.

Темпы его увеличения по сравнению с 2014 годом составили 22,2%. Это объясняется как увеличением производства продукции, так и повышением цен на отдельные виды продукции.

Таблица 26 – Показатели размеров ЗАО «Колхоз Советинский»

Показатели	Годы			2016 год в % к 2014 году
	2014	2015	2016	
Валовая продукция хозяйства (по себестоимости), тыс. руб.	183937	273238	286122	155,5
Товарная продукция хозяйства, тыс. руб.	242022	178184	295764	122,2
Общая земельная площадь, га	9589	9589	9706	101,2
в том числе: сельскохозяйственный угодья	9589	9589	9706	101,2
из них: пашни	9268	9268	9385	101,3
пастбищ	295	295	295	100,0
Среднегодовая численность работников, чел.	205	184	179	87,3
в т.ч. занятых в с.-х. производстве	169	157	142	84,0
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	165100	185669	204794	124,0
Поголовье скота, усл. гол.	1004	729	704	70,1
Энергетическая мощность, л. с.	13819	13999	13849	100,2

Рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение для развития экономики хозяйства. Структура земельных угодий напрямую зависит от специализации хозяйства.

Таблица 27 – Состав и структура земельных угодий в ЗАО «Колхоз Советинский»

Земельные угодья	2014 год		2015 год		2016 год		2016 г в % к 2014 г
	га	%	га	%	га	%	
Общая земельная площадь, га	9589	100,0	9589	100,0	9706	100,0	101,2
Площадь с.-х. угодий:	9589	100,0	9589	100,0	9706	100,0	101,2
- пашня	9268	96,7	9268	96,7	9385	96,7	101,3
- многолетние насаждения	26	0,3	26	0,3	26	0,3	100,0
- пастбища	295	3,0	295	3,0	295	3,0	100,0
Арендованные земли	9303	97,2	9329	97,2	8428	86,8	90,6

В структуре сельскохозяйственных угодий основная часть отводится на пашню и пастбища, причем площадь пашни занимает наибольший удельный вес (около 96,7%). Необходимо отметить, что основная часть земельных угодий хозяйством арендована.

Под экономической эффективностью использования земли следует понимать уровень ведения на ней хозяйства. Она характеризуется выходом продукции с единицы площади и её себестоимостью. Экономическая эффективность использования земли в сельском хозяйстве определяется системой показателей. Важнейшими из них являются урожайность сельскохозяйственных культур и себестоимость единицы продукции.

Анализируя производство и урожайность продукции растениеводства в ЗАО «Колхоз Советинский» (табл. 28), мы видим, что произошло значительное увеличение валового производства практически всех культур, что объясняется как увеличением посевных площадей отдельных культур, так и ростом урожайности. Так, производство зерновых и зернобобовых культур увеличилось почти на 40 %, что произошло в результате повышения урожайности на 44,4 %.

Урожайность озимых зерновых увеличилась на 43 %, яровых зерновых увеличилась более чем в 2 раза. Это объясняется значительным повышением (более

чем в 2,5 раза) посевных площадей, занятых под этими культурами и ростом урожайности.

Таблица 28 – Производство и урожайность продукции растениеводства в ЗАО «Колхоз Советинский»

Культуры	Годы						2016 год в % к 2014 году
	2014		2015		2016		
	производство, ц	урожайность, ц/га	производство, ц	урожайность, ц/га	производство, ц	урожайность, ц/га	
Зерновые и зернобобовые (без кукурузы)	164510	29,7	149441	31,3	248231	42,9	144,4
- озимые зерновые	158226	30,3	137791	33,7	226855	43,0	141,9
- яровые зерновые	5906	20,6	10433	17,9	12192	31,8	154,4
- зернобобовые	378	15,8	1217	13,2	11823	30,9	195,6
Кукуруза на зерно	34407	40,6	47817	29,4	23669	46,0	113,3
Рапс	-		3172	31,7	4223	24,7	-
Подсолнечник на зерно	37365	22,0	25323	18,6	46272	23,4	106,4
Бахчевые продовольственные	1090	109,0	55	1,8	44	1,5	1,4

К стоимостным показателям использования земли относятся:  
– выход (стоимость) валовой продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (пашни), тыс. руб.; выручка от реализации продукции на 100 га с.х. угодий, тыс. руб; величина валового, чистого дохода и прибыли в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий (пашни), тыс. руб.

Производственно-хозяйственная деятельность предприятия обеспечивается не только за счет использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, но и за счет основных фондов – средств труда и материальных условий процесса труда.

Таблица 29 – Показатели эффективности использования земли в ЗАО «Колхоз Советинский»

Показатели	Годы			2016 г. в % к 2014 г.
	2014	2015	2016	
<b>Натуральные показатели</b>				
Произведено 100га пашни:				
- зерна, ц	1775	1612	2645	149,0
- подсолнечника, ц	403	273	493	122,3
Плотность поголовья, гол.:				
- коров на 100 га с.-х. угодий	2,7	3,1	3,0	111,1
- свиней на 100 га пашни	8,5	0,8	-	-
- овец на 100 га с.-х. угодий	0,5	0,6	0,6	120,0
Произведено прироста КРС на 100 га с.-х. угодий, ц	139,2	111,1	104,2	74,8
Произведено молока на 100 га с.-х. угодий, ц	146,3	144,1	139,2	95,4
Произведено прироста свиней на 100 га пашни, ц	6,5	0,4	-	-
Произведено прироста овец на 100 га с.-х. угодий, ц	0,05	0,08	0,12	240,0
<b>Стоимостные показатели</b>				
Стоимость валовой продукции в расчете на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.	1918,2	2849,5	2947,9	153,7
Стоимость валовой продукции в расчете на 100 га пашни, тыс. руб.	1984,7	2948,2	3048,7	153,6
Выручка от реализации продукции на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.	2411,2	1858,2	3047,2	126,4
Выручка от реализации продукции на 100 га пашни, тыс. руб.	2468,1	1922,6	3151,5	127,6
Величина прибыли в расчете на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.	492,8	13,3	493,9	100,2
Величина прибыли в расчете на 100 га пашни, млн. руб.	509,9	13,8	510,8	100,2
<b>Дополнительные показатели</b>				
удельный вес сельхозугодий в общей земельной площади, %.	100,0	100,0	100,0	100,0
удельный вес пашни в составе сельхозугодий, %.	96,65	96,65	96,69	100,0
удельный вес посевов в площади пашни, %.	97,4	97,0	99,6	102,2

Анализ состава и структуры основных фондов на конец года показал, что стоимость всех основных средств по отношению к 2014 году увеличилась на 24 %. Наибольшее увеличение стоимости наблюдается по таким видам основных фондов, как земельные участки и объекты природопользования (почти в 4 раза), здания, сооружения и передаточные устройства (23,5%), машины и оборудование (23,7%), транспортные средства (14%), продуктивный скот (31,5%).

Эффективность использования основных средств характеризуют такие показатели, как уровень оснащенности сельского хозяйства основными фондами: фондовооруженность, фондообеспеченность, фондоемкость. Анализ обеспеченности хозяйства основными производственными фондами показал, что уровень фондообеспеченности возрос на 22,5%, что объясняется увеличением стоимости основных фондов в хозяйстве (табл. 30).

Фондовооруженность также выросла на 42,1%. Это связано с, во-первых, увеличением стоимости основных производственных фондов, во-вторых, сокращением численности работников занятых в сельскохозяйственном производстве. Уровень энерговооруженности в течение анализируемого периода увеличился на 14,8% и составил в 2016 году 77,4 л.с.

