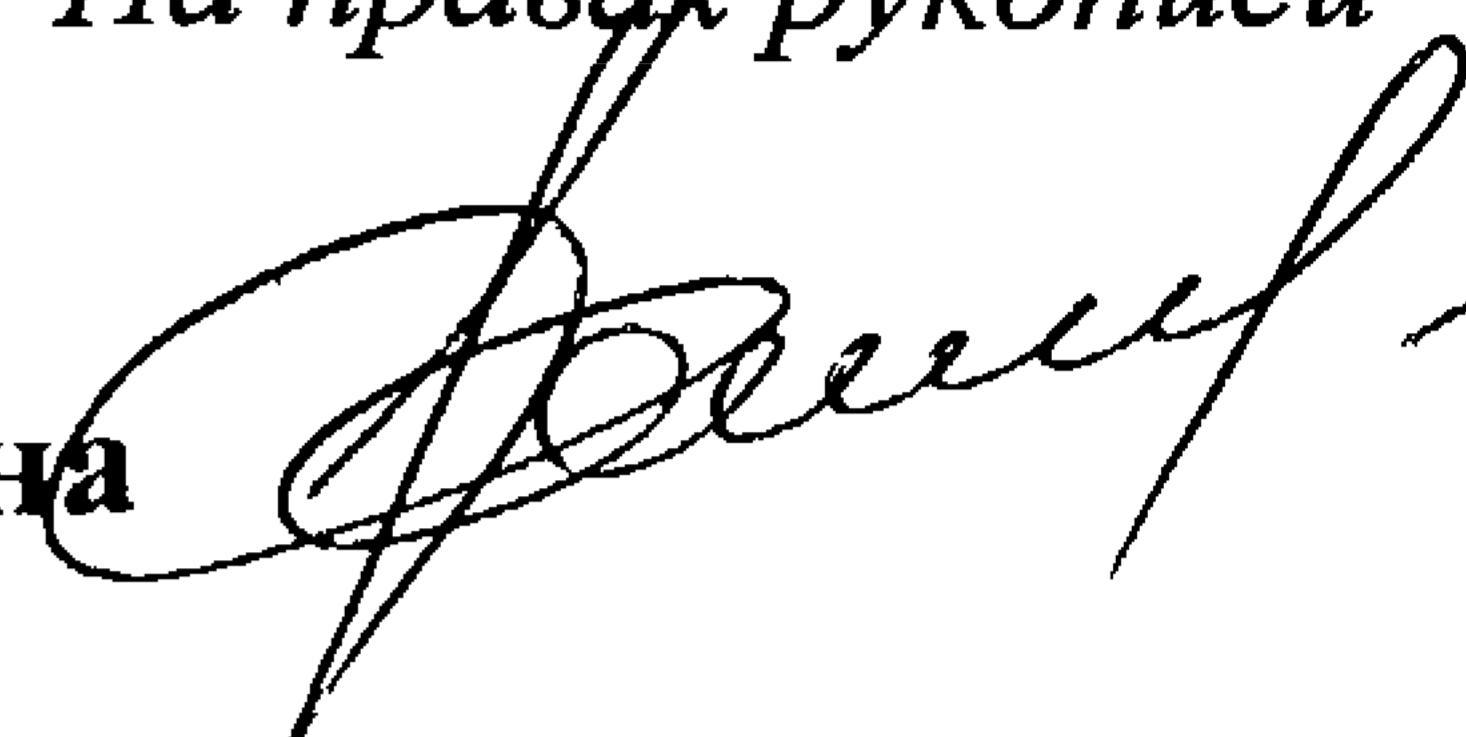


**Федеральное бюджетное учреждение науки
Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук**

04201358499

На правах рукописи

Межидова Диана Висхановна



**Повышение эффективности производственно-сбытовой
деятельности хозяйствующих субъектов АПК
(На материалах Чеченской Республики)**

**Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным
хозяйством: экономика, организация и управление хозяйствующие
субъектами, отраслями, комплексами – АПК и сельское хозяйство**

**Диссертация
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

**Научный руководитель:
доктор экономических наук
Махошева С.А.**

Владикавказ – 2012г.

СОДЕРЖАНИЕ

	Введение	3
Глава 1	Теоретические и методические основы эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК	
	1.1. Теоретические аспекты формирования стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК	14
	1.2. Принципы и направления формирования стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК	24
	1.3. Стратегия повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК как форма реализации государственной аграрной политики	39
Глава 2	Состояние и тенденции развития хозяйствующих субъектов АПК	
	2.1. Организационно-экономические условия функционирования хозяйствующих субъектов АПК Чеченской Республике	46
	2.2. Хозяйствующие субъекты АПК в производственной системе региона	65
	2.3. Экономическая эффективность сбытовой деятельности структурных единиц АПК в рыночных условиях хозяйствования	85
Глава 3	Обоснование стратегии повышения экономической эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК	
	3.1. Совершенствование производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК в условиях многоукладной экономики	101
	3.2. Критерии выбора оптимальных каналов сбыта продукции хозяйствующих субъектов АПК	124
	3.3. Пути совершенствования функционирования хозяйствующих субъектов АПК в рыночной среде	130
	Заключение	135
	Библиография	145

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Рыночная трансформация экономики страны выдвигает множество новых проблем, требующих теоретического обобщения и обоснования методов их практического решения. Одной из них является формирование и развитие продовольственного рынка, функциональным назначением которого является решение задач продовольственного снабжения населения, здорового и рационального питания, обеспечения продовольственной безопасности государства. Состояние продовольственного рынка отражает динамику сельскохозяйственного производства, перерабатывающей промышленности и розничной торговли, обслуживающей их производственной и непроизводственной инфраструктуры.

Важную роль в функционировании продовольственного рынка играет его инфраструктура, которая до последнего времени находится в неорганизованной и слабо регулируемой стадии своего развития. В большей степени это касается производственно-сбытовой деятельности. Сбытовая деятельность хозяйствующих структур агропромышленного комплекса представляется как процесс реализации изготовленной продукции с целью получения выручки. Для структурных единиц аграрной сферы разработка и реализация эффективной и оперативной системы управления производственно-сбытовой деятельностью является основой их устойчивого развития. Это обусловлено целым рядом причин: обострением конкуренции в отрасли, недостаточным техническим потенциалом, неспособностью соответствовать запросам покупателей. Управленческие решения в сфере сбыта становятся сегодня одной из самых важных и сложных областей управленческой деятельности, способствующих организации более рационального товародвижения.

Однако необходимо отметить, что в существующей системе товародвижения не сформированы организованные каналы оптовой торговли, не налажена система оперативного информационного обеспечения всех его участников, не получили развитие системы управления товарными потоками, отсутствует унификация отечественных стандартов с международными. Всё это нарушает непрерывность воспроизводственного процесса в агропродовольственной сфере, обостряет противоречия между хозяйствующими субъектами рынка, увеличивает издержки обращения, повышает цену и снижает конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

В связи с этим, на современном этапе основная задача состоит в установлении прямого, устойчивого и долгосрочного соединения производственной, торгово-сбытовой и внешнеэкономической сфер деятельности, преобразовании его в динамичную, сбалансированную и оптимально функционирующую производственно-коммерческую систему. В такой системе центральным звеном и завершающим этапом производственно-хозяйственной деятельности любого хозяйствующего субъекта должна стать торгово-сбытовая сфера.

Таким образом, повышение экономической эффективности агропромышленного комплекса, обеспечение продовольственной безопасности страны и адаптация сельских товаропроизводителей к условиям рынка должно происходить на фоне структурных изменений в производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК, которые в настоящее время находятся в стадии формирования и пока далеко не полностью обеспечивают потребности сбытовой сферы.

Существенная значимость разработки методов решения проблем по повышению эффективности управления хозяйствующими субъектами агропромышленного комплекса обусловила актуальность и определила выбор темы диссертационной работы.

Степень разработанности проблемы. Проблемы агропромышленного сектора рассматривались в работах Агеева В.А., Адукова Р.Х., Алтухова А.И., Арашукова В.П., Арутюняна Ф.Г., Ахметова Р.Г., Барбашина Е.А., Беспехотного Г.В., Буздалова И.Н., Баклаженко Г.А., Буробкина И.Н., Вермеля Д.Ф., Водянской В.Т., Злобина Е. Ф., Мазлова В.З., Клюкача В.А., Коваленко Н.Я., Кривокопа Ю.Н., Крячкова И.Т., Лукьяновой А.А., Милосердова В.В., Михалева А.В., Оксанич Н.И., Першукевича П.М., А.В. Петрикова, Подгорбунских П.Е., Полтавского Ю.А., Романова А.Е., Семеновской Е.И., Семина А.Н., Семиной Н.А., Серкова А.Ф., Ткача А.В., Ушачева И.Г., Узупа В.Я., Шакирова Ф.К., Югая А.М. и других.

В числе наиболее значимых работ, посвященных исследуемой нами проблематике, а именно повышению эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК необходимо назвать труды: Р. Адукова, П. Андреева, Б. Басаева, Г. Батова, Г. Баклаженко, В. Баупина, Ю. Бузилова, П. Гасиева, А. Гатаупина, С. Махосевой, В. Оглоблина, Г. Прокопьева, И. Санду, А. Серкова, Х. Таймасханова, В. Тихонова, И. Идилова, З. Иванова, Ф. Караевой, В. Лазовского, И. Ушачева, Б. Хосиева и других. В настоящее время в экономической литературе можно встретить немало работ посвященных повышению эффективности агропромышленного производства, в которых в теоретическом и методологическом плане проработаны различные аспекты развития хозяйствующих структур АПК.

Однако такие вопросы, как повышение эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК в рыночной среде, их деятельности как агентов спроса и предложения в условиях многообразия форм собственности и хозяйствования и требуют нового подхода научного решения назревших проблем на уровне хозяйствующих единиц аграрной сферы.

Актуальность отмеченных вопросов, их недостаточная разработанность применительно к конкретным субъектам хозяйствования аграрной сферы определили выбор темы исследования.

Цели и задачи исследования. Целью настоящего диссертационного исследования является раскрытие основ, особенностей и тенденций формирования эффективной системы управления производственно-сбытовой деятельностью хозяйствующих субъектов АПК, выявление факторов и условий, определяющих систему его развития, ведущую к совершенствованию механизмов функционирования агропромышленного комплекса в Чеченской Республике.

Для реализации поставленной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- определить теоретические и методологические подходы по формированию направлений эффективного функционирования хозяйствующих субъектов АПК в рыночной среде;
- провести комплексный анализ эффективности функционирования хозяйствующих структур АПК в современных условиях хозяйствования и территориальные особенности их развития;
- осуществить поиск путей научного решения экономических проблем, возникающих в процессе производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК в условиях конкурентной среды;
- исследовать тенденции развития структурных единиц АПК в экономике региона;
- обобщить внешние и внутренние факторы, влияющих на уровень эффективности деятельности хозяйствующих субъектов в сферах производства и сбыта продукции;
- обосновать необходимость оптимизации структуры производства в отдельных хозяйствах и совершенствования рыночного товародвижения в отрасли;

- определить стратегические направления производственно-сбытовой деятельности структурных единиц агропромышленного комплекса Чеченской Республики.

Объектом исследования являются хозяйствующие субъекты АПК Чеченской Республики.

Предметом исследования выступают экономические отношения, возникающие в процессе функционирования хозяйствующих субъектов АПК и вопросы, связанные с формированием стратегических направлений эффективного взаимодействия структурных единиц АПК в сферах производства и сбыта продукции.

Соответствие темы диссертации требованиям Паспорта специальностей ВАК (по экономическим дисциплинам). Диссертационное исследование выполнено в соответствии с п. 1.2.38. «Эффективность функционирования отраслей и хозяйствующих субъектов АПК» и п. 1.2.41. «Планирование и управление агропромышленным комплексом, хозяйствующие субъектами и отраслями АПК» - специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: Экономика, организация и управление хозяйствующие субъектами, отраслями, комплексами (АПК и сельское хозяйство)» Паспортов специальностей ВАК (Экономические науки).

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования явились труды современных ученых-экономистов, научные работы, посвященные вопросам формирования и развития аграрной сферы, разработки коллективов ведущих научно-исследовательских институтов по проблемам функционирования хозяйствующих структур агропромышленного комплекса. В диссертации использованы законодательные и нормативно-правовые акты и документы федеральных и региональных органов власти по вопросам регулирования и развития производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК.

При выполнении диссертационной работы рассматривались и обобщались результаты исследований в области экономики АПК и сельского хозяйства и производственно-сбытовой деятельности агропромышленного комплекса.

Исследованы концепции и программы развития агропромышленного комплекса на разных этапах последнего десятилетия и по вопросам государственной поддержки аграрной сферы. Изучены и обобщены документы республиканских, муниципальных, фондов поддержки хозяйствующих структур агропромышленного комплекса.

В основе диссертационной работы лежат общенаучные методы диалектического познания действительности, сравнительного и логического анализа, функционального и системного подходов, а также статистические и экономико-математические методы, методы графического анализа информации. В качестве методологического инструментария использовались методы теоретического и эмпирического исследования, методологические приемы и подходы, применяемые в анализе деятельности аграрной сферы, а также их модификации, позволяющие учитывать специфику экономической ситуации депрессивного региона. Процесс исследования осуществлялся при помощи средств компьютерной техники и современного программного обеспечения.

Информационно-эмпирическую базу исследования составили материалы Министерства экономического развития и торговли, Министерства сельского хозяйства и продовольствия ЧР, официальные данные Федеральной службы государственной статистики РФ и ее территориального органа по Чеченской Республике, Правительства ЧР, научные публикации, данные отраслевых изданий и аналитических обзоров, концептуальные материалы Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия в 2010 году, Федеральная целевая программа «Социально-

экономическое развитие Чеченской Республики на 2008-2012 годы», Стратегии развития России до 2020 года.

Эмпирической базой исследования послужили действующее законодательство РФ и ЧР, документы Министерства экономического развития и торговли, Министерства сельского хозяйства и продовольствия ЧР, законодательные и нормативные акты Парламента и Правительства Чеченской Республики, сведения полученные автором в результате личных - опросов руководителей, специалистов органов управления хозяйствующими структурами агропромышленной отрасли, как приоритетного сектора экономики, а также собственные расчеты автора.

Нормативно-правовую базу настоящей работы составили Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Федеральные законы, указы и нормативные акты Президента и Правительства РФ, региональные законодательные акты администрации Чеченской Республики об активизации поддержки хозяйствующих систем агропромышленного комплекса.

Научная новизна исследования состоит в определении перспективных направлений по формированию и управлению производственно-сбытовой деятельностью хозяйствующих субъектов АПК.

На защиту выносятся полученные автором наиболее существенные результаты диссертации, обладающие научной новизной:

- выявлено содержание производственно-сбытового элемента как организационной структуры и регулируемого экономического механизма, интегрирующего в едином процессе производство и товародвижения производителей сельскохозяйственного сырья и продовольствия, оптовых торговцев, непосредственных потребителей продукции;

- обобщены внешние и внутренние факторы, влияющие на уровень эффективности деятельностью хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса, выявлено, что наиболее слабым звеном является не производство, как предполагалось, а торгово-сбытовая сфера;

- обоснована необходимость оптимизации структуры производства и совершенствования рыночного товародвижения аграрной сферы на основе формирования и функционирования инфраструктуры как вспомогательной, многоотраслевой и обособленной от производственной деятельности сферы экономики, оказывающей комплекс услуг всем ее участникам, потребление которых обеспечивает непрерывность процесса общественного воспроизводства;

- раскрыты закономерности и особенности управления деятельностью хозяйствующих субъектов АПК, функционирование которых обеспечивается необходимостью взаимодействия между производителями, сбытовой инфраструктурой и потребителями на основе системы рыночных отношений;

- определены основные направления развития производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих структур АПК, которые позволят в долгосрочном периоде создать горизонтально и вертикально взаимодействующие структуры.

- разработана и апробирована модель оптимизации производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих структур АПК, учитывающая внутренние и внешние факторы повышения эффективности их функционирования в рыночной среде и позволяющая обосновывать прогнозируемые объемы товарного производства в регионе.

Практическая и теоретическая значимость результатов диссертационного исследования заключается в том, что полученные теоретические и методические разработки, выводы и практические рекомендации по раскрытию основ, особенностей и тенденций формирования эффективной производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК могут быть использованы хозяйствующими структурами отрасли, Министерством сельского хозяйства и продовольствия Чеченской Республики, администрациями районов и управлениями

региональным агропромышленным комплексом для обеспечения научной и методической основы цивилизованного ведения хозяйств, работающих в условиях растущей конкуренции на аграрном рынке.