Таблица 30 – Показатели обеспеченности основными фондами предприятия

Показатели	Годы			2016 год в % к 2014 году
	2014	2015	2016	
Фондовооруженность, тыс. руб	805,4	1009,1	1144,1	142,1
Фондообеспеченность, тыс. руб	17,2	19,3	21,1	122,5
Фондоотдача, руб.	1,5	0,9	1,4	93,3
Фондоемкость, руб.	0,7	1,0	0,7	100,0
Энерговооруженность, л.с.	67,4	76,1	77,4	114,8
Энергообеспеченность, л.с.	1,4	1,5	1,4	100,0

Показатель энергообеспеченности остался на прежнем уровне и составил 1,4 л.с.

Фондоотдача является основным показателем эффективности использования основных средств. Так в отчетном периоде в сравнении с 2014 годом она снизилась почти на 7%. Фондоемкость, как обратный показатель фондоотдачи в 2016 году не изменился и составил 0,7 руб. Несмотря на положительные изменения, эффективность использования основных средств в хозяйстве остается на низком уровне.

Производственные оборотные фонды – это средства производства, которые целиком потребляются в процессе одного производственного цикла, полностью



переносят стоимость на созданный продукт и изменяют свою натурально-вещественную форму.

В таблице 31 представлены состав и структура оборотных активов ЗАО «Колхоз Советинский» за 2014 – 2016 годы.

Таблица 31 – Состав и структура оборотных активов ЗАО «Колхоз Советинский»

Показатели	2014 год		2015 год		2016 год		2016 г. в % к 2014 г.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Запасы	54152	47,4	156054	93,5	88503	70,7	163,4
Дебиторская задолженность	54408	47,6	7550	4,5	7459	6,0	13,7
Денежные средства	5700	5,0	3256	2,0	24202	23,3	в 5 раз
Оборотные активы, всего	114260	100	166860	100	120164	100	109,5

Анализ состава и структуры оборотных активов показал, что основную часть занимают запасы, которые составили в 2016 году 70,7% от общей стоимости оборотных активов, при этом стоимость запасов в течение анализируемого периода увеличилась на 63,4%. Наблюдается сокращение дебиторской задолженности, которая в 2016 году составила 7459 тыс. руб., что составляет 6% от общей суммы оборотных активов. Сумма денежных средств возросла более чем в 5 раз и составила в 2016 году 24202 тыс. руб. или 23,3% от общей суммы оборотных средств.

Экономическая эффективность использования оборотных средств в ЗАО «Колхоз Советинский» за 2014 – 2016 гг. представлена в таблице 32.

Таблица 32 – Экономическая эффективность использования оборотных средств в ЗАО «Колхоз Советинский»

Показатели	Годы			Изменение (+,-)
	2014	2015	2016	
Стоимость валовой продукции на 1 руб. материальных оборотных фондов, руб.	1,6	1,6	3,2	1,6
Уровень прибыли, %	41,4	7,6	39,9	-1,5
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, оборот	2,1	1,1	2,5	0,4
Продолжительность одного оборота, дни	174	332	146	-28
Коэффициент загрузки средств в обороте, руб.	0,47	0,84	0,41	-0,06

Необходимо отметить, что в результате значительного роста валовых объемов производства в целом по хозяйству стоимость валовой продукции на 1 руб. материальных оборотных фондов возросла на 1,6 руб. и составила в 2016 году 3,2 руб.

Уровень прибыли в течение анализируемого периода незначительно снизился. Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных фондов в ЗАО «Колхоз Советинский» возрос на 0,4 оборота. Продолжительность одного оборота соответственно сократилась на 28 дней, что свидетельствует о повышении эффективности использования материальных оборотных средств.

Коэффициент загрузки средств в обороте в целом по хозяйству не значительно снизился, составив в 2016 году 0,41 руб.

Анализ показателей деловой активности ЗАО «Колхоз Советинский» показал, что за анализируемый период произошло сокращение дебиторской задолженности, в результате чего наблюдается увеличение уровня оборачиваемости дебиторской задолженности, который составил в 2016 году 39,7 оборотов, тогда как в 2014 году он составлял 4,4 оборотов. Вследствие увеличения значения данного показателя происходит сокращение периода оборачиваемости дебиторской задолженности на 74 дня, и в итоге период оборачиваемости дебиторской задолженности в 2016 году составил 9 дней.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов сократилась на 0,4 тыс. руб., что произошло вследствие увеличения стоимости оборотных средств в хозяйстве. Оборачиваемость запасов, в результате опережающих темпов роста запасов над себестоимостью произведенной продукции, сократилась на 0,6 руб. по отношению к 2014 году и составила в 2016 году 2,8 руб.

Срок хранения запасов соответственно увеличился и составил в 2016 году 130 дней. Рост запасов и увеличение срока их хранения свидетельствуют о том, что в хозяйстве плохо организован сбыт сельскохозяйственной продукции.

В современных условиях рыночной экономики неотъемлемой и активной силой научно-технического прогресса в сельском хозяйстве является кадровый

потенциал, способный обеспечить эффективное ведение всех отраслей аграрного производства.

Чтобы обеспечить нормальную работу и дальнейшее развитие хозяйства, надо знать, какими трудовыми ресурсами оно располагает в границах своей территории. Поэтому анализ следует начинать с информации о наличии и качественном составе трудовых ресурсов ЗАО «Колхоз Советинский».

Среднегодовая численность работников в хозяйстве в 2016 году составляет 179 человек. Численность руководящих работников и специалистов 28 человек. Главные специалисты имеют высшее образование.

Количество работников в течение анализируемого периода снизилось на 23 %. При этом численность работников растениеводства снизилась на 10% по отношению к уровню 2014 года. А численность работников животноводства - почти на 43 %. Такое значительное снижение произошло за счет того, что отрасль свиноводства в хозяйстве перестала существовать. Значительно снизилось численность доярок – почти на 70 %.

Таблица 33 – Уровень обеспеченности трудовыми ресурсами хозяйства

Показатели	2014 год	2015 год	2016 год	2016 г. в % к 2014 г.
Численность среднегодовых сельскохозяйственных работников, чел.	169	157	142	84,0
Нагрузка на 1 среднегодового работника:				
сельскохозяйственных угодий, га:	56,7	61,1	68,4	120,6
в том числе пашни	54,8	59,0	66,1	120,6
всех видов животных и птицы (в усл. гол.), гол.	5,9	4,6	4,9	83,0

Нагрузка на 1 среднегодового работника сельскохозяйственных угодий и всех видов животных и птицы (в пересчете на крупный рогатый скот) возрастает, что оказывает влияние на показатели производительности труда.

Так, если в 2014 году на 1 работника приходилось около 56,7 га с.-х. угодий, то в 2016 году уже 68,4 га. Это связано с повышением площади сельскохозяйственных угодий и снижением численности работников. Вследствие снижения поголовья сократилось количество голов всех видов животных и птицы на одного работника почти на 27%.

Главным показателем эффективности использования трудовых ресурсов является производительность труда, которая представляет собой соотношение между рабочим временем и количеством полученной продукции. Производительность труда характеризует объем валовой продукции растениеводства, животноводства в денежной оценке в расчете на 1 чел-ч или 1 чел-день или на среднегодового работника [2].

Показатели производительности труда, отражая уровень и динамику эффективности труда, должны отвечать таким требованиям: обеспечивать наиболее точное соизмерение произведенной продукции с затратами труда; создавать возможность для объективного сопоставления темпов роста производительности труда и заработной платы и т.д.

Анализ уровня производительности труда в ЗАО «Колхоз Советинский» показал, что производство валовой продукции в расчете на один чел.-час. в целом по хозяйству в 2016 году увеличилось более чем на 86 % по отношению к уровню 2014 года (табл. 34).

Таблица 34 – Производительность труда в ЗАО «Колхоз Советинский»

Показатели	Годы			2016 г. в % к 2014 г.
	2014	2015	2016	
Произведено валовой продукции на 1 чел.-час., руб.	949,2	1079,5	1770,3	186,5
- в растениеводстве	1049,5	1509,2	1724,0	164,3
- в животноводстве	727,0	485,8	1955,4	268,9
Оплата 1 чел.-час., руб.	63,9	58,1	119,4	186,8
- в растениеводстве	52,5	62,9	114,8	218,7
- в животноводстве	88,9	51,4	138,0	155,2
Среднегодовая численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, чел.	169	157	142	84,0
Произведено валовой продукции на 1 среднегодового работника, тыс. руб.	1072,7	1540,5	1870,0	174,3

При этом производство валовой продукции растениеводства на чел.-час возросло почти на 65 %, а животноводства – в 2,5 раза. Оплата 1 чел.-час в 2016 году составила 119,4 руб., тогда как в 2014 году она составляла около 64 руб., т.е. увеличилась почти на 87 %. В растениеводстве значение данного показателя воз-

росло в 2 раза, в животноводстве – на 55,2%. Это объясняется, прежде всего, увеличением тарифных ставок за произведенную продукцию и отработанное время. В результате сокращения среднегодовой численности работников и роста валового производства продукции в хозяйстве произошло увеличение производства валовой продукции в расчете на одного среднегодового работника в 2016 году на 74,3% к 2014 году.

Исследование производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия – сложная и актуальная задача, решение которой необходимо для оценки потенциальных возможностей производства сельскохозяйственной продукции, объективного измерения и выявления резервов эффективности производства, целенаправленного формирования потенциала и объективной оценки деятельности предприятия.

Важнейшие направления устойчивого развития природопользования - внедрение систем обустройства сельскохозяйственных земель и ведения сельского хозяйства, адаптированных к природным ландшафтам; развитие экологически чистых сельскохозяйственных технологий; сохранение и восстановление естественного плодородия почв. Следовательно, главный путь повышения экономической эффективности использования земли в сельском хозяйстве на современном этапе – последовательная интенсификация. Объективная необходимость её определяется ограниченностью земель, пригодных для сельскохозяйственного использования, развитием производительных сил, совершенствованием орудий и средств обработки земли, ростом городского населения, а так же увеличением потребности в сельскохозяйственных продуктах [3].

В настоящее время в ЗАО «Колхоз Советинский» много внимания уделено вопросам источников образования материальных ресурсов, их значению в развитии предприятия. Вместе с тем, мало отведено места таким важным факторам роста экономического потенциала предприятия, как сохранение материальных ресурсов, их эффективное использование за счет снижения потерь, повышение качества, утилизация отходов. Отсюда, наиболее актуальной является проблема рацио-

нального и эффективного использования ограниченных материальных ресурсов предприятия. Успешному решению данного вопроса способствует внедрение достижений научно-технического прогресса, усиление действенности экономических рычагов и стимулов, совершенствование методов научного прогнозирования, укрепление рыночных отношений.

Исключительное значение имеет использование ближайших резервов экономики – эффективное использование средств непосредственно на предприятии. Потому именно в рамках предприятия необходимо в полной мере реализовать комплекс мероприятий, обеспечивающих эффективное использование всех видов ресурсов, которыми оно располагает. При этом эффект такой политики будет наибольшим, если усилия каждого подразделения будут органично вписаны в целостную, теоретически и практически обоснованную систему действий, направленных на достижение максимума конечного результата при минимальных затратах ресурсов. Эффективное использование всех видов ресурсов является резервом улучшения хозяйствования ЗАО «Колхоз Советинский».

Отсутствие у предприятия концепции использования и охраны земельных ресурсов приводит к тому, что появляются недостатки землевладения и землепользования (чересполосица, вкрапливание, дальнотемелье), продолжают развиваться процессы эрозии, формируются сельскохозяйственные предприятия неоптимальных размеров, без инфраструктуры, с несбалансированной экономикой. Таким образом, в сельскохозяйственных предприятиях снижается эффективность использования земли, эффективность их хозяйственной деятельности в целом.

Современное агроэкологическое состояние земель сельскохозяйственного назначения в ЗАО «Колхоз Советинский» ухудшается. Они используются менее эффективно. Все более остро проявляется негативное влияние как естественных, так и антропогенных факторов на процессы деградации земель, идет снижение плодородия почвы.

Основные направления эффективности использования земли и повышение результативности отрасли растениеводства в ЗАО «Колхоз Советинский» до 2020 года

включают: оптимизацию ее структуры, совершенствование технологий возделывания и семеноводства сельскохозяйственных культур.

Для оптимизации структуры растениеводства в ЗАО «Колхоз Советинский» необходимо:

- развивать системы производства продукции растениеводства на основе рационального сочетания посевов высокопродуктивных культур с учетом региональных условий;

- усовершенствовать структуру посевов, включая для повышения плодородия почв и посева бобовых культур.

Для совершенствования технологий возделывания сельскохозяйственных культур необходимо:

- внедрить районированные сорта сельскохозяйственных культур, характеризующиеся высокой урожайностью;

- повысить окупаемость удобрений за счет производства и рационального применения их комплексных форм с полным набором макро- и микроэлементов;

- повысить эффективность защиты сельскохозяйственных культур от вредителей, болезней и сорняков, используя устойчивые сорта и современные экологически безопасные химические средства защиты растений;

Осуществление намеченных мероприятий в семеноводстве даст возможность обеспечить посева товарных сельскохозяйственных культур семенами не ниже третьей репродукции.

Таблица 35 – Плановая урожайность сельскохозяйственных культур в ЗАО «Колхоз Советинский»

Показатели	Фактическая урожайность 2016 год	План		
		2017 г.	2018 г.	2019 г.
Зерновые и зернобобовые	42,9	43,2	43,6	44,0
- озимые зерновые	43,0	43,9	45,2	46,7
- яровые зерновые	31,8	32,8	33,3	34,2
- зернобобовые	30,9	32,5	33,7	34,9
Кукуруза на зерно	46,0	47,0	47,5	48,0
Подсолнечник на зерно	23,4	24,5	25,0	26,5
Рапс	24,7	25,5	30,0	30,5

В сельском хозяйстве все показатели производства продукции зависят от многих внешних и внутренних факторов. Учитывая некоторые из них, хозяйство в своем планировании придерживается таких темпов: увеличение урожайности сельскохозяйственных культур за счет применения новых технологий, посева новых, более урожайных сортов зерновых культур.

В ЗАО «Колхоз «Советинский» в связи с плановым увеличением урожайности продукции растениеводства и расширения посевных площадей намечается увеличение реализации продукции.

Таблица 36 – Плановая реализация продукции растениеводства в ЗАО «Колхоз Советинский»

Показатели	2016 год	2017 год	План	
			2018г.	2019г.
Зерновые и зернобобовые	267695	294464	320965	346643
Кукуруза на зерно	23378	25716	28030	30273
Подсолнечник на зерно	40150	44165	48139	51991
Рапс	4097	4507	4912	5305

В хозяйстве преобладают такие каналы реализации товарной продукции как реализация за пределы хозяйства на договорных условиях, так и предприятиям и организациям (различные частные фирмы);

- продажа на сельскохозяйственном рынке (выездная торговля);
- работникам хозяйства и населению, проживающему на территории хозяйства; оплата в счет заработной платы и по долям сельскохозяйственных земель.

Часть продукции расходуется на собственные нужды (столовые, детский сад, школа).

Для повышения эффективности использования производственных фондов требуются разработка и реализация целевых программ по интенсификации сельского хозяйства, развитию научно-технического прогресса, восстановлению и развитию сельскохозяйственного машиностроения. Имеющаяся в ЗАО «Колхоз Со-



ветинский» техника по всем основным параметрам низкопродуктивная и нуждается в модернизации.