Модели позволяют повысить обоснованность принимаемых решений повышающих экономическую эффективность производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК, увеличить их доходность, стабилизировать положение дел на внутреннем аграрном секторе.

Комплексно-системный метод анализа состояния дел производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов аграрной сферы республики, позволяет решить проблемы оптимизации товарного производства, усиления процессов интеграции, как по вертикали, так и по горизонтали, кооперации, а также выявить и использовать резервы снижения коммерческой себестоимости продукции, охватить все стадии производства и продвижения товарной продукции, разработать ассортиментную политику хозяйствующих субъектов отрасли.

Значительные части разделов и предложений диссертационного исследования доведены до стадии, обеспечивающей возможность их непосредственного использования при разработке региональных программ поддержки и развития хозяйствующих структурных единиц исследуемой отрасли Чеченской Республики. Некоторые результаты диссертационного исследования использованы в учебном процессе при изучении дисциплин «Основы предпринимательства», «Экономика АПК», «Экономика организаций (хозяйствующих субъектов)».

Апробация результатов исследования. Содержание исследования и отдельные его положения обсуждались и получили одобрение на международных, республиканских научно-практических и методических конференциях, семинарах.

Публикации. По результатам исследования автором опубликовано 8 научных работ общим объемом 3,8 п.л., в том числе 3 в рецензируемых журналах и научных изданиях, рекомендуемых ВАК – 0,8 п.л.

Объем и структура диссертации. Диссертация изложена на 156 страницах, состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, дается характеристика изученности проблемы, излагаются цель и задачи, научная новизна и практическая значимость работы.

В первой главе «Теоретические и методические основы эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК» раскрывается сущность экономической эффективности агропромышленного производства, обосновываются методические подходы по определению эффективности, исследуется система факторов, воздействующих на результативность работы хозяйствующих структур отрасли.

Во второй главе «Состояние и тенденции развития хозяйствующих субъектов АПК» исследуются организационно-экономические условия деятельности структурных единиц отрасли, дается оценка уровня развития хозяйствующих субъектов аграрной сферы в Чеченской Республике.

В третьей главе «Обоснование стратегии повышения экономической эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК» предлагается комплекс мер по повышению экономической эффективности функционирования структурных единиц отрасли региона, включающий совершенствование форм хозяйствования, межхозяйственных и внутрихозяйственных отношений в районах республики, а также научно обоснованную модель формирования сбытовой политики субъектов агросферы в рыночных условиях хозяйствования.

В заключение диссертации обобщены результаты исследования, сформулированы выводы и предложения, направленные на повышение

результативности функционирования хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АПК

1.1. Теоретические аспекты формирования стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК

Реформирование агропромышленного комплекса не сняло остроту решения проблемы обеспечения населения страны продовольствием. Институциональные преобразования в аграрной сфере, возросшая самостоятельность регионов, повышение их ответственности за обеспечение населения своих территорий значительно изменили содержание экономических взаимоотношений между государством и производителями продуктов питания. Применяемые за последние годы меры по повышению эффективности функционирования АПК и его структуро-составляющих продуктовых комплексов и подкомплексов не привели к коренному улучшению продовольственного обеспечения населения страны и ее регионов за счет собственного производства.

Формирование новых для региона форм собственности и форм хозяйствования, повышение роли регионов в определении структуры и содержания ресурсного сопровождения хозяйственной деятельности структурных единиц АПК обусловило необходимость поиска новых концептуальных подходов к формированию стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК. Известно, что стратегия это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения основной цели. Она формирует главные цели и основные пути их достижения таким образом, что хозяйствующий субъект получает единое направление движения в рыночной среде.

Формирование стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК происходит в условиях возрастания проблем продовольственного обеспечения населения, усиления международной конкуренции и глобализации. Имеется ряд нормативных документов, выражающих официальную точку зрения на стабилизацию и дальнейшее развитие аграрного сектора экономики. К ним относятся «Программа стабилизации и развития агропромышленного производства Российской Федерации на 1996-2000 годы», «Программа повышения плодородия почв России» и др. Разрабатывались и применялись они на начальном этапе либерализации экономики, когда ожидалось скорое ее оживление, приток иностранных инвестиций, подъем жизненного уровня населения [1-8].

Однако, в дальнейшем, в развитии экономики произошли значительные изменения в сторону ухудшения состояния национального хозяйства. Многие рыночные стереотипы и схемы, оправдавшие себя в других странах, не привились и не принесли ожидаемых результатов. Формирование основных принципов стратегии аграрной политики происходит в сложнейших условиях, вызванных причинами поскорее решить болезненные проблемы развития экономики АПК, сложностями во взаимоотношениях отраслей, структурообразующих производств, ужесточением конкуренции на внешних рынках сельскохозяйственной продукции.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 марта 1999г. №295 «О ценовой политике в сфере агропромышленного производства» в настоящее время прорабатывается целевая федеральная программа создания условий оптимизации ценовых соотношений между продукцией сельского хозяйства и других отраслей экономики, которая должна решить комплексную проблему диспаритета цен. Ее решение связано с финансированием сельского хозяйства, созданием структур по регулированию продовольственного и аграрного рынков,

ориентацией российских товаропроизводителей на экспорт своей продукции[1,2,3,4,5].

Все перечисленные обстоятельства обязывают изменить также и сам категориально-понятийный аппарат исследования. Главное место в этой системе занимает понятие «хозяйствующий субъект АПК», под которым понимается не только производственная единица, а группа интегрированных хозяйствующих структурных единиц, объединенных для достижения определенной цели, а также выявлены требования к повышению эффективности их производственно-сбытовой деятельности, выражающиеся в необходимости соединения в едином управленческом процессе производства и товародвижения, координирующие деятельность производителей сельскохозяйственного сырья, переработчиков и оптовых торговцев.

Экономическая реальность, с которой сталкиваются хозяйствующие субъекты АПК, переходящих от централизованно планируемой к рыночной системе ведения хозяйства, вызывает к жизни принципиально новые подходы к организации всей производственной и сбытовой деятельности. Сегодня нельзя достичь высоких результатов своей деятельности любому хозяйствующему субъекту без правильного выбора стратегической концепции развития.

Стратегическая концепция хозяйствующих субъектов АПК – это выбор целей и выбор средств их достижения; это – выбор партнеров и выбор ресурсов; это – выбор правил и поведения на рынках, факторов производства и выбор путей предотвращения несостоятельности. Под стратегической концепцией мы понимаем конкурентный статус отрасли, ее положение в обществе, ее имидж, ее конкурентное преимущество в регионе, стране и на мировом рынке. Стратегическая концепция деятельности хозяйствующих субъектов отрасли не может не иметь в качестве фундаментальной идею экономически эффективного выбора. Все другие параметры выбора должны

выступать в качестве накладываемых условиями микро- и макросреды ограничений. Экономически эффективным в условиях этих ограничений следует считать такой выбор, в результате реализации которого нельзя достичь той или иной цели или применять то или иное средство для достижения этой цели без ущерба для других целей и средств соответственно.

Стратегия деятельности хозяйствующих субъектов АПК в рыночной среде представляет собой совокупность правил и приемов реализации стратегической концепции. В нашем понимании стратегия – это сканирование рынка и правила выбора миссии хозяйствующего субъекта; - это правила выбора стратегических зон хозяйствования, зон стратегических ресурсов и правила взаимодействия с группами стратегического влияния; - это приемы ценообразования и методы минимизации кумулятивных издержек и т.п.

Можно выделить основополагающие принципы стратегии деятельности хозяйствующих субъектов отрасли в рыночной среде: экономический подход к выбору долговременных целей и средств их достижения; конкурентное преимущество; оптимизация производства и совершенствование системы сбыта товарной продукции хозяйствующими субъектами; постоянное обновление и восполнение новыми более совершенными средствами производственных ресурсов, обеспечивающих возможность реализации стратегических целей хозяйствующих субъектов на аграрном рынке; трансформирование миссии хозяйствующих субъектов в стратегический товарный ассортимент; совершенствование ценовой политики хозяйствующих субъектов; адаптация системы стимулирования персонала хозяйствующего субъекта отрасли к его стратегическим целям; гибкость производственного профиля хозяйствующих субъектов; ясность представления о долговременных последствиях стратегических решений.

Содержательной и структурной формализации понятия стратегии послужили работы Frankenhofs and Grander (1971), Ansoff (1972), Shendel and Hatten (1972), Lrwin (1974) и других ученых. Ведущей идеей перехода от общепринятого ранее оперативного управления к стратегическому стала объективно обоснованная необходимость переноса внимания с проблем и задач внутрифирменного управления к окружающей хозяйствующий субъект внешней среде. Цель переноса внимания к внешней среде позволяет отслеживать, реагировать и вносить изменения в процесс производства и реализации продукции, исходя из происходящих изменений, например, на аграрном рынке [14, 51, 82].

Higgins, в частности, подчеркивал, что стратегия - это процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления организации с ее окружением. Примерной позиции придерживается и Шендель, который рассматривал стратегию как процесс определения связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющего эффективно и результативно действовать самой организации и ее подразделениям.

Системно определил стратегию Ансофф И, который предлагает рассматривать стратегию как «систему состоящую из анализа и выбора стратегической позиции и оперативного управления в реальном масштабе времени». Уточняет позицию стратегий в реальной действительности Шерон М. Остер, подчеркивая, что «Стратегия - это обязательство действовать определенным образом: таким, а не другим» [80, 81].

Поведенческий аспект в стратегии вскрыл Глинн Дж., который писал: «Стратегию можно рассматривать как основное связующее звено между тем, что организация хочет достичь - ее целями, и линией поведения, выбранной для достижения этих целей». Пожалуй, впервые обратил внимание на функ-

ции стратегии в нестабильной экономической среде Клейнер Г.Б., полагающий, что стратегия должна стать «нитью времени, связывающей прошлое и будущее, одновременно обозначившей путь к развитию» [79].

Понимание сущности стратегии в экономике переходного периода, отличающей, в определенной степени, нестабильностью, позволило определить структурную составляющую стратегии. Так, например, Фатхутдинов Р.А. считает, что стратегия касается вопросов повышения качества товаров, ресурсосбережения, расширения рынков сбыта, развития производства, информационного обеспечения, выбора управленческих решений, маркетинга и т.п.

На фактический материал, предшествующий формированию стратегии деятельности хозяйствующих субъектов, обратили внимание Маркова В.Д. и Кузнецова С.А., полагающие, что в выборе стратегии необходимы: ясность корпоративных целей, прогноз будущей деятельности, установление расхождений между прогнозами и целями, внутренняя и внешняя оценка деятельности, определение конкурентных преимуществ, оценка возможных последствий принятия решений, систематизация наблюдений и контроля за деятельностью [95].

Заметим, что динамизм изменений в организации деятельности хозяйствующих субъектов АПК и внешней среды, произошедший в 90-е годы, существенно повлиял на характер содержательного наполнения стратегии, когда в ней аккумулировались как оперативные, так и перспективные вопросы деятельности. Характерным для этого является взгляд на механизм сочетания оперативного и стратегического управления Виханского О.С. (схема 1.).

Стратегия, если принять во внимание то, что она представляет собой набор правил и приемов, с помощью которых достигаются основополагающие цели развития той или иной системы, не может не

затрагивать вопросы экономической эффективности. Общепринято понятие экономической эффективности как соотношение затрат и результатов.

Наиболее весомых результатов в формировании теории экономической эффективности добились Астахов А.С. и Добрынин В.А. В основе теории лежала идея оптимального народнохозяйственного плана, разрабатываемого единым центром и ресурсного, включая товарное регулирование потребительского рынка. Как следствие реализации этих результатов в непосредственной хозяйственной практике теряет всякий смысл выбор на уровне конкретного хозяйствующего субъекта предпочтительных стратегических целей, задач и способов их достижения.

Характеристика	Оперативное управление	Стратегическое управление
Миссия, Предназначение	Производство товаров и услуг с целью получения дохода от их реализации	Выживание организации в долгосрочной перспективе
Объект концентрации внимания менеджмента	Поиск путей более эффективного использования ресурсов	Поиск новых возможностей в конкурентной борьбе, отслеживание и адаптация к изменениям окружения
Учет факторов времени	Ориентация на краткосрочную и среднесрочную перспективу	Ориентация на долгосрочную перспективу
Основы построения системы управления	Функции и организационные структуры	Системы информационного обеспечения, рынок
Управление персоналом	Взгляд на работников как на ресурс хозяйствующих субъектов	Взгляд на работников как основу хозяйствующих субъектов
Критерий эффективности управления	Прибыльность и рациональность использования производственного потенциала	новые запросы рынка и изменения в зависимости от изменения окружения

Схема 1. Сравнение оперативного и стратегического управления

Очевидно, что в рыночной экономике, выбирая стратегическую зону хозяйствования (СЗХ) для удовлетворения потребностей множества входящих в нее субъектов рынка, необходимо учитывать и их интересы. Модель взаимодействия хозяйствующих субъектов со структурными элементами СЗХ может быть представлена следующим образом (схема 2). Надстройка рынка - это наличие хозяйствующих субъектов, осуществляющих маркетинговые исследования; организации, предоставляющие весь спектр консультаций по проблемам развития рынка, формирования рыночной

стратегии, финансовые, кредитные учреждения. Рыночные структуры представлены на аграрном рынке организациями сбыта, организациями-посредниками, организациями-представителями, организациями-поставщиками, организациями - дистрибьюторами и различного рода агентами. Инфраструктура рынка состоит из сети складских и транспортных организаций, магазинов, рекламных агентств, хозяйствующих субъектов сервиса и гарантийного обслуживания, хозяйствующих субъектов общественного питания и т.п. Аграрный рынок имеет своего рода внутреннюю структуру. Он, в частности, подразделяется на рынки: продуктивно-сбытовой, ресурсный, информационный, программных продуктов, услуг и т.д. Окружающая среда - это скорее не институты управления, а отношения между институтами, связывающая под воздействием многообразных факторов, характерных для политической, экономической, социальной, правовой и организационных систем.

Стратегическая зона хозяйствования

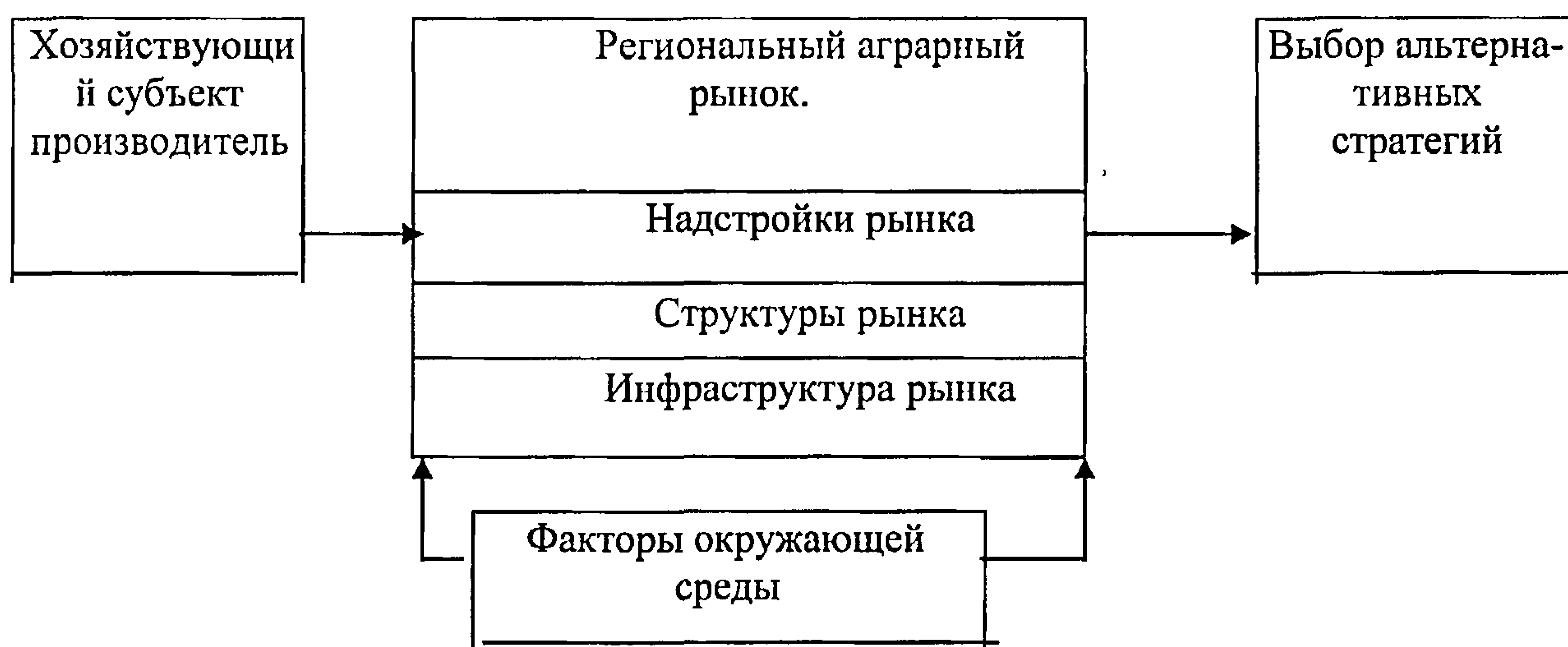


Схема 2. Модель взаимодействия хозяйствующих субъектов производителя со структурными элементами стратегической зоны хозяйствования.