Важным условием повышения эффективности использования производственных фондов является совершенствование их структуры. Структура основных фондов сельскохозяйственных предприятий определяется экономическими и природными условиями, специализацией, а так же общим уровнем развития материально-технической базы агропромышленного комплекса.

Соблюдение определенных пропорций между различными элементами основных производственных фондов, обусловленных их ролью в процессе производства, - одно из основных условий эффективного функционирования предприятия.

В ЗАО «Колхоз Советинский» планируется провести ряд мероприятий, которые будут способствовать более эффективному использованию основных производственных фондов. Данные мероприятия состоят в следующем: улучшение технического обслуживания машинно-тракторного парка и рост его производительности; совершенствование структуры основных средств, увеличение активной части; повышение квалификации кадров и совершенствование материального стимулирования при использовании основных средств; внедрение в производство наиболее прогрессивных видов основных производственных фондов с использованием лизинговой программы.

Приобретение, формирование парка техники, других основных фондов в рыночных условиях проводятся отдельными товаропроизводителями по критериям экономической выгоды, в первую очередь по прибыльности. Новые средства должны позволять не только увеличивать производство продукции, сохранять окружающую среду, облегчать труд, но и обеспечивать рост рентабельности. Поэтому со стороны государства необходимо создать условия, способствующие обновлению и расширенному воспроизводству основных фондов, используя льготное кредитование и лизинг.

Основными условиями сдерживающими рациональное использование трудовых ресурсов в ЗАО «Колхоз Советинский» являются полнота использования рабочего времени не только в течение года, но и повседневно, то есть в течении рабочего дня, фактическая годовая выработка и использование реального фонда рабочего времени, следует добиться правильного сочетания, а это в свою очередь, позволит лучше использовать годовой запас труда работников и позволит значительно повысить производительность.

Повышение производительности труда прямо и непосредственно связано с достижениями научно-технического прогресса, с осуществлением всесторонней интенсификации производства. Интенсификация, повышение фондовооруженности и энерговооруженности труда, позволяет снижать его затраты. На практике это выражается в росте обрабатываемых площадей и поголовья животных на работника, в снижении затрат труда на единицу земельной площади и на голову скота.

Повышение уровня технической оснащенности сельского хозяйства благодаря улучшению качества проведения работ и соблюдению оптимальных сроков их выполнения способствует сокращению потребности в труде, росту урожайности культур и продуктивности животных.

Также к важным источникам повышения производительности труда и резервом рационального использования трудовых ресурсов в ЗАО «Колхоз Советинский» следует отнести строгое соблюдение трудовой дисциплины, научно-обоснованное использование рабочего времени в течении дня (месяца, года) и его нормирование, совершенствование материальной заинтересованности в результатах труда, а в условиях непрерывного укрепления и совершенствования материально-технической базы сельского хозяйства важное значение имеют квалифицированные кадры.

Большую роль в воспроизводстве и рациональном использовании рабочей силы играет улучшение культурно-бытовых условий в сельской местности, улучшение социальной инфраструктуры на селе.

Один из резервов улучшения использования трудовых ресурсов - сокращение текучести кадров. Ее можно снизить за счет нормализации условий труда и быта, улучшение микроклимата на фермах, санитарно-гигиенических условий, предоставления жилья и развития сферы обслуживания.

Одним из серьезных факторов снижения трудоемкости является материальное стимулирование. Основные пути повышения заинтересованности работников в результатах труда - правильная организация его оплаты, стимулирующая стремление к повышению квалификации, производству большего объема валовой продукции и улучшению ее качества. Помимо доплат за классность, звание, стаж работы можно выдавать премии за освоение и внедрение новой техники, передачу опыта, за экономию материальных ресурсов, выплачивая часть стоимости сверхплановой продукции.

Кардинально обеспечить эффективное управление оборотными средствами на предприятии возможно только при формировании комплексной системы. Это достигается посредством организации на предприятии системы финансового планирования. Финансовое планирование призвано обеспечить наличие оборотных средств в размере, достаточном для рентабельной работы предприятия. Сложность и трудоемкость этой работы предполагает внедрение бизнес-системы, под структуру которой составляют оптимизированные программные и аппаратные средства обработки информации, поскольку это неременное условие эффективного использования ресурсов.

Для эффективного использования оборотных средств в ЗАО «Колхоз Советинский» также необходимо:

- формирование видов и размера оборотных средств в соответствии с изменениями хозяйственной деятельности предприятия;
- обеспечение экономически обоснованной структуры источников финансирования оборотных средств;
- внедрение организационно-технических мероприятий по сокращению внутрипроизводственных потерь в процессе использования оборотных средств;

- учет сезонных отклонений в хозяйственной деятельности предприятия при формировании объема и состава оборотных средств:

Выполнение предложенных мероприятий позволит значительно повысить эффективность использования оборотных средств ЗАО «Колхоз Советинский» и улучшить, в конечном счете, его финансовое состояние.

Уставный капитал относится к наиболее устойчивой части собственного капитала предприятия. Его величина, как правило, не подвергается изменениям в течение года на предприятиях, не изменивших своей формы собственности.

Главная цель перечисленных мероприятий – повышение эффективности использования всех имеющихся в составе сельскохозяйственных предприятий ресурсов и создание конкурентоспособного производства.

## **7. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

Как показали исследования, в целом политика государства в условиях импортозамещения должна предусматривать снижение его присутствия на рынке, поскольку его агенты вытесняют с рынка негосударственных участников и препятствуют развитию предпринимательства в секторе. В условиях жесткой ограниченности бюджетных ресурсов особенно важно их эффективное использование. Известны многочисленные примеры, когда в АПК РФ это условие не выполняется. Во многом это объясняют тем, что выбор и осуществление программ поддержки происходит без учёта специфических особенностей данного периода экономики. В результате иногда происходит изъятие средства из сельского хозяйства в пользу других секторов, а если эффект и наблюдается, то он несравним с затраченными средствами. В связи с этим требуется переориентация бюджетной политики, направление средств на развитие рыночных институтов.

Известно, что при распределении бюджетных средств следует учитывать, что основной проблемой сельскохозяйственных производителей является низкий платежеспособный спрос на их продукцию. В существующих условиях государственная поддержка сельхозпроизводителей должна быть направлена, прежде всего, на расширение возможностей сбыта продукции. Для этого предлагается использовать инвестиции в пищевую промышленность, позволяющие увеличить конкурентоспособность отечественной продукции, обязательные закупки отечественной продукции для государственных нужд, в частности, для армии и государственных больниц. Использование продукции отечественных производителей для продовольственной помощи населению, например, бесплатное питание в школах. Следует разрабатывать и другие программы на макроуровне, способствующие повышению уровня жизни населения.

Для расширения спроса предлагается также применять меры, способствующие выходу производителей на внешний рынок. К ним относится поддержка экспортеров, например, гарантирование экспортных кредитов, приведение отечественных стандартов в соответствие с мировыми, помощь государства в продвижении продукции. Во многих странах для этого применяются экспортные субсидии.

Считается, что меры, направленные на снижение издержек производителей, также должны способствовать развитию рыночных связей, а не подавлять их. Для улучшения положения в аграрном секторе необходимы макроэкономическая стабилизация, небольшая устойчивая инфляция, стабильность валютного курса, а также законодательная база, четко определяющая и защищающая права собственности, уменьшение коррупции в органах государственной власти. При этом основной акцент аграрной политики должен быть смещен в пользу структурных мер. К ним относится развитие инфраструктуры – сети дорог, водоснабжения, связи, прочие меры, способствующие развитию сельской местности. Важно также обеспечение доступности для производителей рыночной информации, создание благоприятных условий для инвестиций во все сферы АПК, и обеспечение стабилизации экономики в целом.