Для выбора стратегических позиций отрасли целесообразно использовать концепции стратегических зон хозяйствования (СЗХ), зон

стратегических ресурсов (ЗСР) и групп стратегического влияния (ГСВ). Стратегическая зона хозяйствования (СЗХ) — это отдельный сегмент внешней среды отрасли, на который отрасль и ее хозяйствующие субъекты имеет выход. Анализ потенциальных характеристик СЗХ, ЗСР и ГСВ позволяет определить наиболее рациональные направления стратегии развития отрасли. Первый шаг этого анализа состоит в определении соответствующих зон, их исследования вне связей со структурой отрасли или ее текущей продукцией. Результат анализа — оценка перспективы, открывающейся хозяйствующим субъектам отрасли. Вторым шагом — разработка соответствующих видов товарной продукции отрасли и распределение ответственности между структурообразующими хозяйствующими субъектами отрасли за выбор области деятельности, разработку конкурентоспособной продукции. Для этого внутри отрасли необходимо выделить стратегические хозяйствующие центры (СХЦ), на которые возлагают ответственность за выбор стратегических направлений деятельности хозяйствующих субъектов, и центры текущей коммерческой деятельности (ЦТКД), на которые возлагают ответственность за реализацию прибыли (рис.1).

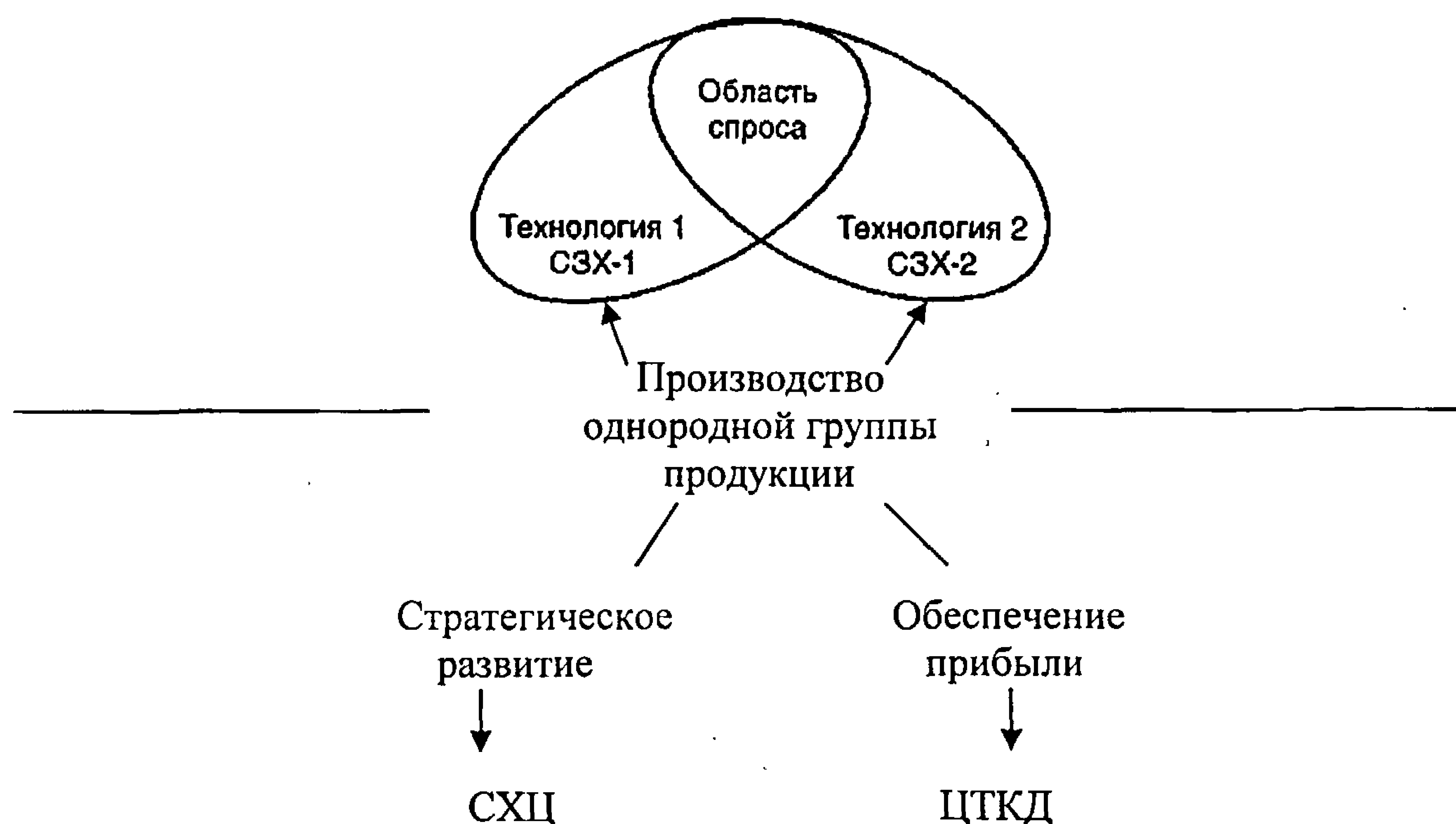


Рис.1. Анализ СЗХ и распределение ответственности между СХЦ и ЦТКД

Как только на смену одной технологии приходит другая, проблема их соотношения становится для ПС делом важнейшего стратегического выбора: сохранять традиционную технологию или переходить на новую, из-за которой определенная часть продукции, выпускаемой хозяйствующими субъектами отрасли оказывается невостребованной. Этот выбор базируется на анализе жизненных циклов спроса, технологии, а также ситуаций, складывающихся в СЗХ, ЗСР и ГСВ. Одновременно должны быть проанализированы возможности ЦТКД, их способность реализовать стратегические задачи хозяйствующих субъектов отрасли [80].

В качестве СЗХ для хозяйствующих субъектов отрасли может выступить аграрный рынок. Определение границ СЗХ представляет собой сложную многофакторную задачу. До сих пор отсутствуют достаточно аргументированные признаки стратегической зоны хозяйствования. В литературе в той или иной форме излагаются принципы определения СЗХ, предложенные И. Ансоффом. В соответствии с его трактовкой СЗХ предъявляет спрос на продукцию, для изготовления которой необходима определенная технология. Границы СЗХ во многом определяются величиной издержек, связанных с адаптацией комплекса ресурсов, имеющихся в распоряжении хозяйствующих субъектов отрасли, к разнообразию и изменчивости требований, предъявляемых со стороны СЗХ к обслуживающим ее хозяйствующим субъектам. Чем выше адаптационные издержки, тем меньшая часть внешней среды может стать привлекательной СЗХ для того или иного сельскохозяйственного субъекта. Так, если характер, располагаемых ресурсов позволяет предприятию в течение продолжительного времени удовлетворять разнообразные и изменяющиеся требования к продукции, предъявляемые определенной группой потребителей, без коренной реконструкции или технического перевооружения производственного аппарата хозяйствующего субъекта, эту

группу потребителей (сегмент рынка) можно рассматривать в качестве потенциальной СЗХ хозяйствующего субъекта.

С учетом сказанного стратегическая зона хозяйствования может быть определена как часть внешней среды, в границах которой обеспечивается превышение величины потенциального эффекта предотвращения несостоятельности (банкротства) хозяйствующие субъекты в стратегической перспективе над величиной издержек, связанных с адаптацией стратегического потенциала хозяйствующего субъекта к разнообразию предъявляемого этой зоной спроса на товарную продукцию.

Выбор стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК представляет собой процесс формирования рыночных трансляций или иными словами соглашений, сделок с многочисленными структурами рынка. К настоящему времени сложились и концептуально оформились две основные стратегии: производственная и продвижения товаров. Первая из них предполагает установление строгих стандартов и требований к производимому товару и прямо связана с техникой, технологией производства, рационализацией управленческих решений, внедрением инноваций, оптимизацией процесса обновления основного технологического оборудования, обучением и переобучением персонала.

1.2. Принципы и направления формирования стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК

Стратегия хозяйствующих субъектов АПК предполагает эффективное достижение целей экономическими методами и средствами. В АПК на современном этапе его развития одним из ключевых проблем является решение вопросов повышения экономической эффективности достижения целей. Наиболее значительными в постановке и решении этой проблемы

были исследования таких выдающихся отечественных ученых, как Л. В. Канторович, В. В. Новожилов и многих других. В основе концепции развития народного хозяйства, в частности В. В. Новожилова, лежала идея оптимального, в масштабе народного хозяйства, плана. Такой подход к определению экономической эффективности обуславливался самой системой организации управления экономикой страны из единого центра.

В условиях централизованного управления сельским хозяйством стратегические цели задавались хозяйствующим субъектам «сверху» в виде «плана-закона». Поэтому и не возникало необходимости оценивать предпочтительность достижения тех или иных долговременных целей.

В условиях рынка применение «народнохозяйственного подхода» при выборе предпочтительных стратегических целей и способов их достижения на уровне хозяйствующих субъектов теряет всякий смысл. Выбирая ту или иную стратегическую зону хозяйствования для удовлетворения потребностей множества входящих в нее субъектов рынка, хозяйствующий субъект отрасли должно учитывать интересы всего множества потенциальных потребителей его продукции. Принимая то или иное стратегическое решение, в частности выбирая ту или иную цель стратегического характера для хозяйствующих субъектов необходимо оценить, не отразится ли его выбор отрицательно на других целях, отражающих интересы других субъектов рынка, и могущих принести ему в стратегической перспективе определенный эффект. Выбор цели предполагает направление на ее достижение определенной совокупности ресурсов, которыми располагает отрасль и ее хозяйствующие субъекты. Поскольку эти ресурсы всегда ограничены, хозяйствующий субъект должен определить, достижение каких целей обеспечит наибольшую продуктивность использования этих ресурсов.

Стратегия хозяйствующих субъектов АПК должна вырабатывать такие правила и приемы выбора целей и средств их достижения, чтобы направление какого-либо ресурса на реализацию той или иной цели не

оказывало бы отрицательного влияния на процесс достижения хотя бы одной из других стратегических целей. Цели, на достижение которых направляются ресурсы, должны быть равнозначными с точки зрения масштабов влияния на живучесть отрасли национальной экономики в долговременной перспективе.

Стратегия хозяйствующих субъектов АПК вырабатывает правила и приемы экономически эффективного достижения однотипных по масштабам влияния на конкурентный статус хозяйствующих субъектов АПК стратегических целей. Взаимная увязка по времени и ресурсам таких локальных стратегических целей позволяет достичь глобальной цели экономической стратегии - создания и поддержания конкурентного преимущества структурообразующих субъектов АПК.

Наш подход к формированию стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК, как участника агропромышленного рынка страны предусматривает выработку следующих правил и приемов:

- исследования условий конкурентного преимущества, формируемых детерминантами «национального ромба» внутри страны и за ее пределами, и выявления предпочтительной миссии отрасли;

- исследования рынков потенциальных товаров и услуг, отвечающих миссии хозяйствующих субъектов и отрасли в целом, и выбора таких стратегических зон хозяйствования, которые способны в длительной перспективе обеспечить внешнюю гибкость хозяйствующих субъектов, то есть возможность переориентации их на функционирование в наиболее благоприятных с экономической, политической, правовой, социально-культурной, научно-технической и экологической точек зрения зонах;

- формирования товарных потоков отрасли, в наибольшей степени удовлетворяющего актуальные индивидуальные и производственные потребности потенциальных покупателей внутри территории, страны и за ее

пределами и обеспечивающего на этой основе стабильное функционирование всех хозяйствующих субъектов отрасли;

- распределения имеющихся в распоряжении сельского хозяйства ресурсов между, обеспечивающих решение задач максимизации рентабельности использования собственных и привлеченных средств;

- взаимодействия сельского хозяйства с рынками факторов производства, ценных бумаг валютными рынками, обеспечивающего экономически эффективное поддержание стратегического потенциала отрасли;

- формирования эффективной ценовой политики в, обеспечивающей в долгосрочной перспективе устойчивое положение сельскохозяйственных организаций на аграрном рынке;

- своевременное обнаружение кризисных тенденций в рамках региональной экономики и ее отраслей и предотвращения несостоятельности сельскохозяйственных организаций.

Вырабатывая правила и приемы эффективной реализации этих направлений деятельности, экономическая стратегия сельского хозяйства должна быть ориентирована на поддержание конкурентного преимущества хозяйствующих субъектов отрасли, предотвращение банкротства, обеспечение их динамичного развития.

Стратегия хозяйствующих субъектов АПК в современных условиях хозяйствования должна формироваться на основе таких направлений, как: сбор и переработка значительных объемов многообразной по характеру информации; ведение переговоров с многочисленными группами стратегического влияния, потенциальными поставщиками ресурсов, клиентами, заказчиками и другими контактными аудиториями; мониторинг рынков продовольственных и непродовольственных товаров из сельскохозяйственного сырья и услуг. Разработка вариантов и выбор предпочтительной экономической стратегии нами понимается как процесс

формирования набора стратегических разнообразных соглашений, сделок с партнерами, которые хозяйствующие субъекты отрасли должны осуществить в долгосрочной перспективе.

Успешность выполнения сельскохозяйственными организациями своей производственной миссии в долгосрочной перспективе определяется степенью достижения глобальной стратегической цели.

Поддержание на стабильном уровне конкурентных преимуществ сельскохозяйственных организаций предполагает учет внешних и внутренних факторов, гибкость их функционирования, их стратегического потенциала. Внешняя гибкость сельскохозяйственных организаций связана с изменением наборов стратегических зон хозяйствования, с необходимостью постоянного управления этими наборами. Внутренняя гибкость сельскохозяйственных организаций связана с изменением наборов стратегических целей.

Для достижения внутренней гибкости сельскохозяйственная организация должна быть оснащена легко перенастраиваемыми средствами технологического оснащения; располагать специалистами, способными эффективно и быстро осваивать новую продукцию. Сельскохозяйственная организация должна своевременно анализировать и использовать полный объем актуализированной информации о состоянии и возможных изменениях ситуации в макро- и микросреде.

Наконец, наиболее важный, на наш взгляд, вопрос, какова степень возможного риска принимаемых решений. В [12] этот вопрос рассматривается подробно. Здесь лишь отметим, что экономическая безопасность фирмы практически определяется способностью менеджеров высшего звена управления фирмой умело рисковать при принятии стратегически важных для будущего фирмы решений. Необходимо постоянно соизмерять возможные выигрыши и потери. Как показывает практика, вероятность работы без риска чрезвычайно мала. Важно попадать в

зону допустимого риска, то есть в зону, где величина возможных потерь от принятия того или иного решения не превышает величины расчетной прибыли.

Хозяйствующие субъекты отрасли, принимающие стратегические решения, должны постоянно учитывать весь спектр многочисленных факторов, от которых зависят результаты их производственно-сбытовой деятельности.

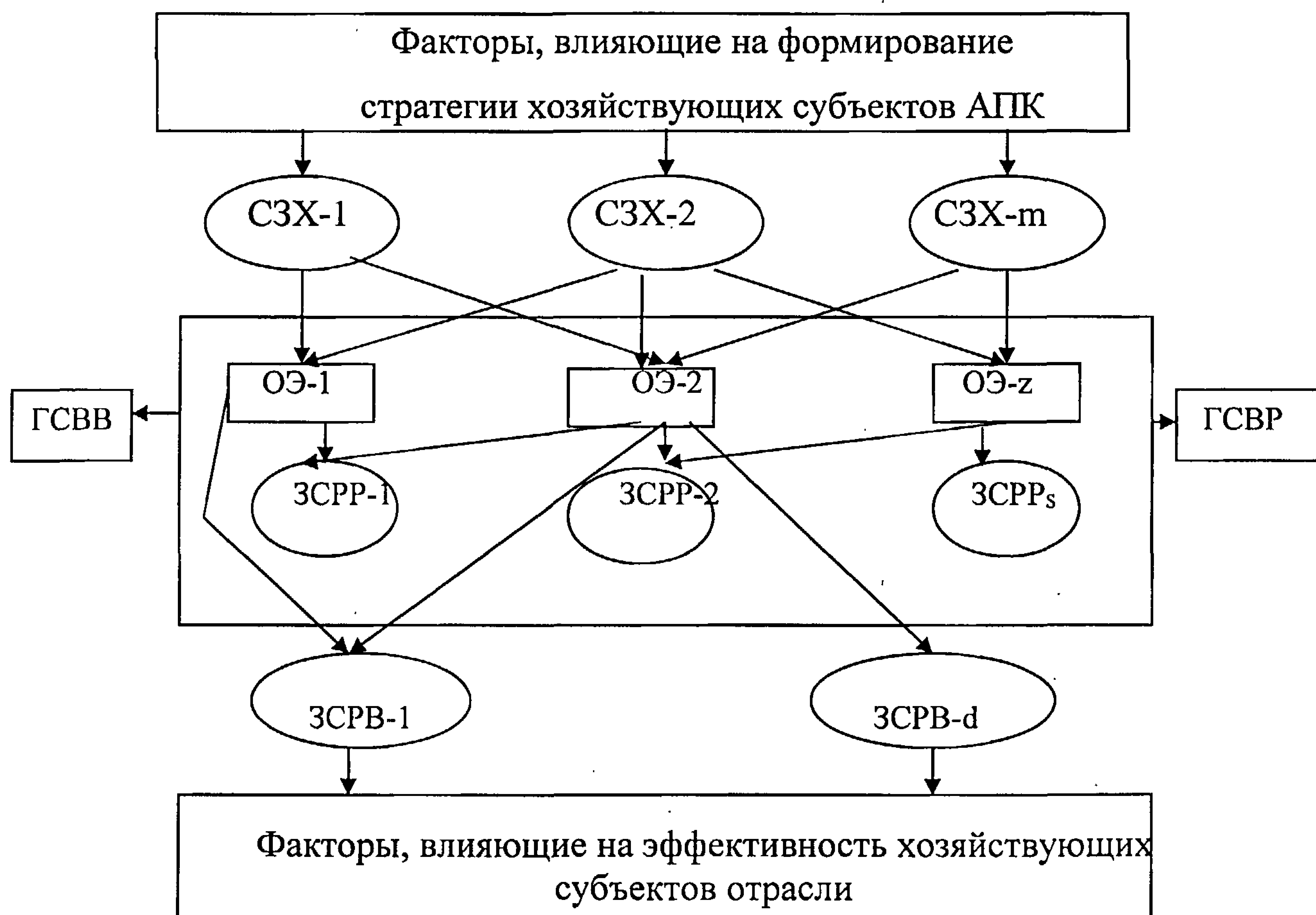


Схема 3. Принципы формирования стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК.

СЗХ - стратегические зоны хозяйствования; ОЭ - подотрасли сельского хозяйства; ЗСРР - зоны стратегических ресурсов региона; ЗСРВ - внешние по отношению к отрасли зоны стратегических ресурсов; ГСВВ - внешние группы стратегического влияния; ГСВР - региональные группы стратегического влияния.

В практику производственно-сбытовой деятельности сельскохозяйственных организаций необходимо ввести набор индикаторов их экономической безопасности. Факторы, влияющие на формирование экономической стратегии сельского хозяйства региона попытаемся группировать следующим образом: первая группа – роль отрасли в общественном разделении труда; вторая группа – территориальное размещение ресурсов отрасли; третья группа – факторы, характеризующие уровень развития производственной и социальной инфраструктуры отрасли; четвертая группа – факторы, характеризующие принципы регулирования экономической деятельности хозяйствующих субъектов отрасли (Схема 3). Совокупное действие рассмотренных выше факторов изменяет содержание механизма государственного регулирования развитием регионов и отраслей, сужает его сферу действия за счет возрастания экономической составляющей механизма в ущерб организационной, резкой активизации региональных процессов во всех сторонах жизнедеятельности общества и государства; возрастания роли государства в перераспределительной сфере в ущерб его деятельности, по регулированию реального сектора экономики (на всех уровнях).

В современных условиях государственные и рыночные структуры призваны содействовать организации научно-технического и информационного обеспечения хозяйствующих субъектов АПК, способствовать последовательному инновационному развитию социально-экономических систем регионов, производству товаров и услуг высокого качества и при минимальных затратах труда и финансовых средств.

Обобщение положений ряда зарубежных и отечественных ученых-экономистов стран с рыночной экономикой, позволило выявить факторы повышения эффективности агропромышленного производства в условиях трансформации российской экономики и в экстремальных условиях ведения сельского хозяйства.

В рыночных условиях изменяются требования к организации производства и управления во всех отраслях, структурах и предприятиях АПК, рынок диктует условия к потребительским свойствам, качеству продукции, спрос и предложение определяют стоимостные параметры и цену товаров и услуг. Поэтому товаропроизводитель должен обладать не только производственными навыками, но и такими качествами как деловитость, энергичность, изобретательность, оперативность решения задач по извлечению в конкретных условиях максимальной прибыли для себя, коллектива или общества при соблюдении правовых, экологических и этических норм.

Товаропроизводители в АПК действуют в определенных агроклиматических и социальных условиях, используют природные ресурсы, то есть воздействуют и формируют социальную и экологическую среду, которые имеют специфические характеристики и параметры, внутренние и внешние связи. Внутренняя среда определяется целями и задачами хозяйственной деятельности, финансовыми и материальными ресурсами, природными и технологическими особенностями производства товаров и услуг, составом и квалификацией персонала.

Внешняя среда представлена условиями и факторами внешнего характера, масштабами деятельности (международный, национальный, региональный, местный уровни), рынками реализации товаров и услуг.

В настоящее время в России, несмотря на реформирование экономики, сельские товаропроизводители по-прежнему не имеют достаточной государственной поддержки и защиты своих экономических интересов на внутреннем и внешнем рынках, слабо связаны с задачами развития государства и общества.

Не решены на государственном уровне задачи снижения стоимости материальных ресурсов, особенно энергетических, поставляемых в сельское хозяйство, сбалансированности ценовых механизмов на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. По-прежнему отмечается тенденция

сохранения диспаритета цен в аграрном секторе экономике, несмотря на то, что учеными-экономистами разработаны конкретные рекомендации и предложения к восстановлению диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

Высокий уровень цен на энергоносители, минеральные удобрения, технические средства для технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции приводит не только к повышению ее себестоимости, но и к снижению покупательной способности сельских товаропроизводителей, и, как следствие, к снижению научно-технического уровня технологий возделывания сельскохозяйственных культур, содержания животных, переработки сельскохозяйственной продукции. Эта тенденция наблюдается во всех регионах размещения агропромышленного производства. Наиболее тяжелые последствия несовершенства ценового механизма на энергоносители, химические и технические средства для сельского хозяйства отмечаются в районах, подверженных военным и иным действиям, экстремального ведения сельского хозяйства.

Исследования показали, что при выявлении факторов повышения эффективности агропромышленного производства, необходимо проводить оценку сложившегося состояния агропромышленного комплекса различной локализации, применять системный подход в аналитических исследованиях, что обусловлено кризисным состоянием всех сегментов агропромышленного производства.

В соответствии с принятой типологией структура АПК состоит из сегментов по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, обслуживанию и осуществлению инновационной, инвестиционной и предпринимательской деятельности.

Инновационная деятельность еще не получила достаточного распространения в сельском хозяйстве, в основном проявляется в перерабатывающих сельскохозяйственное сырье отраслях.

В современной российской экономике преобладают условия только для получения максимальных доходов при экономических и иных рисках от предпринимательской деятельности через оказание посреднических услуг. В сельских поселениях становление предпринимательства не получило системного развития, поддержки со стороны местных и региональных органов управления.

Особого внимания требует развитие и создание механизмов защиты экономических интересов структур АПК, их встраивания в общую региональную социально-экономическую систему. Именно в регионах (административных районах, областях, краях, республиках) экономика находит свое выражение как специфическая система с присущими ей чертами. Структуры регионального АПК, развивая свою хозяйственную и иную деятельность, используют природный, производственный, финансовый, научный и информационный потенциалы экономических субъектов, тем самым способствуют повышению эффективности функционирования региональной социально-экономической системы.

Государство в своей социально-экономической политике должно учитывать вышеперечисленные методологические основы развития АПК как базы формирования региональной экономики. Роль властных структур в развитии заключается в обеспечении благоприятного правового и финансового климата, равных рыночных условий, в защите экономических интересов и личности. Кроме того, во избежание криминализации деятельности и предупреждения проникновения криминальных структур, получения доходов преступным путем в сферу АПК, государство принимает на себя функции контроля и защиты экономических интересов и хозяйственной деятельности основных товаропроизводителей.

Системность в выборе механизмов поддержки и защиты сельских товаропроизводителей обуславливает необходимость сочетания общего и специального регулирования, что позволит сформировать равные условия для

функционирования хозяйствующих субъектов региональной социально-экономической системы, такие как гарантии собственности, общие правила и нормы поведения на рынках, ответственности за свою хозяйственную и финансовую деятельность и другие. Методы специального регулирования отличаются селективным действием на субъекты и процессы посредством преференций, льгот, субсидий, гарантий сделок и кредитов, государственных заказов и инвестиций.

Выбор форм и методов государственного регулирования хозяйственной деятельности в АПК целесообразно проводить с учетом имеющегося опыта стран Центральной и Восточной Европы, а также таких стран как США, Франция, Германия, что позволит создавать новые модели взаимодействия сельских товаропроизводителей с потребителями продукции, со структурами производственного обслуживания, с финансовыми и налоговыми институтами, региональными органами управления АПК. Однако не должно быть простого копирования механизмов регулирования и поддержки аграрного сектора экономики, что обусловлено наличием многообразия природных условий сельскохозяйственной деятельности, особенностей региональной экономики, состояния ресурсного потенциала регионов и возможностей развития агропромышленного производства в единой социально-экономической системе региона.

Исходя из того, что сельское хозяйство неразрывно связано с предприятиями по переработке сельскохозяйственной продукции, со сферой производственного обслуживания, является системообразующим звеном агропромышленного комплекса региона различной степени локализации, представляется необходимым учитывать этот фактор в механизмах поддержки деятельности сельских товаропроизводителей.

Не менее важно формировать на новой основе системы управления агропромышленным комплексом региона, устанавливать взаимоотношения не

только между экономическими субъектами АПК, но и с кредитно-финансовой, налоговой, с потребительскими и другими сферами региона.

Представляется, что повышение эффективности регионального АПК в экстремальных условиях ведения сельского хозяйства обусловлено реализацией комплекса взаимосвязанных факторов, которые находят свое выражение на различных иерархических уровнях. Основополагающими в условиях глобализации и интеграции России в мировые аграрные рынки являются направления государственной аграрной политики. Экономические функции государства ориентированы на обеспечение стабильности, эффективности и социальной сбалансированности агропромышленного производства регионов.

При формировании региональной аграрной политики необходимо учитывать значительный спектр инструментов регулирования процессов социально-экономического развития АПК, которые можно подразделить на финансовые, экономические и политические.

К финансовым механизмам регулирования социально-экономического развития регионального АПК относятся антикризисные, налоговые, бюджетные, кредитные, страховые и другие, связанные с финансовым обеспечением развития регионального АПК.

Экономические инструменты включают институциональные, ценовые, структурные, инвестиционные, инновационные, кадровые, направлены на повышение эффективности производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Политические факторы заключены в направлениях и программных документах формирования доходов, социальных и экологических условий сельских поселений, обеспечения занятости населения, защиты окружающей природной среды.

В свою очередь, факторы повышения эффективности агропромышленного производства региона предлагаются классифицировать по их содержанию и влиянию на функционирование регионального АПК. Исходя

из целей региональной аграрной политики, можно выделить финансово-экономические, политические, социальные и экологические факторы.

Финансово-экономические факторы предусматривают цели и меры реализации региональной аграрной политики по обеспечению сбалансированного и устойчивого развития аграрного потенциала региона и рациональное эффективное использование природных ресурсов.

Политические факторы определяются целями и мероприятиями по решению задач аграрной политики и социального обеспечения сельских поселений, защите экономических интересов региона и сельских товаропроизводителей, включая малое предпринимательство, инновационные и инвестиционные структуры и проекты.

Социальные факторы связаны с созданием условий для устойчивого развития сельских поселений, повышения занятости и благосостояния населения, с решением кадровых вопросов регионального АПК.

Экологические факторы определяются решением задач рационального природопользования, охраны окружающей природной среды, производства экологически чистой продукции.

То есть, эффективность функционирования регионального АПК предлагается рассматривать исходя из целостности социально-экономической системы региона как части экономической системы страны, специфических особенностей решения политических, финансово-экономических, социальных и экологических задач региона и сельских поселений.

Нынешнее положение отрасли характеризуется низким уровнем рентабельности. Отсутствие адекватных денежных поступлений привело к физической амортизации основной части основных средств сельхозхозяствующих субъектов, закупки техники и оборудования сократились в несколько раз. Удорожание ресурсов, с одной стороны, привело к их более эффективному использованию в сельском хозяйстве по сравнению с советским периодом. Рынок сельскохозяйственной продукции

за годы реформ претерпел заметные изменения. Уже к 1994-1995 годам была отмечена значительная диверсификация каналов реализации товарной продукции, рост количества сделок по нетрадиционным для советской экономики путям: через частных посредников и т.п. Тем самым сельхозхозяйствующие субъекты снижали свою зависимость от одного покупателя. Почти по каждому продукту для сельскохозяйственных хозяйствующих субъектов существовали 4-5 возможных альтернатив реализации.

Каждый хозяйствующий субъект мог продавать свой продукт меньшему количеству покупателей, но потенциальная возможность иметь и другие каналы сбыта для него сохранялась. Среди каналов сбыта продукции сельхозпроизводителями резко выросла доля бартера, поставок областными заготовителям, натуральные выплаты работникам. Это, безусловно, отражает ситуацию острой нехватки оборотных средств в сельском хозяйстве. Примечателен рост поставок продукции агентам региональных администраций. Под этим названием скрыты всевозможные региональные продовольственные корпорации, призванные аккумулировать сельхозпродукцию в региональные фонды. Казалось бы, с развитием рыночной среды доля поставок в региональные фонды должна сокращаться, а она растет. Главная причина этого – товарные кредиты, начатые федеральным правительством в 1995 году. В 1997 году товарный кредит на федеральном уровне был отменен, но региональные власти продолжали эти программы уже за счет своих бюджетов. Главный недостаток товарных кредитов, сыгравший роль спускового крючка в бартеризации аграрных рынков – это требование уплаты за поставленные ресурсы поставками сельхозпродукции в региональные фонды. Не имея свободных средств для покупки сезонных ресурсов, сельхозпроизводители вынуждены принимать эти условия поставки. В результате значительная часть продукции уходит в

региональные фонды, как показывают наши исследования, по крайне невыгодным для сельского хозяйства ценам.

Основными покупателями на рынке сельскохозяйственной продукции являются различного рода заготовители, оптовые торговцы и перерабатывающие хозяйствующие субъекты. Главные изменения в этом элементе продовольственной цепи произошли в зерновой отрасли. В исследуемом регионе уже в первые годы реформ возникло значительное число частных оптовых торговцев. Компании эти, как правило, ведут спекулятивные операции, то есть закупают зерно и несут всю полноту рисков по его дальнейшей реализации. Поэтому падение цен на российском рынке ведет к резкому снижению прибыльности этих компаний. Распространенность оптовиков именно спекулятивного типа, скорее всего, обусловлена бартеризацией сектора: зерно поставляется в основном на условиях товарного кредита, который, вообще говоря, не предполагает комиссионных сделок [1,9].

Позднее произошло довольно заметное развитие мелких частных посредников на мясомолочном первичном рынке. В основном эти частные посредники работают за счет собственных средств, имея свой транспорт. Чаще всего они собирают продукцию у населения и поставляют ее на городские рынки. Естественно, все расчеты в этой сети ведутся за наличные. Также поставляют эти посредники и перерабатывающим хозяйствующим субъектам.

Сбытовые кооперативы мелких сельхозпроизводителей не получили сколько-нибудь заметного развития. Население предпочитает отдавать посредническую прибыль частному посреднику и не проявляет склонности к кооперированию.