Одной из форм государственного регулирования и, вместе с тем, совершенствования экономического механизма должна стать система государственного информационного обеспечения АПК, а также использование методов индикативного планирования, включающего программирование, прогнозирование и ориентирование субъектов агропродовольственного рынка и рынков материально-технических ресурсов для АПК.

Помимо факторов спроса и предложения среди ключевых факторов структуры отраслевого рынка выделяют политику государства и барьеры проникновения. В случае торговой структуры агропродовольственного рынка к ним относятся торговые барьеры, которые существуют в форме санитарных стандартов, протекционистских барьеров в виде тарифной политики и затрат транспортировки.

Торговые барьеры являются инструментами торговой политики государст-

ва, один из которых существует в форме санитарных стандартов. Затраты транспортировки также является одной из форм торговых барьеров.

Правительства используют различные инструменты торговой политики для управления торговыми потоками. Эти инструменты можно разделить на тарифные барьеры (также называемые ценовыми мерами) и нетарифные барьеры. Главное различие между этими двумя видами мер состоит в том, что тарифные барьеры оказывают прямое влияние на цену товаров, являющихся предметом торговли, и косвенное влияние на объёмы торговли. И наоборот, нетарифные барьеры оказывают прямое влияние на объёмы торговли и косвенное влияние на цены.

Основными ценовыми мерами являются: тарифы, экспортные субсидии и экспортные налоги. Тариф – это налог, взимаемый с импортируемых товаров. Экспортная субсидия – это субсидия на экспортируемую единицу какого-либо товара. Аналогично, экспортный налог – это налог, которым облагается экспорт какого-либо товара. На сельскохозяйственную продукцию и продовольствие, как правило, во всех странах тарифы устанавливаются в зависимости от степени переработки продукции: низкие – на сельскохозяйственное сырьё и более высокие – на готовую продукцию. Полностью унифицированная система тарифов не наблюдается ни в одной из стран, хотя унификация таможенного тарифа препятствует установлению таможенных пошлин путём лоббирования. Различные группы давления являются одним из факторов формирования агропродовольственной политики в России. Политизированность торгового регулирования характерна в основном для стран с переходной экономикой, которые, с одной стороны, встали на путь либерализации внешнеторговых отношений, а, с другой стороны, ещё не разработали чёткой политики в области внешней торговли.

Основными нетарифными барьерами являются: импортные квоты, добровольные экспортные ограничения и технические препятствия для торговли. Технические препятствия для торговли – это барьеры, которые ограничивают торговые потоки неформальным путём. К примеру, правительства могут изменить обычные стандарты по безвредности для здоровья и безопасности или таможен-

ные процедуры таким образом, чтобы заставить иностранных экспортеров нести дополнительные издержки, тем самым ограничивая импорт.

В России среди нетарифных методов торговой политики применяются также скрытые методы протекционизма, которые включают в себя технические барьеры, внутренние налоги и сборы, государственные закупки и требования о составляющих компонентах продукта. Эта группа инструментов регулирования внешней торговли является наименее прозрачной. В мировой практике применяются сотни видов скрытого торгового протекционизма.

Наиболее распространённым техническим барьером в России является требование о сертификации всех импортных продуктов питания для обеспечения безопасности ввозимых товаров. Помимо этого, всё импортное продовольствие должно иметь потребительскую информацию (этикетки, описания и инструкции) на русском языке. Существующая процедура таможенного оформления представляет серьёзный барьер для импортной продукции. Правительство РФ определило также перечень портов и таможенных пунктов, через которые разрешён ввоз птицы. Кроме того, Россия не раз вводила запреты на импорт мяса из других стран в связи с напряжённой санитарно-эпидемиологической обстановкой.

К ценовым мерам относят тарифы, экспортные субсидии и экспортные налоги. В таблице представлены их основные направления влияния на агропродовольственный рынок и экономику страны.

В дополнение к тарифам страны используют многочисленные другие инструменты регулирования импорта, такие как различные средства торгового ограничения. Например, импорт может быть уменьшен на определённый период через антидемпинговое законодательство, что позволяет временно воздействовать на волну импорта.



Таблица 37 – Основные направления влияния ценовых мер на агропродовольственный рынок экономику государства

Инструмент	Общее влияние на экономику государства	Влияние на распределение		
		Изменение потребительской выгоды	Изменение выгоды-производителей	Изменение чистого дохода государства
Тариф	<p>Негативное, если страна маленькая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• чистые потери потребительской выгоды: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ субсидирование неэффективного производства</li> <li>○ упущенные возможности полезного потребления</li> </ul> </li> </ul> <p>двойственное, если страна большая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• чистые потери потребительской выгоды против улучшенных условий торговли</li> <li>ухудшение условий торговли в остальном мире</li> </ul>	Негативное	Позитивное	Позитивное
Экспортные субсидии	<p>Негативное, если страна маленькая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• чистые потери чистого дохода государства <ul style="list-style-type: none"> <li>○ субсидирование неэффективного производства</li> <li>○ упущенные возможности полезного потребления</li> </ul> </li> </ul> <p>двойственное, если страна большая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• чистые потери чистого дохода государства плюс ухудшение условий торговли</li> <li>Улучшение условий торговли в остальном мире</li> </ul>	Негативное	Позитивное	Негативное
Экспортный налог	<p>Негативное, если страна маленькая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• чистые потери выгоды производителей: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ упущенные возможности эффективного производства</li> <li>○ субсидирует возможности потребления</li> </ul> </li> </ul> <p>двойственное, если страна большая:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• чистые потери выгоды производителей против улучшения условий торговли</li> <li>Ухудшение условий торговли в остальном мире</li> </ul>	Позитивное	Негативное	Позитивное

Систему мер по повышению конкурентоспособности отечественного продовольствия, на наш взгляд, целесообразно подразделить на три группы: технологические, экономические и организационные. Они имеют специфику для каждого вида продукции и различных регионов, однако существует и ряд общих направлений, которые необходимо решать на федеральном уровне и на уровне регионов.

В числе организационных мер по повышению конкурентоспособности сельского хозяйства в целом и отдельных его отраслей, в частности является дальнейшее развитие кооперации и интеграции. Происходящие в АПК страны процессы взаимодействия различных категорий хозяйств имеют в основном две классические формы объединения – интеграция и кооперация, которые в перспективе будут иметь межгосударственный характер взаимодействия. Главная цель рассматриваемого направления заключается в создании государством эффективного организационно-экономического механизма регулирования развития процессов интеграции и кооперации. В этом направлении переплетаются все ранее рассмотренные механизмы государственной поддержки развития аграрной структуры, однако многие проблемы можно решить, задействовав дополнительные рычаги воздействия.

Концептуально формирование механизма государственной поддержки развития процесса взаимодействия различных форм хозяйствования в АПК можно обозначить по следующим направлениям: совершенствование нормативно-правовой базы интегрированных и кооперативных объединений; корректировка налоговой политики для агрообъединений и их участников; совершенствование системы ценообразования в агрообъединениях; совершенствование финансово-кредитного механизма; обеспечение научного сопровождения и организации консультационно-методической работы по проблемам кооперации и интеграции; подготовка кадров для организации и работы малых форм хозяйствования в сельской местности; обеспечение контроля и прозрачности функционирования; создание рыночно-инфраструктурного обеспечения; инициация разработки и создания новых, более эффективных форм организационно-экономических связей; защита интересов мелких агроформирований – участников интегрированных формирований; совершенствование официального статистического учёта интегрированных и кооперативных формирований.