Перерабатывающие хозяйствующие субъекты, как покупатели на рынке сельскохозяйственной продукции, к концу 1990-х годов изменили свою закупочную тактику: в условиях нарастающего дефицита сырья,

особенно животноводческого, они вынуждены собирать скот и молоко у населения, фермеров, частных посредников, собирающих эти продукты в свою очередь от населения. На рынке сельхозпродукции появились весомые стимулы к вертикальному интегрированию. Нехватка сырья, негарантированность исполнения контрактов, дефицит оборотных средств, а также региональные торговые барьеры вынуждают субъекты продовольственной цепи к интеграции. Нехватка сырья в исследуемом регионе привело к росту закупок за ее пределами. Это особенно ярко видно на примере мяса КРС. Помимо изменений в каналах реализации на сельскохозяйственном рынке изменились и формы контрактов. В первые годы реформ на фоне галопирующей инфляции форвардные контракты не заключались. Позднее начался процесс восстановления годовой контрактации сельскохозяйственной продукции. Но уже в 1997 году обращает на себя внимание почти полное исчезновение форвардных контрактов. Контрактация сохраняется только по поставкам молока на молокозаводы [110].

1.3. Стратегия повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК как форма реализации государственной аграрной политики

Финансовая ситуация в сельском хозяйстве обуславливает и крайне перверсивные формы расчетов на сельскохозяйственном рынке. Так, по нашим данным через банковские счета хозяйствующих субъектов проходит только 9-18% сделок. Остальные сделки оплачиваются наличными, осуществляются в виде бартера, давальчества или являются взаимозачетными. Как показывают наши исследования, в республике наличные расчеты обычно осуществлялись по более низким ценам, чем безналичные.

Наконец, реализация готовой продукции обеспечивает, как правило, более высокий возврат на единицу первичной продукции, чем реализация непосредственно этой первичной продукции. Такое расхождение возврата на капитал при реализации готовой продукции и сельхозсырья, безусловно, свидетельствует о неэффективности рынков сельхозпродукции и продовольствия. Именно это создает стимулы к давальческим операциям, а также для развития собственной переработки сельхозпроизводителями и вертикальной интеграции. Взаимозачеты – широко распространенная форма платежей в современной экономике региона, и сельскохозяйственные рынки здесь не являются исключением. Особенность аграрного сектора является лишь то, что это один из наиболее дотируемых из бюджета секторов экономики. Встречные потоки обязательств федерального и регионального бюджетов перед сельским хозяйством, с одной стороны, и сельского хозяйства перед бюджетами и бюджетными организациями, с другой, позволяют проводить эти зачеты с наименьшими итерациями. В частности, в последние пять лет бюджетные субсидии сельскому хозяйству практически не выплачиваются «живыми деньгами».

Существенным сдерживающим ограничением в развитии агропродовольственного рынка является распространенность бартера и иных натуральных операций, о чем уже говорилось выше. Конкурентный рынок предполагает свободный вход на него новых операторов. В регионе сегодня очень высокие барьеры такого входа, обусловленные как формальными, так и неформальными факторами. Это снижает уровень конкуренции на рынках, ведет к завышению цен на продовольствие.

Проблема развития сельской местности сегодня является не только социальной проблемой общества, но и экономической проблемой аграрного производства. Во-первых, социальная инфраструктура села в значительной мере продолжает оставаться на содержание сельхозхозяйствующих субъектов, тем самым, увеличивая их непроизводительные расходы и

снижая рентабельность. Другая сторона этой проблемы заключается в том, что в сельской местности практически нет других источников дохода как сельское хозяйство. Это заставляет менеджеров, сельхозхозяйствующих субъектов сохранять избыточную численность работников для поддержания социальной стабильности на своей территории. Однако это ведет к снижению производительности труда, к падению общей рентабельности в отрасли

Аграрная политика страны сегодня могла бы сделать некоторые шаги по поддержанию наметившегося роста в данном секторе экономики. Основные направления такой политики можно сгруппировать следующим образом: поддержание российского экспорта агропродовольственной продукции; 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; инициирование и поддержка союзов производителей в агропродовольственном секторе; формирование системы сертификации качественной отечественной продукции, проведение государственной кампании продвижения отечественной продукции [15].

Хозяйствующий субъект АПК в рыночной экономике выступает на аграрном рынке и ориентируется на локальный, национальный или даже международный рынки. Оно в рыночном механизме выступает агентом спроса и агентом предложения, предлагает свои цены потребителям и поставщикам и одновременно учитывает сложившийся на аграрном рынке уровень цен, реализует свои интересы и предложения и учитывает предложения других рыночных агентов, строит свою рыночную стратегию и тактику в соответствии с существующим типом рыночной структуры и текущей ситуацией [107].

В рыночных условиях хозяйствующий субъект АПК обладает самостоятельностью в организации производства и коммерческой свободой. Он определяет пути и способы реализации своей продукции, экономические связи закрепляются договорами. На поведение каждого хозяйствующего субъекта влияет характер, тип рынка, на котором он функционирует. Аграрный рынок складывается по мере формирования определенных исторических условий, учет которых необходим при характеристике положения хозяйствующих субъектов АПК в рыночной экономике.

Важным условием складывания рыночных отношений является экономическая обособленность сельхозтоваропроизводителей. Современное сельскохозяйственное предприятие обладает самостоятельностью в организации производства и коммерческой свободой. Оно определяет пути и способы реализации своей продукции, выбирает контрагентов, с которыми будет иметь дело; экономические связи закрепляются договорами. Хозяйствующий субъект имеет полную самостоятельность в том смысле, что над ним нет инстанции, управляющей его хозяйственной деятельностью. Но он не свободен от рынка, от его жестких требований. Обладая самостоятельностью, хозяйствующий субъект берет на себя ответственность за результаты осуществляемой деятельности. Он отвечает за нарушение договорных, кредитных, расчетных и налоговых обязательств, продажу товаров, пользование которыми может причинить вред здоровью, и за нарушение иных правил, предусмотренных законодательством.

Хозяйствующий субъект АПК должен быть организован таким образом, чтобы рационально использовать имеющиеся в его распоряжении землю и другие природные ресурсы, не загрязнять окружающую среду, не нарушать правил безопасности производства, соблюдать санитарно-гигиенические нормы и требования по защите здоровья его работников. Рыночные отношения требуют от хозяйствующих субъектов производства качественной и конкурентоспособной продукции. Ключевой момент,

лежащий в основе хозяйственного риска, — соотношение между предполагаемыми затратами и результатами. Если цены произведенных продуктов не возмещают затрат, это значит, что либо предприниматель не сумел эффективно организовать деятельность своего хозяйствующего субъекта, либо неблагоприятно сложилась конъюнктура. Необходимость постоянно контролировать комбинации условий производства все время заставляет изыскивать новые технологические решения, снижать себестоимость продукции и т.д. На поведение каждого хозяйствующего субъекта влияет характер, тип рынка, на котором он функционирует. Тип рынка зависит от вида продукции, количества хозяйствующих субъектов, наличия или отсутствия ограничений на вход в отрасль и выход из нее, доступности информации о ценах, нововведениях и т.п.

Перспективной формой реализации государственной аграрной политики в стране и ее регионах должны стать стратегии отраслей, регионов и хозяйствующих субъектов. Стратегии отраслей, регионов и хозяйствующих субъектов — это одна из форм целевого подхода к управлению сельскохозяйственным производством, которые должны стать основой государственного регулирования производства и сбыта продукции. В их основе лежит инвестиционная деятельность, ограниченная производственными ресурсами и временем, решающая задачу осуществления быстрой перестройки зерновой отрасли и наращивания производства того или иного дефицитного вида сельскохозяйственной продукции, а также координация деятельности ряда отраслей, регионов и значительного числа ее участников. Спецификой экономических стратегий является то, что инициатором их разработки должны выступать органы управления различных уровней, разработчиками могут стать специально созданные органы или группы из числа специалистов по отрасли, по маркетингу, представителей власти и научных учреждений.

Сущность стратегий различных хозяйствующих субъектов региона заключается в том, что применительно к конкретной отрасли, региону, хозяйствующему субъекту ставится определенная цель, для достижения которой разрабатываются комплекс мероприятий, и система поощрительных мер по их реализации, которые распространяются только на участников таких программ при выполнении ими соответствующих обязательств и направленных на достижение поставленной цели. Это позволяет на принципах взаимовыгодного сочетания экономических интересов решать целый комплекс вопросов в системе взаимоотношений государства и конкретного товаропроизводителя в условиях функционирования рыночных отношений.

На наш взгляд, стратегии хозяйствующих субъектов должны отвечать следующим основным требованиям: иметь четкую формулировку цели и подчинение ей всех программных мероприятий; комплексности и системности содержания, подкрепленного межотраслевым и межрегиональным подходом, материально-техническим, кадровым, научным, правовым и организационно-экономическим обеспечением; обоснования выбора приоритетных направлений реализации цели в наиболее короткие сроки при наибольшей эффективности мероприятий через определение объема и соотношение величины затрат на их осуществление с получаемым эффектом; сочетания различных источников средств для реализации на основе долевого участия в финансировании программных мероприятий различных инвесторов: государства, торгово-посреднических структур, коммерческих банков, товаропроизводителей, иностранных инвесторов; добровольности участия в программе и конкурсного отбора ее участников; наличия ответственного руководителя выполнения программ; регулярной отчетности за выполнение отдельных этапов и экономической стратегии в целом.

По территориальному признаку стратегия должна выступать как форма реализации государственной агропромышленной политики и учитывать интересы сторон – отрасли, региона, хозяйствующего субъекта. На практике в 90-е годы в Российской Федерации было разработано несколько программ Развития по отраслям федерального уровня, были разработаны программы развития сельского хозяйства в регионах. Однако, как показала практика, они не достигали поставленных целей. Это в значительной степени объясняется не только отсутствием необходимых средств для их финансирования, но и недостатками в организации их разработки и исполнения. В связи с этим предлагаемую нами в диссертации схему разработки и исполнения экономической стратегии сельского хозяйства на уровне исследуемого региона представляется целесообразным, и она может быть использована в других регионах страны.

Этапность организации разработки, содержание и реализация стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК должны соответствовать порядку, утвержденному постановлениями правительств страны и ее регионов. Срок разработки программы определяется, как правило, в 1—1,5 года.

Данная диссертация не претендует на окончательный вариант таких разработок. Нами делается попытка сформулировать свое видение экономического порядка разработки стратегий развития хозяйствующих субъектов АПК, а также обосновать предлагаемые нами модели стратегии развития хозяйствующих субъектов АПК Чеченской Республики.

ГЛАВА 2. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АПК

2.1. Организационно-экономические условия функционирования хозяйствующих субъектов АПК Чеченской Республике

В Чеченской Республике за период преобразований с 1991 года крупное товарное производство сельскохозяйственной продукции понесло большие потери, но сельскохозяйственные предприятия в целом сохранились. Их численность даже несколько увеличилась (с 157 до 164, таблица 15) в результате разукрупнения, но размеры производства и уровень его концентрации существенно снизились.

На первом этапе преобразований площадь сельскохозяйственных угодий за счет их передачи в фонд перераспределения, крестьянским (фермерским) хозяйствам и населению сократилась в расчете на одно предприятие почти на половину, а дальше оставалась в основном стабильной. И в настоящее время выведены из севооборота около 7000 гектаров сельскохозяйственных угодий, находящихся под минами и более 5000 занятых федеральными войсками. А альпийские пастбища полностью выведены из сферы хозяйственного использования. Использование угодий постоянно ухудшалось, и площадь посевов за 1994-2010гг. уменьшилась в среднем на 62,5% (только за последний год уменьшение составило 25% к предыдущему году). Сокращается численность работников, масса основных фондов. Небольшое увеличение общего объема производства продукции сельского хозяйства (в основном за счет зерна и сахарной свеклы) было достигнуто в 2006-2007гг., но ее было произведено в расчете на одно предприятие значительно меньше по сравнению с дореформенным периодом.

Государственные сельскохозяйственные предприятия республики в настоящее время испытывают определенные трудности, связанные с известными событиями и его последствиями. Даже в таких условиях

коллективные, а затем и государственные хозяйства в целом не прекращали свою деятельность. В горных районах некоторые сельскохозяйственные предприятия функционируют лишь формально. Другие в значительной мере сократили производство важнейших видов сельхозпродукции.

Таблица 12

Численность и размеры государственных сельскохозяйственных предприятий Чеченской Республики (в расчете на одно предприятие) *

Показатели	Годы							
	1991	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2010 к 2009, %
Число предприятий	157	164	164	164	164	164	164	100,0
Продукция сельского хозяйства в текущих ценах, млн. руб.	1,5 ¹	2,1	3,1	4,4	3,2	2,9	2,9	100,0
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов сельхоз назначения, млн. руб.	...	28,7	34,7	37,6	36,5	39,6	36,4	91,9
Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	7,9	3,9	4,0	4,0	4,7	4,7	4,7	100,0
Число работников всего, чел.	357	89	95	109	61	52	44	84,6
Площадь посевов, тыс. га	1,6 ²	0,7	0,9	0,9	0,9	0,8	0,6	75,0
Поголовье КРС, голов	1763	4,3	4,3	4,5	4,5	10,5	9,9	94,3
в том числе коров	714	1,3	1,4	1,4	1,1	2,4	3,1	129,2
Число тракторов, шт.	368 ³	18,2	18,2	18,2	18,2	18,2	13,5	74,2
Произведено продуктов сельского хозяйства, т								
зерна	1648	297	899	1167	475	817	547	67,0
семян подсолнечника	34,4	4,3	4,9	8,5	12,2	10,8	2,2	20,4
сахарной свеклы	761,6	48,2	135,4	175,0	118,9	115,4	31,2	27,0
овощей	212,1	4,9	7,3	6,7	3,7	12,1	1,9	15,7
скота и птицы (в убойном весе)	116,6	0,1	0,7	0,2	1,1	1,0	1,2	120,0
молока	453,5	1,5	0,7	0,7	1,1	1,2	1,8	150,0

* Источник: МСХ ЧР и ТОФСГС по ЧР.

Основные фонды сельскохозяйственных предприятий в период с 1991 по 1994 года были в значительной мере разворованы. Огромный материальный ущерб всему агропромышленному комплексу Чеченской Республики нанесен военными действиями 1994-1996 и 1999-2000 гг., который по данным Министерства сельского хозяйства республики в ценах

¹ В сопоставимых ценах 1996 г.

² Данные за 1994 г.

³ Эталонное исчисление (1986 г.)

2009 года составляет 90 030 млн. руб. [75] и это на наш взгляд является главной причиной и основной проблемой развития сельхозпроизводителей.

Отдельные отрасли сельскохозяйственного производства во многих хозяйствах были просто свернуты. В животноводстве практически ликвидирована отрасль свиноводства, сокращено производство всех видов животноводческой продукции. Это хорошо видно из таблицы 13.

Таблица 13

**Численность поголовья и производство продукции в
животноводческом подкомплексе АПК ЧР ***

Показатели	Годы								
	1991	1993	1996	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Численность, тыс. гол.									
<i>КРС, всего</i>	140,1	64,7	9,3	0,7	0,7	0,7	1,7	1,6	1,3
в т. ч. коров	34,9	19,5	3,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	0,5
овец и коз	569,5	356,5	87,5	1,1	1,0	0,9	2,3	3,1	3,2
лошадей	8,1	6,6	1,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
свиней	54,5	2,0	-	-	-	-	0,1	0,0	0,0
Производство:									
Мясо, тыс. т	18,3	4,9	0,7	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
Молоко, тыс. т	71,2	17,0	3,4	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3
Шерсть, т	1955	844	354	1,8	2,0	4,6	5,6	7,6	7,8
Яйца, млн. шт.	3,5	5,9	7,0	10,4	10,3	12,0	12,3	13,4	17,0

* Источник: МСХ ЧР и ТОФСГС по ЧР

Данные таблицы свидетельствуют о катастрофическом снижении в динамике показателей отрасли животноводства. Государственные хозяйства почти прекратили заниматься выращиванием скота. В то же время еще сохранились в республике крупные птицефабрики, и птицеводство является наиболее динамически развивающейся отраслью. Так, на 1 января 2010 года в хозяйствах сосредоточено 121,8 тыс. голов птицы, что на 26,1% больше уровня 2010 года, повысилось валовое производство яиц на 26,9%. В

настоящее время животноводческая отрасль дает лишь около 7% продукции сельского хозяйства.

Основной отраслью сельского хозяйства по сумме затрат и по выручке является растениеводство, в котором преобладает зерновое производство.