Для КФХ и ЛПХ развитие эффективной системы сельскохозяйственной кооперации обеспечивает формирование конкурентной среды, позволяет крестья-

янности сохранить уровень доходов и, что немаловажно, снижает социально-психологическую нагрузку. Поэтому разработка типовых моделей кооперации с учётом территориальных и отраслевых особенностей агропромышленного производства, научно-обоснованных норм и нормативов для малых форм хозяйствования в АПК в направлении инновационного развития является одной из основных задач органов управления всех уровней.

Для дальнейшего развития агропродовольственного рынка России необходимо переориентировать государственную политику на решение проблем по повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, включающую меры по продвижению отечественной продукции на внешнем рынке: расширение рынков сбыта, отстаивание интересов российских товаропроизводителей в международных спорах, развитие экспортной инфраструктуры. Меры по расширению рынков сбыта агропродовольственной продукции включают:

- поддержание российского экспорта агропродовольственной продукции (поддержание экспортных пулов и их зарубежных представительств, обеспечение экспортеров информацией о мировой рыночной конъюнктуре, экспортные гарантии по кредитам и т.п.);
- обеспечение закупок агропродовольственной продукции для государственных нужд исключительно на внутренних рынках, расширение закупок отечественной продукции компаниями с государственным капиталом;
- комплексная увязка программ социальной помощи отдельным группам населения с программами поддержки отечественных производителей агропродовольственной продукции (например, переключение региональных животноводческих дотаций на программы бесплатного питания в школах, больницах, других учреждениях социального профиля);
- инициирование и поддержка союзов производителей в агропродовольственном секторе; формирование системы сертификации качественной отечественной продукции, проведение государственной кампании продвижения отечественной продукции.

Эти меры можно конкретизировать на примере развития российского экспорта зерна. По нашему мнению, в основу новой экспортной политики должны быть положены следующие принципы:

– целевой направленности экспорта должно стать использование его как одного из стимулов для наращивания производства зерна внутри страны;

– распределение квот на экспорт отдельных видов зерна по территории страны необходимо увязывать со специализацией по зонам их производства;

– для обеспечения экономической заинтересованности в экспорте непосредственно сельских товаропроизводителей необходимо обеспечить их участие в распределении прибыли от реализации экспортного зерна – доплачивать им к цене часть разницы между стоимостью экспорта и закупки зерна за вычетом расходов на его хранение, подработку, транспортировку и сбыт;

– все экспортные контракты в обязательном порядке должны регистрироваться на уполномоченных биржах, что обеспечит открытость и гласность их числа, объёмов и цен на зерно и продукты его переработки.

Для победы в жесткой конкурентной борьбе в эпоху глобализации Россия должна в полной мере использовать объективные преимущества, которыми она обладает в силу своего географического положения, территориальных и климатических особенностей. В аграрной сфере к таким неоспоримым преимуществам можно отнести обширность территории, богатство и разнообразие природных, и в частности земельных, ресурсов.

Например, в настоящее время возможности быстрого наращивания производства зерновых в мире ограничены: нет свободных ресурсов пахотных земель (если не расширять вырубки тропических лесов, нарушая экологию планеты) и воды. В то же время Россия, обладая значительным потенциалом для роста посевных площадей (по сравнению с 1990 годом посевные площади под зерновыми сократились почти на 18 млн. га) и существенными водными ресурсами, способна в кратчайшие сроки реализовать свой аграрный потенциал, нарастить объёмы производства и экспорта зерна, чтобы стать для значительной части человечества га-

рантом продовольственной безопасности - так же, как стала гарантом энергетической стабильности.

Большой земельный потенциал и традиционно экстенсивный путь развития аграрного производства позволяют без чрезмерных инвестиционных затрат организовать крупномасштабное выращивание многих видов экологически чистой сельскохозяйственной продукции как для внутреннего потребления, так и на экспорт. Потребность в такой продукции в мире исключительно велика и в первую очередь со стороны населения тех стран, которые в силу ограниченности природных ресурсов вынуждены в значительной мере переходить на все более интенсивные методы выращивания сельскохозяйственных культур и разведения скота, концентрируя применение средств механизации, химизации и мелиорации на ограниченной, локальной территории. К ним относятся в первую очередь такие традиционные торговые партнеры государств СНГ, как страны Западной Европы и Япония.

Эффективный экспорт экологически чистой продовольственной продукции означал бы для России конкретный вклад в расширение внешнеторговой ориентации, уменьшение хронической зависимости от мировых нефтяных и газовых цен, придал бы дополнительный мощный импульс интеграции усилий по развитию сельскохозяйственного производства.

Государство должно активизировать свою поддержку аграрного экспорта, ориентируя торгпредства и посольства России на лоббирование интересов национальных компаний. Необходимо расширять практику предоставления зарубежным государствам связанных кредитов на закупку российской продукции, а при реализации программ международной гуманитарной помощи выходить напрямую в страны, испытывающие сложности в продовольственном обеспечении в связи с мировым кризисом.

Расширение экспорта агропродовольствия является одним из способов поддержки производителей за счёт повышения спроса и, как следствие, приводит к повышению эффективности и инвестиционной привлекательности сельскохоз-

ственного производства. Государственное стимулирование экспортёров должно, прежде всего, включать в себя меры по снижению транзакционных издержек, такие как развитие необходимой инфраструктуры, приведение процедуры сертификации продукции в соответствие с мировыми стандартами, содействие продвижению продукции на мировые рынки. Важной мерой является государственное гарантирование экспортных кредитов.

Такая инновационная стратегия неизбежно приводит к необходимости широкого использования системного подхода к освоению новшеств агропродовольственного рынка. Технологии производства и реализации агропродовольственной продукции, системы машин, кадры, формы организации производства и торговли, труда и управления, информационно-аналитическое обеспечение и др. должны быть системным образом обусловлены и взаимосвязаны. Любое несоответствие не только не даст ожидаемого социально-экономического эффекта от освоения новшеств, но может привести к ухудшению рыночной ситуации.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Восстановление и развитие потенциала агропромышленного сектора является одним из ключевых направлений экономической политики России. Недостаток новых технологий, современного оборудования, финансовых ресурсов, отсутствие эффективного механизма государственного регулирования в значительной степени затрудняют процесс реформирования аграрного сектора России. Характер существующих проблем требует серьезных мер государственного вмешательства и поддержки заинтересованных зарубежных финансово-производственных структур для того, чтобы преодолеть препятствия, тормозящие развитие агропромышленного производства в стране.

Успешная инвестиционная деятельность предприятия зависит от того, как организован процесс анализа и отбора инвестиционных проектов. Отбор проектов осуществляется на основе оценки их эффективности. На основе исследований предложен проект по реконструкции картофелехранилища: совокупная стоимость проекта составляет: 1600 тыс. руб., источник финансирования Проекта: по инвестиционной программе на территории Ростовской области «100 Губернаторских проектов», в рамках Областного закона от 01.10.04 « 151 «Об инвестициях Ростовской области». Анализируя полученные в результате расчетов по настоящему Проекту индексы и интегральные показатели, можно сделать вывод о целесообразности принятия решения финансирования данного Проекта. Представленные показатели характеризуют достаточно высокую прибыльность предлагаемого Проекта. Значимость Проекта заключается в достижении следующих результатов:

- создание благоприятных условий труда, повышение производительности труда, улучшение качества выпускаемой продукции за счет строительства овощехранилища отвечающего современным требованиям ведения картофелеводства;

- уменьшение трудоемкости основных технологических процессов и увеличение объемов производимой продукции, экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов, улучшение других технико-экономических показателей работы предприятия в целом.

Для изучения процессов управления конкурентоспособностью предприятий Ростовской области в процессе исследования было проведено анкетирование среди руководителей и специалистов предприятий АПК разного уровня, представляющие все подсистемы агропродовольственной цепи: сельскохозяйственные организации, КФХ, ЛПХ, предприятия переработки сельскохозяйственной продукции и производства продуктов питания, оптовой и розничной торговли, логистики, управления АПК, маркетинговые и рекламные агентства. Вопросы анкеты были направлены на изучение следующих аспектов: использование маркетинговых инструментов – источники рыночной информации и средства рекламы, внешне-экономическая деятельность, меры государственной, региональной и отраслевой политики по повышению эффективности агропродовольственных рынков, самооценка и меры повышения уровня маркетинговой деятельности.

Как показали исследования, Интернет как источник информации и среда рекламы занимает незначительную долю источников формирования механизма управления конкурентоспособностью. При этом, половина респондентов не имеют оперативного доступа в Интернет, а из тех, кто имеют, только 10% от всех опрошенных используют всемирную сеть для получения деловой информации – информации о спросе и предложении на свою продукцию и только около 5% проводит в сети какие-либо коммерческие операции – продажу своей продукции, покупки ресурсов или оплату сделок. Вместе с тем, отсутствие рыночной информации по ценам, спросу и предложению на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические ресурсы, судя по результатам анкетирования, не является критическим в процессе вовлечения различных механизмов повышения конкурентоспособности предприятий АПК. В качестве мер повышения конкурентоспособности при продвижения продукции АПК на зарубежные рынки предлагаются: государственное финансирование сельхозпроизводства, установление паритетных цен на сельхозпродукцию и энергоносители, ликвидацию посредников и выход производителей сельхозпродукции на прямую связь с потребителями и переработчиками; восстановление государственных закупок продукции АПК; обеспече-



ние больших доходов производителей по сравнению с посредниками и, вместе с тем, предлагается увеличить количество торгово-закупочных фирм и создавать кооперативы производителей для торговли на зарубежных рынках.

Для обеспечения эффективной конкуренции продукции АПК импорту на внутренних рынках предлагается улучшать качество сельхозпродукции и расширять её ассортимент, пропагандировать «здоровые» экологически чистые продукты.

Для эффективного функционирования внутренних рынков продукции АПК респонденты предлагают ввести меры материальной заинтересованности производителей, возможность обновления материально-технической базы и финансовую поддержку предприятий АПК государством; создание кооперативов и организацию торговли в крупных городах области для формирования звена «производитель-потребитель» без перекупщиков.

Представленный в работе комплекс концептуальных моделей системы управления конкурентоспособностью предприятий является теоретико-методологической основой управления ими и исследований их структуры и содержания с целью дальнейшего развития процессов управления в условиях глобализации.

В современных условиях формирование системы кооперативно-интеграционных связей между товаропроизводителями в АПК рассматривается в качестве стратегически важного направления развития аграрной экономики страны. На сегодняшний день разработаны организационно-экономические основы создания агропромышленных формирований; модели развития интеграционных отношений в условиях реформирования и финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций; принципы и механизмы, обеспечивающие управление финансами, внутреннее ценообразование, налогообложение и повышение уровня конкурентоспособности.

Как показали исследования, в настоящее время возникла необходимость создания снабженческо-сбытового межфермерского кооператива и кооператива по

переработке сельскохозяйственного сырья, методика создания и функционирования которого обоснована в ходе исследований. Для развития и эффективного функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств необходимо создания отлаженного организационно-экономического механизма через осуществление государственного регулирования и кооперирования по обеспечению крестьянского (фермерского) хозяйства техникой и сельскохозяйственными машинами, сбытом и переработкой сельскохозяйственной продукции.

Современное состояние отрасли растениеводства в регионе предполагает необходимость выработки комплексной эколого-экономической оценки как отдельных технологических мероприятий, так и деятельности предприятия в целом. Основными направлениями совершенствования технологии являются: внесение необходимого количества удобрений на запрограммированный урожай, сокращение числа агротехнических приемов. Повышение эффективности использования материальных ресурсов достигается применением ресурсосберегающих технологий, обеспечивающих уменьшение удельного расходования труда, способствующих минимализации издержек производства и увеличению прибыли, повышению окупаемости используемых ресурсов. Система ведения сельского хозяйства должна быть ориентирована на почвозащиту, повышение гумуса в почве, ресурсосбережение, высокую культуру земледелия, улучшение качества продукции.

Одним из способов поддержки производителей за счёт повышения спроса является расширение экспорта агропродовольствия. Это приводит к повышению эффективности и инвестиционной привлекательности сельскохозяйственного производства. Государственное стимулирование экспортёров должно, прежде всего, включать в себя меры по снижению транзакционных издержек, такие как развитие необходимой инфраструктуры, приведение процедуры сертификации продукции в соответствие с мировыми стандартами, содействие продвижению продукции на мировые рынки. Важной мерой является государственное гарантирование экспортных кредитов.

При распределении бюджетных средств, следует учитывать, что основной проблемой сельскохозяйственных производителей является низкий платежеспособный спрос на их продукцию. В существующих условиях государственная поддержка сельхозпроизводителей должна быть направлена, прежде всего, на расширение возможностей сбыта продукции. Для этого предлагается использоваться инвестиции в пищевую промышленность, позволяющие увеличить конкурентоспособность отечественной продукции, обязательные закупки отечественной продукции для государственных нужд, использование продукции отечественных производителей для продовольственной помощи населению. Следует разрабатывать и другие программы на макроуровне, способствующие повышению уровня жизни населения.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минсельхоза России. - Режим доступа: <http://www.mcx.ru>.

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. - 2007. - № 31. - Ст. 4006.

3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. - 2007. - № 31. - Ст. 4006.

4. Федеральный Закон «О сельскохозяйственной кооперации» № 193-ФЗ от 28 ноября 1995 г. в ред. ФЗ от 07.03.1997 №47-ФЗ, от 18.02.1999 №34-ФЗ, от 21.03.2002 №31-ФЗ, от 10.01.2003 №8-ФЗ, от 10.01.2003 №15-ФЗ, от 11.06.2003 №73-ФЗ, от 03.11.2006 №183-ФЗ, от 18.12.2006 №231-ФЗ, от 26.06.2007 №118-ФЗ, от 03.12.2008 №250-ФЗ// Консультант плюс: Высшая школа. Учебное пособие.- Электрон. Дан.- Режим доступа: <http://www.consultant.m/>

5. Федеральный Закон Российской Федерации от 11 июня 2003 года «О крестьянском (фермерском) хозяйстве № 74-ФЗ// Экономика сельского хозяйства России. - 2003. - №8. - С. 32-34.

6. ФЗ «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений. [Электронный ресурс]: (в ред. от 25.02.1999г № 39-ФЗ). – Режим доступа: справ.-правовая система «Консультант Плюс».

7. ФЗ «Об иностранных инвестициях в РФ». [Электронный ресурс]: (в ред. от 09.07.1999г № 160-ФЗ). – Режим доступа: справ.-правовая система «Консультант Плюс».

8. Областного закона "Об инвестициях в Ростовской области"[Электронный ресурс]: (в ред. от 01.10.04 № 151). – Режим доступа: справ.-правовая система «Консультант Плюс».

9. Арьков, А.Н. Основные фонды в животноводстве России [Текст] / А.Н. Арьков, О.И. Дмитриенко // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. - №11. - С. 35-37.

10. Белицкая, М.А. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции [Текст] / М.А. Белицкая, Н.А. Поддубская// Форум молодых ученых. - 2016. - № 4. - С. 145-147.

11. Воротников, И. Перспективы привлечения инвестиций в мясное скотоводство.[Текст] / И. Воротников, А. Наянов, Р. Сюрмаков. // АПК: экономика и управление. – 2017. - №2. - С. 50-56.