Министерством сельского хозяйства Чеченской Республики в настоящее время предпринимаются попытки заставить госхозы заняться производством овощей, сахарной свеклы, технических культур. Для этой цели бесплатно или на льготных условиях выделяются семена, ядохимикаты. Но так как общая политическая ситуация не способствует долговременным планам, то госхозы специализируются в основном на производстве зерновых: пшеницы, ячменя, овса. Даже производством кукурузы, подсолнечника госхозы заниматься не хотят, так как выращенный урожай расхищается, травится. При этом не приходится говорить об упорядочении севооборотов и орошении или восстановлении ирригационной и оросительной системы в области земледелия.

Госхозы Чеченской Республики, ранее специализировавшиеся на производстве овощей, продукции садоводства, племенноводства, овцеводства, птицеводства были вынуждены прекратить свою производственную деятельность как специализированные хозяйства. Практически полностью была свернута хозяйственная деятельность виноградарских хозяйств. Часть хозяйств была вынуждена перепрофилироваться на производство других видов сельскохозяйственной продукции. Главная причина состояла в уничтожении и как следствие в отсутствии необходимой материально-технической базы (зданий, сооружений, специализированной техники, семян, ядохимикатов, удобрений и т.д.).

Для комплексного и стратегического решения вопроса восстановления и дальнейшего развития хозяйствующих субъектов сельского хозяйства необходима политическая стабильность в республике, которая является основой экономического возрождения. До решения этой глобальной

проблемы не дадут должного эффекта экономические программы, хотя нельзя рассматривать эти проблемы в отрыве друг от друга.

Наиболее полную и объективную характеристику современного состояния государственных сельскохозяйственных предприятий может дать их финансово-экономические показатели.

Таблица 14

Финансово-экономические показатели деятельности государственных сельскохозяйственных предприятий *

Наименование	Годы			
	2007	2008	2009	2010
Всего предприятий, из них	164	164	164	164
прибыльные	134	55	71	59
убыточные	30	109	93	105
Объем прибыли, тыс. руб.	313632	34158	46897	69112
Объем убытков, тыс. руб.	25304	150220	126834	175900
Удельный вес прибыльно работающих предприятий, %	81,7	33,5	43,3	36,0
Удельный вес убыточно работающих предприятий, %	18,3	66,5	56,7	64,0
Сальдированный финансовый результат деятельности, тыс. руб.	288328	-116062	-79937	-106788
Уровень рентабельность по всей деятельности, %	61,0	-19,6	-14,9	-21,6

* Источник: МСХ ЧР.

В 2007 году из 164 хозяйств республики прибыльно работали только 59 или 36,0%, которые дали прибыль на сумму 69 112 тыс. руб., а 105 убыточно работающих хозяйств понесли убытки в размере 175 900 тыс. рублей. Уровень рентабельности по всей деятельности за 2010 год составил -21,6%, что выразился в отрицательный финансовый результат (-106 788 тыс. руб.). По конечным финансовым результатам 2010 год наряду с 2008 годом является наиболее убыточным (нерентабельным) для госхозов республики.

Наиболее благоприятным был 2007 год. За этот год прибыльно

работающих хозяйств было 134 (81,7%), а сальдированный финансовый результат – 288 328 тыс. рублей при уровне рентабельности 61,0%.

В настоящее время не приходится говорить о полноценной работе госхозов Чеченской Республики. Нарушена сама технология возделывания в области земледелия, отрасль животноводства в государственном секторе сельского хозяйства практически отсутствует.

Сохранившиеся госхозы практически перешли на натуральное хозяйство. Поставляемые в настоящее время семена ячменя, овса, кукурузы, подсолнечника и других сельскохозяйственных культур из различных регионов России не соответствуют стандарту.

Производство сельскохозяйственной продукции на душу населения в среднем за год с 1991 года по 2009 год. Наиболее благоприятными для производства сельскохозяйственной продукции были 2008-2009 гг. В 2009 году в республике был собран рекордный урожай зерна за последние 10 лет. Этому способствовало увеличение посевных площадей под зерновые культуры и рост урожайности. В данном году республика полностью обеспечила себя зерном. Цены на зерно в 2009 году по сравнению с 2008 годом снизились на 1/3 и оставались самыми низкими в регионе. Также 2009 год был благоприятным для производства и других сельскохозяйственных культур. Например, увеличилось производство на душу населения семян подсолнечника, овощей, бахчевых культур, плодов и винограда. Конечно, речь пока не идет о самообеспечении республикой населения в этих видах продукции.

Необходимо отдельно остановиться на производстве винограда. До 1991 года производством винограда занимались более 29 специализированных виноградарских хозяйств республики, имевших в своем составе 8 предприятий первичного виноделия. До 1985 года виноградарство и виноделие в республике развивалось в соответствии с Постановлениями Правительства РСФСР и СМ СССР, реализация которых позволила довести

общую площадь до 30 тыс. га, в том числе плодоносящего винограда до 24,0 тыс. га с валовым сбором в среднем 60-65 тыс. тонн. Общая мощность перерабатывающих предприятий достигала более 150 тыс. тонн. С 1985 года внимание к развитию отрасли, в силу известных и необдуманно проводившихся в масштабах СССР компаний, резко ослабло. Финансирование на развитие материально-технической базы, обновление площадей, научное обеспечение и т.д. – прекратились. За 1985-1991 гг. площадь виноградников уменьшилась более 16 тыс. га и составила 10,8 тыс. га в 1991 году. При валовом сборе 70 тыс. тонн в 1986-1987 гг. производство винограда резко снизилось до 31,3 тыс. тонн в 1991 году. Снижился также объем выпускаемой винодельческой продукции с 4,5-5,0 млн. дал в 1986 году до 2,5 млн. дал в 1991 году.

Особенно тяжелыми сложились для виноградовинодельческой отрасли последние 10-15 лет. В результате прошедших и проходящих событий на территории республики практически перестало существовать виноградарство как отрасль в Надтеречном, Гудермесском и Грозненском районах, а также в отдельных хозяйствах Шелковского и Наурского районов.

С 1991 года произошло резкое сокращение площадей, снижение урожайности и уменьшение объема производства винограда из-за отсутствия средств для обновления материально-технической базы и закладки новых виноградников. Площадь виноградников по республике снизилась на 8,8 тыс. га или в 5,4 раза и в настоящее время фактическая площадь виноградников составляет 2,0 тыс. га (таблица 15). Состояние культуры винограда неудовлетворительное. Половина виноградников крайне запущены и требуют реконструкции шпалеры, улучшения системы ведения культуры винограда. Во многих хозяйствах полностью подорваны производственно-техническая и социально-бытовая базы. Произошел резкий отток рабочих-виноградарей, их численность в отрасли уменьшилась с 12,0 тыс. до 2,5 тыс. человек или в 4,8 раза. Бывшие специализированные виноградарские хозяйства для того, чтобы

выжить стали производить менее трудоемкие и более выгодные культуры, чем виноград. Регулируемые цены на виноград в настоящее время, почти соответствуют ценам на зерно, в то время как затраты на производство 1ц. винограда в 25-30 раз выше, чем затраты на производство 1ц. зерна.

Таблица 15

Площадь, валовой сбор и урожайность винограда в сельскохозяйственных предприятиях Чеченской республики (га) *

Показатели	1991	1995	2000	2006	2007	2008	2009
Площадь виноградников, тыс. га	10,8	6,5	4,2	3,9	3,6	2,0	2,0
Валовой сбор, тыс. т	31,3	18,1	2,3	5,0	1,9	3,1	5,2
Урожайность, ц/га	28,9	27,8	5,4	12,8	5,2	15,5	25,7

* Источник: МСХ ЧР.

Сектор крестьянских (фермерских) хозяйств, созданный за последние 10-15 лет, стал органической составной частью многоукладного сельского хозяйства страны. К началу 2010 года в Чеченской Республике зарегистрировано 2253 хозяйств. Они используют 6,8% (или 60,1 тыс. га) сельскохозяйственных угодий и 16,1% (или 56,9 тыс. га) пашни республики. В 2007-2009гг. ими произведено в среднем 5,0% валовой продукции в фактически действовавших ценах.

Общая численность крестьянских (фермерских) хозяйств Чеченской Республики увеличилась с 1486 в 2010 году до 2253 к началу 2010 года. Размеры уменьшились с 33,1 га сельскохозяйственных угодий и 28,2 га пашни в 2010 году до 26,9 и 25,3 га соответственно к началу 2010 года. По земельной площади крестьянские (фермерские) хозяйства Чеченской Республики значительно меньше, чем в среднем по России (69 га в 2009г.).

В землепользовании хозяйств удельный вес естественных угодий значительно меньше, чем на крупных сельскохозяйственных предприятиях, что вместе с низкой долей кормовых угодий свидетельствуют об отсутствии реальной кормовой базы для развития животноводства, ведение которого повышает общий уровень интенсификации и продуктивности земли,

сглаживает сезонность в затратах труда и поступлении доходов, обеспечивает органическими удобрениями.

Таблица 16

**Число и размеры крестьянских (фермерских) хозяйств
Чеченской Республики ***

Показатели	Годы				
	2006	2007	2008	2009	2010
Число крестьянских (фермерских) хозяйств	1486	2109	2211		
Площадь предоставленных земельных угодий, тыс. га				2109	2253
в том числе сельхозугодий	49,2	53,9	56,5		
из них пашня	49,0	51,6	53,7	53,9	60,5
	41,9	51,5	50,7	53,7	60,1
				50,7	56,9
В среднем на одно хозяйство, га					
всей земли	33,1	25,6	25,6	25,6	26,9
сельхозугодий	33,0	24,5	24,3	25,5	26,7
пашни	28,2	24,4	22,9	24,0	25,3

* Источник: МСХ ЧР.

Состав и качество земельного фонда крестьянских (фермерских) хозяйств в целом лучше, чем в других категориях хозяйств, о чем свидетельствует высокий удельный вес пашни – 94,1%, тогда как на государственных сельскохозяйственных предприятиях этот показатель составляет 34%, и у населения – 73,1%. Крестьянские (фермерские) хозяйства расположены в зонах республики, наиболее благоприятных для ведения сельского хозяйства и особенно возделывания пользующихся относительно высоким спросом и рентабельных зерна, подсолнечника и сахарной свеклы.

Основным направлением деятельности хозяйств является растениеводство. Данные таблицы 22 дают возможность проследить в динамике с 2001 по 2009 год производство основных видов растениеводческой продукции.

Фермерами Чеченской Республики в 2009 году было собрано 27,1 тыс. тонна зерна (в весе после доработки), что меньше по сравнению с 2008 годом на 1,1 тыс. тонна и составляет 21,3% в валовом производстве зерна против 21,7% в 2008 году. Также снизился удельный вес семян подсолнечника и

овощей соответственно с 18,1% и 5,6% в 2009 году до 17,0% и 1,3% в 2010 году. Удельный вес сахарной свеклы, наоборот, возрос с 4,5% до 7,3%, хотя валовой сбор снизился на половину по сравнению с предыдущим годом (таблица 17).

Главным образом эти изменения произошли за счет изменения структуры посевных площадей, которые связаны с тем, что многие крестьянские (фермерские) хозяйства республики ведут по существу монокультурное производство конъюнктурных товарных продуктов со всеми его отрицательными последствиями.

Таблица 17

**Производство основных видов растениеводческой продукции
крестьянскими (фермерскими) хозяйствами Чеченской Республики ***

Культуры	Годы									
	2006		2007		2008		2009		2010	
	тыс т.	в % к хоз. всех кат.	тыс т.	в % к хоз. всех кат.	тыс т.	в % к хоз. всех кат.	тыс т.	в % к хоз. всех кат.	тыс т.	в % к хоз. всех кат.
Зерно (в весе после доработки)	58,9	27,1	68,3	25,6	12,1	12,4	28,2	21,7	27,1	21,3
Сахарная свекла	0,7	2,8	0,3	1,0	2,2	10,1	0,8	4,5	0,4	7,3
Семена подсолн.	0,2	14,3	0,2	12,5	0,8	27,6	0,2	18,1	0,1	17,0
Картофель	0,2	0,6	0,3	3,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Овощи	2,4	9,4	2,3	9,4	0,3	1,6	2,1	5,6	0,5	1,3

* Источник: МСХ ЧР и ТОФСГС по ЧР.

По данным опросов руководителей крестьянских (фермерских) хозяйств, урожайность с 1 га земельной площади у них находится практически на уровне естественного плодородия почв.

Главной проблемой функционирования и дальнейшего развития крестьянских (фермерских) хозяйств является низкий уровень интенсификации производства и примитивность технологий. Создание крестьянских (фермерских) хозяйств в Чеченской Республике, как и в Российской Федерации, в целом, произошло не путем длительного периода преобразований мелких крестьянских хозяйств, работавших в рыночных

условиях, как было на Западе, а в короткое время при бесплатном наделении землей и отсутствии средств для нормального обустройства. При недостатке машин, оборудования, помещений, животных, навыков самостоятельной работы и т. п. вновь созданные хозяйства попали в неблагоприятную экономическую и социально-психологическую среду без развитой инфраструктуры рынка, кооперации, паритетных отношений между отраслями, государственной поддержки, нормальных финансово-кредитных отношений и т.д. Материально-техническая база большинства хозяйств, как и крупных сельскохозяйственных предприятий, остается очень слабой. В результате степень использования земли относительно низкая. Удельный вес посевов в пашне составляет 88,6%, севооборотов в большинстве хозяйств практически нет. Уровень вложений средств и труда остается исключительно низким. Мелкие (типичные) хозяйства ведутся в основном на ручном семейном труде, затрачиваемом преимущественно в растениеводстве. Обеспеченность техникой в расчете на единицу площади в типичных хозяйствах выше, чем в крупных, но использование ее хуже.

Об экстенсивном характере производства крестьянских (фермерских) хозяйств, как и государственных сельскохозяйственных предприятий, свидетельствует структура их посевных площадей (таблица 18), где преобладают зерновые культуры. Очень мало высокоинтенсивных и продуктивных пропашных: картофеля и овощей.

Таблица 18

Структура посевных площадей в 2010 г (в % к итогу) *

Культуры	КФХ	Государственные предприятия
Зерновые	69,6	71,7
Технические	0,0	1,6
Масличные	0,7	2,8
Картофель, овощи и бахчевые	2,2	0,3
Кормовые	27,5	23,6
Итого	100,0	100,0

* Источник: МСХ ЧР.

В целом, если говорить о крестьянских (фермерских) хозяйствах, то они доказали и в Чечне, и в других регионах страны свою эффективность и право на жизнь. Тем более поразительно, что в аномальных условиях республики крестьянские (фермерские) хозяйства производят сельскохозяйственную продукцию и составляют достойную конкуренцию ныне действующим государственным сельскохозяйственным предприятиям.

Методы преобразований последнего десятилетия, направленные на приватизацию и разгосударствление, создание многоукладного сельского хозяйства привели в конечном итоге к кризису сельского хозяйства. В проведении аграрной политики приоритетными были политические, а не экономические факторы, способные обеспечить реформирование сельского хозяйства и повышение его эффективности, не допустить разрушения производственного потенциала и спада производства.

Отказ от государственной поддержки и регулирования развития сельского хозяйства на стадии индустриализации отрасли, а также ориентация на рыночные механизмы не оправдали себя. Большинство факторов, действовавших с 1991 года, продолжают оказывать негативное влияние на развитие сельского хозяйства до сих пор. Важнейшими из них являются:

– либерализация цен в 1992 году и процесс приватизации. Они привели к резкому падению реальных денежных доходов населения. Только за 1992 год они упали на 47%, а за период с 1991 по 1999 гг. – на 56%. Падение доходов в 1998 году составило 16%, в 1999 г. еще 14% и до сих пор не компенсировано их повышением в 2000-2006 гг. на 16%. В результате этого сократился платежеспособный спрос населения на продукты питания;

– сокращение спроса на отечественную продукцию сельского хозяйства. Оно вызвало рост недостаточного контролируемого со стороны государства агрессивного импорта продовольствия и сырья для него.

Импортируемая продукция производится в западных странах при более благоприятных природных и экономических условиях и большой поддержке государства, продается нередко по демпинговым ценам и обладает в итоге высокой конкурентоспособностью. Даже в 1999 году после девальвации рубля импорт, например, мяса (без мяса птицы) возрос на 261 тыс. т в год или на 36%. В целом импорт продовольствия сократился с 10,3 млрд. долл. в 1998 году до 7,7 млрд. долл. в 1999 или на 27%, но удельный вес импортной продукции в розничном товарообороте остается на уровне 30-40%, а в крупных городах еще больше. В 2000 году импорт продовольствия продолжал сокращаться, что способствовало росту спроса на отечественные продукты, однако в последующие годы импорт продовольствия и сельскохозяйственного сырья в Россию опять возрос. С одной стороны, импортная продукция снижает ограниченный платежеспособный спрос населения и сужает рынок отечественной продукции, с другой стороны, вынуждает повышать ее конкурентоспособность за счет совершенствования всех сторон производства, переработки и реализации продукции в России. Но этот процесс идет лишь в части предприятий, а большинство из них теряет свой потенциал и разоряется;

– снижение реальных доходов и платежеспособного спроса населения стимулировало расширение натурального производства в хозяйствах населения и тем самым также сужало рынок, особенно на селе. В совокупных доходах домашних хозяйств сельского населения 28% составляют натуральные поступления продуктов питания и лишь 39% - их приобретение. В городской местности эти показатели составляют соответственно 6 и 49%. В целом же общее потребление продуктов питания на душу населения снижается;

– растущий диспаритет цен на закупаемые аграрным сектором горючее, электроэнергию и выпускаемую продукцию. По оценкам, за счет этого из отрасли ежегодно «вымывается» до 20 млрд. рублей. По расчетам, в

2000 году для приобретения 1 т дизельного топлива необходимо было реализовать 3,73 т пшеницы, в 2008-м – 4,06, 2009-м – 6,1, в 2010 году – 6,84 т. В советские времена для этого требовалось всего лишь 3 центнера. Удорожание материальных ресурсов привело к резкому снижению уровня интенсификации производства, падению урожайности культур и продуктивности животных, росту издержек на единицу продукции и в итоге к дальнейшему спаду производства и росту его убыточности;

– уменьшение государственной поддержки сельского хозяйства и послабление регулирования его развития. Был прерван начавшийся процесс индустриализации сельского хозяйства и перевода его на интенсивную основу. Не принимаются меры по ликвидации диспаритета в отношении сельского хозяйства с другими отраслями, уменьшились государственные дотации и компенсации затрат, не решаются социальные вопросы села, проблемы сохранения и обновления ресурсного потенциала и реструктуризации задолженности отрасли.

Эти и ряд других негативных факторов не способствуют улучшению экономического положения всей системы сельскохозяйственных предприятий. В то же время происходящие процессы адаптации производства к новым условиям хозяйствования создают определенную перспективу для их развития.

Для выхода из сложившегося положения необходимо коренное изменение аграрной политики государства, обеспечение приоритетности сельского хозяйства, смягчение и ликвидация диспаритета цен, усиление государственной поддержки и регулирования. Решить проблему способны реализация в полном объеме мероприятия приоритетного национального проекта «Развитие АПК», мероприятия Федеральной целевой программы "Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2007 год и последующие годы)", мероприятия Программы социально-

экономического развития Чеченской Республики на 2007-2010 гг. и внепрограммные мероприятия.

Постановлением Правительства Чеченской Республики «О мерах по реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в Чеченской Республике от 13.12.2010 года создана республиканская комиссия по реализации национального проекта «Развитие АПК».

На основании методических указаний и рекомендаций Министерства сельского хозяйства России, Министерством сельского хозяйства Чеченской Республики подготовлен расчет потребности финансовых средств для реализации ПНП «Развитие АПК» в Чеченской Республике на 2006-2007 гг. в сумме – 2484,6 млн. рублей, в том числе на 2006 год – 1087,5 млн. руб., на 2007 год – 1397,1 млн. руб.

В рамках реализации национального проекта и его основного направления ускоренного развития животноводства планируется модернизировать и технически перевооружить 10 животноводческих комплексов, 40 ферм по разведению овец, лошадей и птиц, закупить племенной скот и овец, поставить современное технологическое оборудование и кормозаготовительную технику. Планируется развивать малые формы хозяйствования (крестьянско-фермерские и личные подсобные хозяйства), создавать земельно-ипотечные кооперативы и коллективные предприятия по заготовке и переработке сельскохозяйственной продукции.

Минсельхозом республики составлен план развития агропромышленного комплекса Чеченской Республики, разработаны мероприятия, назначены ответственные по реализации республиканского национального проекта «Развитие АПК» по направлениям деятельности.

Разработан и направлен в Минсельхоз Российской Федерации план мероприятий по реализации национального проекта, расчет потребности кредитных ресурсов и средств на субсидирование процентных ставок по кредитам в сумме – 2486,6 млн. рублей на 2006-2007 гг.

По информации Чеченского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» за период с 1 ноября 2010 года, т.е. с начала реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» по 1 января 2008 года сельскохозяйственными товаропроизводителями Чеченской Республики получены кредитные средства в сумме 1 054 512 тыс. рублей, в том числе 676 474 тыс. рублей за 2007 год. Распределение этих средств в 2007 году происходило следующим образом: хозяйствам населения на закуп молодняка крупного рогатого скота выделено 3907 кредитов на сумму 615 457 тыс. рублей, 25 КФХ – 28 374 тыс. рублей, 13 СПК – 21 543 тыс. рублей, 2 ГУПам – 11 100 тыс. рублей. Нецелевое использование выделенных средств не выявлено, проценты гасятся в срок. Министерством сельского хозяйства Чеченской Республики подготовлены дополнительные соглашения к Соглашению № 321/17 от 17 марта 2006 года между Правительством Чеченской Республики и Минсельхозом Российской Федерации с корректировкой некоторых параметров реализации ПНП «Развитие АПК» в 2007 году. Эти соглашения подписаны Президентом ЧР и МСХ РФ.

ГУП ПФ "Старо-Юртовская" включена в перечень получателей субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов на срок до 8 лет в сумме 1 125 тыс. рублей. В рамках реализации ПНП перечислено субсидий на сумму 125,6 тыс. рублей.

Для ускорения вопроса выдачи кредитов и большей независимости в финансово-кредитной политике, в республике создан кредитный кооператив «Шали», объединивший 6 КФХ, 27 хозяйств населения и 3 индивидуальных предпринимателя, в стадии завершения работа по созданию еще одного кредитного кооператива. В проекте «Развитие АПК» в республике намечено создание 10 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, четыре из которых уже действуют. Полученные предварительные результаты

обнадеживают: так, за два года реализации ПНП «Развитие АПК» поголовье крупнорогатого скота во всех категориях хозяйств увеличилось на 7,5%, производство мяса на 5,1%, производства молока выросло на 1,1%. Положительная тенденция будет продолжаться и в 2008 году.

В соответствии с распоряжением Правительства Чеченской Республики. №75 от 08.05.2007 года создан залоговый фонд республики, который позволит использовать возможности залогового фонда при восстановлении гарантий на обеспечение привлекаемых сельскохозяйственными предприятиями малого и среднего хозяйствования потребительских кредитов. Министерство сельского хозяйства Чеченской Республики определяет перечень имущества предприятий агропромышленного комплекса, предлагаемых в состав залогового фонда ЧР и изыскивает средства для их оценки.

Во исполнение Поручения Президента и Председателя Правительства Чеченской Республики создана рабочая группа с привлечением ответственных работников всех заинтересованных ведомств к выработке необходимых законопроектов. Так, продолжается доработка законопроекта «О государственной поддержке агропромышленного комплекса Чеченской Республики».

Структурная реорганизация предприятий агропромышленного комплекса продолжается и в текущем году. В соответствии с распоряжением Правительства Чеченской Республики №27-р от 23 января 2007 года ликвидировано 18 и реорганизовано 5 предприятий.

В 2006 году сельскохозяйственными товаропроизводителям Чеченской Республики согласно Федерального закона от 26 декабря 2005 г. №189-ФЗ «О федеральном бюджете на 2006 год» на государственную поддержку сельскохозяйственного производства были предусмотрены 51,38 млн. руб. и освоены 38,061 млн. руб. бюджетных средств в виде субсидий и субвенций из Федерального центра в том числе:

- на подготовку и проведение Всероссийской сельскохозяйственной переписи на территории Чеченской Республики - 10 699,3 тыс. руб.;
- на дизельное топливо, использованное на проведение сезонных сельскохозяйственных работ – 6 815 тыс. руб.;
- на страхование урожая сельскохозяйственных культур – 6 884,25 тыс. руб.;
- на поддержку племенного животноводства – 500 тыс. руб.;
- на закладку и уход за многолетними насаждениями и виноградниками – 11 874 тыс. руб.;
- на возмещение процентных ставок по полученным обычным кредитам в Российских кредитных учреждениях – 518,3 тыс. руб. за счет средств федерального бюджета и 1 013,0 тыс. руб. за счет средств республиканского бюджета;
- на возмещение процентных ставок по полученным кредитам в Российских кредитных учреждениях (ГУП, ЛПХ, КФХ) в рамках ПНП «Развитие АПК» – 7 100 тыс. руб., в том числе ЛПХ, КФХ - 757,3 тыс. руб.

В целях продолжения работы по обеспечению нормального функционирования экономики и социальной сферы Чеченской Республики в 2007 и последующих годах Правительство Российской Федерации утвердила Федеральную целевую программу "Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики (2007 год и последующие годы)".

Затраты на реализацию Программы в 2007–2008 годах составили соответственно 4 500 млн. рублей и 3 503,7 млн. рублей (в ценах 2006 года), в 2009 году – 4 414,45 млн. рублей, в 2010 году – 7 960,21 млн. рублей (в ценах соответствующих лет), в 2006 году - 9 308,96 млн. рублей (в ценах 2006 года), в 2007 году – 11 853,1042 млн. рублей (в ценах 2007 года). Предусматривается проведение мероприятий по восстановлению объектов агропромышленного комплекса и в 2008 году.

Предполагается восстановление ряда предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, среди которых ГУП «Сахарный завод Чеченской Республики», ГУП «Пищепродукт», ГУП «Винзавод «Наурский» и др., а также наиболее рентабельной отрасли - птицеводства.

В агропромышленном комплексе предусмотрено восстановление ремонтной и материально-технической базы.

Государственным заказчиком Федеральной целевой программы по восстановлению объектов агропромышленного комплекса выступает Министерство сельского хозяйства Российской Федерации.

Министерство сельского хозяйства участвует в реализации ФЦП «Социальное развитие села до 2012 года», которая включает в себя следующие подпрограммы:

- «Развитие газификации в сельской местности»;
- «Развития водоснабжения в сельской местности»;
- «Обеспечение доступным жильем молодых семей и молодых специалистов на селе»;
- «Улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности».

Таблица 19

Перечень мероприятий на 2010 год по программе «Социальное развитие села до 2012 года», млн.руб.

№ п/п	Наименование мероприятий	Всего
1	Улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности	208,7
2	Развитие газификации в сельской местности	93,2
3	Развитие водоснабжения в сельской местности	50,67
	ИТОГО:	352,57

Реализация подпрограммы «Обеспечение доступным жильем молодых семей и молодых специалистов на селе» позволит охватить 15 районов республики, ввести дополнительно 10575 кв.м. жилья для 164 семей и повысить показатели Чеченской Республики по участию в национальных проектах.

По мероприятию «Улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности» Министерством сельского хозяйства планируется в 2008 году ориентировочно ввести 12600 кв.м. жилья, что улучшить жилищные условия 175 семьям на селе.

В рамках Программы социально-экономического развития Чеченской Республики на 2007-2010 гг. сельское хозяйство названо приоритетным. До 2011 года объем производства продукции во всех категориях хозяйств планируется увеличить в 5 раз.

Таким образом, можно рассчитывать, что практическая реализация выше обозначенных мероприятий позволят производителям сельскохозяйственной продукции в ближайшие годы по основным экономическим показателям производства сельскохозяйственной продукции приблизиться к уровню благоприятных для Чеченской Республики 80-х годов прошлого века и тем самым снизить социальную напряженность и укрепить продовольственную безопасность в регионе.

2.2. Хозяйствующие субъекты АПК в производственной системе региона

Каждое предприятие самостоятельно принимает решение в части того, что, сколько и как производить товаров (оказывать услуг), где и как реализовывать и, наконец, как распределять полученный доход (фонды возмещения, оплаты труда, накопления). По всем этим вопросам оно принимает решения в соответствии со своими интересами, отвечая своим имуществом за ошибки или неправильно выбранные действия.

Интересами предприятия являются обеспечение достаточно приемлемого уровня жизни (в форме заработной платы и удовлетворения ряда социальных благ) для своих работников, а также динамичное стабильное развитие производственной базы предприятия и выплаты соответствующих налогов.

Степень их удовлетворения зависит от результатов хозяйственной деятельности предприятия, включающих не просто получение дохода и прибыли от реализации продукции и услуг, но и объем применяемых производственных фондов (основные и оборотные производственные фонды) и совокупность других потребительных стоимостей (социальный сектор), накопленных предприятием на каждый данный момент времени со дня его развития.

Совокупность факторов производства (собственных и заемных), непроизводственных факторов, фондов обращения, готовой продукции, денежных средств, находящихся на счетах предприятия в банке, ценных бумаг, нематериальных фондов собственности (патенты, лицензии и другое), доходов или прибыли, полученных в результате реализации продукции и оказания различных услуг - представляет собой экономику предприятия. Стоимостная оценка факторов производства характеризует уровень и масштабы развития экономики предприятия. Последнее зависит от многих факторов: от умения найти оптимальные пропорции между ресурсным обеспечением, количеством и качеством выпускаемой продукции, с одной стороны, и объемом продаж, доходов от ее реализации и прибылью с другой стороны.

Характер и степень эффективности реализации этих факторов зависят от воздействия и учета внешних и внутренних условий развития предприятия.

В конечном итоге, функционирование предприятий в условиях рынка предполагает поиск и разработку каждым из них собственного пути развития. Иными словами, чтобы не только удержаться, но и развиваться в рынке, предприятие должно улучшать состояние своей экономики: иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами производства; изыскивать новые формы приложения капитала, находить более

эффективные способы доведения продукции до покупателя, проводить соответствующую товарную политику и т.д.

Рассмотрим потенциал конкретного субъекта хозяйствования ОАО «Чеченагрохолдинг», которое расположено в горной зоне Чеченской Республики. Из всей площади 4316га сельскохозяйственные угодья составляют 3964га. В земельном фонде основная доля приходится на категорию сельскохозяйственных угодий. За период 2008-2007 года в хозяйстве сельскохозяйственные угодья не претерпели значительных изменений. В среднем за 5 лет общая земельная площадь составила 4326га. Сельскохозяйственные угодья составили 3974га, что практически изменений не наблюдается. В структуре сельскохозяйственные угодья составляют 91,8% от общей площади. Из них на долю пашни приходится 17,7%, на долю сенокосов – 15,4%, на долю пастбищ – 58,6%, площадь леса – 3%, приусадебные участки – 0,92%, осушаемые земли – 9,4%. Общая площадь пашни и посевных площадей в хозяйстве за последние 5 лет особо не изменилась. Посевная площадь по сравнению с 2008 годом сократилась на 5,8%. В 2008 году хозяйство располагало сельхозугодьями общей земельной площадью 3964га. Из них на долю пашни приходилось 748га или 18,9%. На долю естественных кормовых угодий приходилось 80,1% или 3216га, где преобладали пастбища – 63,8% или 2530га.

Таблица 20

**Состав и структура сельскохозяйственных угодий ОАО
"Чеченагрохолдинг"**

Вид угодий	Г о д ы									
	2006		2007		2008		2009		2010	
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%
Сельхозугодья - всего	3964	100	2870	100	2870	100	748	100	748	100

из них: пашня	748	18,9	748	26,1	748	26,1	748	100	748	100
сенокосы	686	17,3	686	23,9	686	23,9	-	-	-	-
пастбища	2530	63,8	1436	50	1436	50	-	-	-	-

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия

За анализируемый период земельные ресурсы ОАО "Чеченагрохолдинг" претерпели значительные изменения. В 2007 году площадь сельскохозяйственных угодий уменьшилась до 748 га. Это произошло в основном за счет передачи площади пастбищ в размере 1436га и сенокосов 636га местной администрации согласно принятого в республике закона. Также мы видим, что размер пашни не уменьшился, то есть хозяйство намерено продолжать производство продукции растениеводства.

Успешное осуществление производственной деятельности в сельском хозяйстве связано с использованием главного средства производства – земли, а также других производственных ресурсов: трудовых, материальных, финансовых. Трудовые ресурсы, без которых мертвы средства производства, характеризуются среднесписочной численностью работников предприятия. Данный показатель за исследуемый период имел четко выраженную тенденцию к сокращению и в 2007 году он составил 48,5% от уровня базисного 2008 года. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов за тот же период снизилась на 70,6%, а материальных оборотных средств снизилась на 77,1%. Таким образом, уход из сферы сельскохозяйственного труда опытных, профессиональных работников животноводства (скотников) по объективным и субъективным причинам оказывает негативное влияние на развитие животноводческой отрасли хозяйства. Динамика производства сельскохозяйственных культур за анализируемый период приведена в таблице 21.