12. Гаркуша, В. Специфика управления в условиях кооперации[Текст] / В. Гаркуша // АПК: экономика, управление.-2016.-№6.-С. 13-22.

13. Глебов, И.Н. Развитие кооперированных и интегрированных структур в агробизнесе Поволжья [Текст] / И.Н. Глебов. – Саратов: Саратов.гос.агр.ун-т им.Н.И.Вавилова - 2011. - 276 с.

14. Евлоев, Я. Кооперация и интеграция в агропромышленном производстве[Текст] / Я. Евлоев//АПК: экономика и управление.- 2000.- № 5.-С.50-53.

15. Ермалинская, П.В. Методика комплексной оценки эффективности функционирования интегрированных формирований в АПК[Текст] / П.В. Ермалинская //Аграрная экономика. - 2011. - № 11. - С. 7-15.

16. Идрисов, А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций[Текст] / А.Б. Индрисов. - М, 2013. – 160 с.

17. Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционного проекта[Текст] / В.В. Ковалев.- М.: Финансы и статистика, 2014. – 144 с.

18. Косенко Т.Г. Оценка факторов и условий развития производства учебное пособие / п. Персиановский, 2014.

19. Косенко Т.Г. Характеристика работы предприятия Учебное пособие / п. Персиановский, 2016.
20. Крылов, В. С. Роль пилотных проектов в создании системы сельскохозяйственной кооперации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.- 2016.-№ 10.-С.50-52
21. Лимитовский, М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. – М.:Дека, 2012. – 192с.
22. Липсиц, И.В. Инвестиционный проект: метод подготовки и анализа / Коссов В.В. – М., 2008.-304 с.
23. Магомедов, А.Н. Формирование маркетинговых систем на продовольственном рынке России [Текст]/ А.Н. Магомедов, Н. Пролыгина // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 5. – с. 24–31.
24. Макаренко, А.П. Эволюция мирового кооперативного движения. М.- 2013. -С.15, 16
25. Манихин, А.А. Особенности EVENT – маркетинга в России / А.А. Манихин // Известия ВГТУ. – 2015. - №14 (2). – С. 113 – 119.
26. Манихин, А.А. Понятие, сущность и преимущества событийного маркетинга / А.А. Манихин // Российское предпринимательство. – 2010. - №3(154). – С. 69 -72.
27. Мелкумов, Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиций и финансирование инвестиционных проектов – М.: Дис, 2016. –160с.
28. Никонов, А.А. Кооперативному движению новое дыхание // АПК: экономика, управление. 2016.- № 4.-С.70-73
29. Орлов, А.Н. Виды и функции маркетинговой деятельности [Электронный ресурс] / А.Н. Орлов - 2013. - Режим доступа: <http://business2business.ru/buy-sell/248-vidy-i-funkcii-marketingovoj-deyatelnosti.html>.
30. Официальный сайт ROSTSELMASH [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rostselmash.com/company/about/>.

31. Поддубская, Н.А. Перспективы инновационной деятельности в развитии сельского хозяйства Ростовской области/ Н.А. Поддубская// Стратегическое развитие АПК и сельских территорий РФ в современных международных условиях: материалы Международной научно-практической конференции, посвящённой 70-летию Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.. /ФГБОУ ВО Донской ГАУ – п. Персиановский, 2015. - С. 160-163.

32. Поддубская, Н.А., Анализ производства продукции скотоводства/Н.А. Поддубская, А.А. Кулишов //Современное научное знание: теория, методология, практика: материалы Международной научно-практической конференции /ФГБОУ ВО Донской ГАУ – п. Персиановский, 2017. С. 157-158.

33. Портал Экспертно-аналитический центр агробизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://ab-centre.ru/>.

34. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; пер. с англ. Минервин И. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 454 с.

35. Порхоменко Н.В., Ермолинская Н.В. Теоретические и методологические аспекты эффективного функционирования интегрированных структур в АПК // Вестник ГГТУ им. И.О. Сухого, 2011. № 3. С. 96-103.

36. Тищенко В.В., Хомутов А.С., Баранова И.В. Механизмы государственного регулирования деятельности ТНК// Государство и бизнес. Современные проблемы экономики материалы vii международной научно-практической конференции. Северо-западный институт управления ранхигс при президенте рф, факультет экономики и финансов.- 2015.- С. 102-105.

37. Савелов, А.А. Трудовые ресурсы - главная производительная сила общества / А.А. Савелов// Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства: материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых /ФГБОУ ВО Донской ГАУ – п. Персиановский, 2015. - С. 115-117.

38. Сельскохозяйственная кооперация: теория, мировой опыт, проблемы возрождения. 2-е изд., перераб. и доп./Коллектив авторов; отв.ред. И.П.Буздалов.Мн.-М.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2008 - 256 с.

39. Тарасов, П., Володин, В. Объединение сельскохозяйственных производственных кооперативов (кооперация или интеграция) //АПК: экономика, управление.-2015.-№4.-С. 57-64

40. Тищенко, Н.Н., Сельскому хозяйству - приоритетное развитие /Н.Н. Тищенко, Н.А. Поддубская// Современное состояние и приоритетные направления развития аграрной экономики в условиях импортозамещения: материалы Международной научно-практической конференции /ФГБОУ ВО Донской ГАУ – п. Персиановский, 2015. - С. 160-164.

41. Фетюхина, О.Н. Определение конкурентоспособности предприятия / О.Н. Фетюхина, Т.Н. Мишустина, А.Г. Харченко // Инновационное предпринимательство: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Посвященной Дню российского предпринимательства. – Ставрополь: СЕКВОЙЯ, 2016. – С. 244-247.

42. Финашина А. В. Сущность и структура механизма сельскохозяйственной кооперации // Молодой ученый. - 2012. - №12. - С. 285-288

43. Финенко В.В., Косенко Т.Г.Эффективное ведение производства в новых условиях хозяйствованияВ сборнике: Молодежная наука 2014: технологии, инновации Материалы Всероссийской научно-практической конференции, молодых ученых, аспирантов и студентов. 2014. С. 374-375.

44. Чекалин, В.С. Повышать конкурентоспособность отечественной сельхозпродукции [Текст]/ В. С. Чекалин // АПК: экономика, управление. – 2015. – № 11. –с. 24–32.



*Научное издание*

**Фетюхина** Ольга Николаевна, **Баранова** Ирина Владимировна,  
**Бунчиков** Олег Николаевич, **Владимирова** Алевтина Витальевна,  
**Гартованная** Оксана Владимировна, **Игнатьева** Татьяна Станиславна,  
**Колоденская** Вера Владимировна, **Косенко** Тамара Григорьевна,  
**Кувичкин** Николай Михайлович, **Мишустина** Татьяна Николаевна,  
**Моисеенко** Жанна Николаевна, **Насиров** Юрий Зейфулаевич,  
**Озеров** Петр Викторович, **Поддубская** Наталья Анатольевна,  
**Шароватова** Тамара Ивановна

## **УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ

Под ред. д.э.н., профессора Фетюхиной О.Н.

Компьютерная верстка – Баранова И.В.

Подписано в печать 19.02.2018 г. Формат 60х90 1/16.

Бумага офсетная. Усл. печ. л. 10,4. Уч.-изд.л. 10,6.

Тираж 300. Заказ № 47-5752.

346493, Донской ГАУ, пос. Персиановский,  
Октябрьский (с) район, Ростовская область

Издательство Лик

346430, г. Новочеркасск, пр. Платовский 82 Е

тел: 8(8635) 226-442, 8-952-603-0-609

Отпечатано в Издательско-полиграфическом комплексе «Колорит»

346430, г. Новочеркасск, пр. Платовский 82 Е

тел: 8(8635) 226-442, 8-918-518-04-29, e-mail: center-op@mail.ru