Валовое производство зерна за исследуемый период максимального уровня достигло в 2007 году – 17977 ц, а в 2006 году снизилось до 2425 ц. причиной послужили неблагоприятные условия, погубившие часть урожая, а также сокращение посевных площадей, снижение урожайности.

Таблица 21

Производство продукции растениеводства в ОАО "Чеченагрохолдинг"*

Сельскохозяйственные культуры	Годы										2010г. в % к 2009 г.	
	2006		2007		2008		2009		2010		валовой сбор	урожайность
	ц	ц/га	ц	ц/га	ц	ц/га	ц	ц/га	ц	ц/га		
Зерновые и зернобобовые, включая кукуруза на зерно	17977	29,2	13265	26,3	10855	23,6	8207	20,5	2425	26,9	13,5	92,1
Подсолнечник	-	-	200	5	740	14,8	390	3,9	-	-	195,0	78,0
Овощи открытого грунта	1500	150	500	50	-	-	-	-	-	-	33,3	33,3
Кукуруза на силос и зеленый корм	13377	108,8	9320	78,3	8930	60,3	6930	35	-	-	51,8	32,2
Сено естественных сенокосов	500	3,5	500	3,5	-	-	-	-	-	-	100,0	100,0

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия

Таблица 22

**Производство животноводческой продукции в ОАО
"Чеченагрохолдинг"***

Виды продукции	Г о д ы					2010г. в % к 2009г.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Крупный рогатый скот. Получено: приплода, гол.	52	68	52	42	23	80,2
прироста, ц	266	166	146	134	-	50,4
молока, ц	1937	2070	2106	1574	-	81,3

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия

Подсолнечник в хозяйстве выращивался в 2008, 2009 и 2010 годах. Валовые сборы за эти годы имели отрицательную тенденцию, урожайность культуры тоже была невысока.

Овощи открытого грунта, представленные в основном столовой свеклой, выращивались в 2008 и 2009 годах. При этом их производство и урожайность снизились более, чем на 30%. В связи с нерентабельностью их производства хозяйство решило отказаться от возделывания овощей открытого грунта и подсолнечника.

Животноводческая отрасль в ОАО "Чеченагрохолдинг" представлена молочно-товарной фермой (МТФ), фермой выращивания молодняка (ФАМ), полевым гуртом (ПГ). За 2010 и 2006 годы в хозяйстве отмечено резкое сокращение поголовья по всем категориям животных. Количество крупного рогатого скота сократилось на 395 голов или на 81,8%. Лошади были в хозяйстве лишь в 2009 и 2010 годах, но из-за нерентабельности их выращивания было решено отказаться от развития этой отрасли в хозяйстве. Вместе с уменьшением поголовья произошло сокращение производства животноводческой продукции

Проанализировав таблицу 21, необходимо отметить, что за рассматриваемый период по всем видам продукции произошло значительное

сокращение производства. Особенно это касается прироста крупного рогатого скота – 49,6%. Производство молока сократилось с 1937 центнеров в 2007 году до 1574 центнеров в 2010 году, что составляет 18,7%. В 2006 году хозяйство отказалось от производства животноводческой продукции. Это связано с падением продуктивности животных, неконкурентоспособностью с импортной продукцией, а также недостаточной государственной поддержкой.

Анализ представленных данных свидетельствует, что за последние годы продуктивность животных в ОАО "Чеченагрохолдинг" была значительно ниже среднереспубликанских показателей. Так, в 2007 г. выход телят на 100 коров был в 1,3 раза ниже, а в 2010 году составил 48 голов, в то время как для эффективного ведения отрасли необходимо получать 80-85 телят. Среднесуточный привес животных на выращивании и откорме в ОАО

"Чеченагрохолдинг" был в 1,5- 2 раза ниже, чем в среднем по всем хозяйствам. Процент падежа животных в ОАО "Чеченагрохолдинг" в 2010 году составил по крупному рогатому скоту 6,5%, в то время как в среднем по республике этот показатель составил 1,4%. Надой молока в ОАО "Чеченагрохолдинг" также значительно ниже, чем по республике – почти в 2 раза.

Анализ динамики производственных ресурсов ОАО "Чеченагрохолдинг" показал, что происходит потеря кадрового потенциала исторически сложившейся животноводческой отрасли. Наблюдается старение и высокая степень изношенности основных производственных фондов. Хозяйство не имеет достаточного количества материальных оборотных средств и необходимых денежных ресурсов для осуществления бесперебойного производственного процесса. Помимо этого, ситуация на аграрном рынке такова, что спрос находит прежде всего растениеводческая продукция. Продукты отечественного животноводства не выдерживают

конкуренции с импортными, обильно субсидируемыми товарами и без существенной государственной поддержки оказываются убыточными.

Нами для рекомендации данному предприятию по оптимизации производства используем экономико-математическую модель оптимального развития сельскохозяйственного предприятия центральное место занимает модель оптимизации производственной структуры. С ее помощью определим основные параметры развития производства. Задача сформируем следующим образом: определить такую производственную структуру для хозяйства, при котором оно будет получать максимальную прибыль.

Критерии оптимальности является максимум прибыли:

$$Z = \sum_{j \in N} c_j x_j \rightarrow \max$$

Данная модель нами была использована для оптимизации сельскохозяйственной продукции (растениеводство и животноводство) в МУП «Голубое озеро». При этом были проведены численные эксперименты по исследованию влияния изменений денежных ресурсов предприятия. Остановимся сначала на записи числовой модели, использованной для исследования различных вариантов распределения денежных ресурсов данного хозяйства между различными направлениями производства.

В хозяйстве имеется 748га пашни, 686га естественных сенокосов и 2530 га пастбищ. Хозяйство специализируется на производстве зерна и животноводческой продукции. Кроме этого, в модель было включено производство молока и мяса крупного рогатого скота. Для записи экономико-математической модели, для площадей сельскохозяйственных культур введем обозначение:

- x_1 – площадь озимой пшеницы;
- x_2 – площадь яровой пшеницы;
- x_3 – площадь кукурузы на зерно;
- x_4 – площадь подсолнечника;
- x_5 – площадь картофеля;
- x_6 – площадь овощей;
- x_7 – площадь озимого овса;
- x_8 – площадь ярового овса;
- x_9 – площадь кукурузы на корм;

- x_{10} - площадь кукурузы на силос;
 x_{11} - площадь корнеплодов;
 x_{12} - площадь многолетних трав на сено;
 x_{13} - площадь многолетних трав на зеленый корм;
 x_{14} - площадь однолетних трав на сено;
 x_{15} - площадь однолетних трав на зеленый корм.

Поголовье коров в молочном стаде обозначим через x_{16} , поголовье крупного рогатого скота через x_{17} . Введем еще следующие обозначения:

- x_{18} - площадь используемых неорошаемых земель;
 x_{19} - объемы финансовых ресурсов, направляемых на неорошаемое земледелие;
 x_{20} - объемы финансовых ресурсов, направленных на производство животноводческой продукции;
 x_{21} - общий объем финансовых ресурсов, используемых в хозяйстве для производства продукции.

В этих обозначениях система ограничений описывающая распределение пашни по культурам, записывается в виде:

$$\sum_{i=1}^{15} x_i = x_{18}; \quad x_{18} \leq 748$$

Распределение финансовых ресурсов хозяйства по направлениям производства продукции принимает вид:

$$\sum_{i=1}^{15} S_i Y_i^H x_i = x_{19}$$

$$P_M x_{16} + S_P P_P x_{17} = x_{20}$$

$$x_{19} + x_{20} \in \Phi$$

где Y_i^H , урожайность i -ой культуры на неорошаемых землях; (ц/га);

S_i^H - себестоимости производства 1 ц i -ой культуры на неорошаемых землях, ц/га;

S_M, S_P - себестоимости производства 1 ц молока и мяса;

Φ - объем финансовых ресурсов хозяйства.

Исходя из этого, можем записать следующую систему ограничений:

$$Y_1^H x_1 + Y_2^H x_2 \geq V_1,$$

$$Y_3^H x_3 \geq V_2,$$

$$Y_4^H x_{14} \geq V_3,$$

$$Y_5^H x_5 \geq V_4,$$

$$Y_6^H x_6 \geq V_5,$$

$$P_M x_{16} \geq V_6, \quad P_P x_{17} \geq V_7,$$

где V_1, V_2, V_3, V_4, V_5 - минимальные объемы производства товарной пшеницы, кукурузы на зерно подсолнечника, картофеля и овощей;

V_6, V_7 - минимальные объема производства молока и мяса.

Для оценки потребности животных в кормах различных видов будем использовать запись, соответствующую условиям года. При этом, предположение, что в качестве кормов можно использовать и солому от

зерновых культур. Тогда условие по обеспечению животных кормовыми единицами записывается в виде:

$$e_1, d_1, y_1, x_1 + e_2, d_2, y_2, x_2 + e_3, d_3, y_3, x_3 + e_7, d_7, y_7, x_7 + e_8, d_8, y_8, x_8 + e_9, d_9, y_9, x_9 + d_{10}, y_{10}, x_{10} + d_{11}, y_{11}, x_{11} + d_{12}, y_{12}, x_{12} + d_{13}, y_{13}, x_{13} + d_{14}, y_{14}, x_{14} + d_{15}, y_{15}, x_{15} + e_{77}, d_7, y_7, x_7 + e_{88}, d_8, y_8, x_8 + e_{99}, d_9, x_9 \leq d_c y_c \Pi_c \leq V_{Кс}$$

Условие по обеспечению животных переваримым протеином записывается в виде:

$$e_1 p_1 y_1 x_1 + e_2 p_2 y_2 x_2 + e_3 p_3 y_3 x_3 + e_7 p_7 y_7 x_7 + e_8 p_8 y_8 x_8 + e_9 p_9 y_9 x_9 + p_{10} y_{10} x_{10} + p_{11} y_{11} x_{11} + p_{12} y_{12} x_{12} + p_{13} y_{13} x_{13} + p_{14} y_{14} x_{14} + p_{15} y_{15} x_{15} + p_{77} y_7 x_7 + p_{88} y_8 x_8 + p_{99} y_9 x_9 + p_c y_c \Pi_c + p_{п} y_{п} \Pi_{п} \geq V_{пр}$$

Ограничения по производству кормов различных видов записываются в виде:

концентрированных:

$$k_7 y_7 x_7 + k_8 y_8 x_8 + k_9 y_9 x_9 = V_K \\ V_K^{\min} \leq V_K \leq V_K^{\max}$$

грубых:

$$e_1 p_1 y_1 x_1 + e_2 p_2 y_2 x_2 + e_3 p_3 y_3 x_3 + e_7 p_7 y_7 x_7 + e_8 p_8 y_8 x_8 + e_9 p_9 y_9 x_9 + p_{12} y_{12} x_{12} + p_{14} y_{14} x_{14} + e_c p_c \Pi_c = V_r$$

$$V_r^{\min} \leq V_r \leq V_r^{\max}$$

сочных:

$$c_{10} y_{10} x_{10} + c_{11} y_{11} x_{11} + c_{13} y_{13} x_{13} + c_{15} y_{15} x_{15} + c_{п} y_{п} x_{п} = V_c \\ V_c^{\min} \leq V_c \leq V_c^{\max}$$

В качестве целевой функции в модели были использованы максимум валового производства сельскохозяйственной продукции в денежном выражении. Использование этой функции связано с тем, что некоторые виды продукции, несмотря на необходимость их производства, являются нерентабельными. Для оценки значений этих параметров в планируемом году нами использовались их значения за предыдущий 5-летний период.

Как показывает анализ имеющихся данных, тенденции изменения урожайностей культур на неорошаемых землях практически не отличаются друг от друга. Таким образом, для расчетов будем использовать следующие значения урожайностей культур.

Таблица 23

Урожайности культур, используемые в модели*

№№ п/п	Культура	Неорошаемый земли, ц/га
1	Озимые	24,3

2	Яровые	21,8
3	Кукуруза на зерно	30,4
4	Подсолнечник	27,0
5	Картофель	58,0
6	Овощи открытого грунта	47,2

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия

Рассмотрим далее изменения рентабельности производства сельскохозяйственных культур, начиная с 2008 года. Такой анализ динамики данного показателя необходим для построения ее модели и прогнозирования его значения на планируемый год. Себестоимости производства молока и мяса КРС в исследуемом году были также определены путем экстраполяции данных за предыдущие годы: 63 тыс. руб./ц и 5,0 тыс.руб. /ц.

Таблица 24

**Себестоимости сельскохозяйственных культур,
используемые в модели***

№№ п/п	Культура	Неорошаемый земли, р/га
1	Озимые	110,8
2	Яровые	128,6
3	Кукуруза на зерно	70,4
4	Подсолнечник	153,0
5	Картофель	477,2
6	Овощи открытого грунта	412,6

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия

Окончательная экономико-математическая модель оптимизации производства сельскохозяйственной продукции предприятия «Чеченагрохолдинг» представлена в виде комплекс-таблицы. Для того, чтобы выявить резервы снижения себестоимости нами были использованы несколько вариантов. Остановимся далее для сравнения на результатах расчетов при $\Phi_0 = 2000$ тыс. руб. В результате решения задач на ЭВМ получены следующие данные:

$$\begin{aligned} x_1 &= 61,7 \text{ га} \\ x_4 &= 7,41 \text{ га} \\ x_5 &= 3,27 \text{ га} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} x_{14} &= 71,5 \text{ га} \\ x_{18} &= 748 \text{ га} \\ x_{19} &= 1500 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

(1)

$$\begin{aligned}x_6 &= 21,19 \text{ га} \\x_9 &= 97,22 \text{ га} \\x_{12} &= 121,4 \text{ га}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}x_{21} &= 1500 \text{ тыс. руб.} \\z &= 26,94 \text{ тыс. руб.}\end{aligned}$$

Оптимальный план производства сельскохозяйственной продукции, соответствующий исходному варианту себестоимости производства сельскохозяйственных культур, имеет следующий вид:

$$\begin{aligned}x_1 &= 61,7 \text{ га} & x_{12} &= 79,69 \text{ га} & x_{19} &= 1685 \text{ тыс.руб.} \\x_3 &= 210,8 \text{ га} & x_{14} &= 41,74 \text{ га} & x_{20} &= 314,9 \text{ тыс.руб.} \\x_4 &= 7,41 \text{ га} & x_{15} &= 230,7 \text{ га} & x_{21} &= 20000,0 \text{ тыс.руб.} \\x_5 &= 5,17 \text{ га} & x_{16} &= 20,0 \text{ гол.} & Z &= 3625 \text{ тыс.руб.} \\x_6 &= 21,19 \text{ га} & x_{18} &= 748 \text{ га} & & \\x_9 &= 97,22 \text{ га} & & & & \end{aligned} \quad (2)$$

Сравнение планов (1) и (2) показывает, что рассмотренное снижение себестоимости производства озимой и яровой пшеницы на неорошаемых землях привело к заметному увеличению валового объема производства – почти на 931 тыс. руб. Кроме этого, по сравнению с планом (1) в последнем появилось производство молока, а отдача вложенного в производство рублю увеличилась в результате снижения себестоимости производства пшеницы с 2,21 руб. валовой продукции до 2,36 руб. т.е. почти на 7%. Остановимся далее на результатах расчетов при $\Phi_0 = 2500$ руб. Оптимальный план производства сельскохозяйственной продукции, соответствующий исходному варианту себестоимости производства сельскохозяйственных культур, имеет следующий вид:

$$\begin{aligned}x_1 &= 61,7 \text{ га} & x_{12} &= 13,69 \text{ га} & x_{19} &= 1886 \text{ тыс.руб.} \\x_3 &= 310,8 \text{ га} & x_{15} &= 230,7 \text{ га} & x_{20} &= 613,1 \text{ тыс.руб.} \\x_4 &= 7,41 \text{ га} & x_{16} &= 20,0 \text{ гол.} & x_{21} &= 2500 \text{ тыс.руб.} \\x_5 &= 5,17 \text{ га} & x_{17} &= 52,31 \text{ гол.} & z &= 4859 \text{ тыс.руб.} \\x_6 &= 21,19 \text{ га} & x_{18} &= 748 \text{ га} & & \\x_9 &= 97,2 \text{ га} & & & & \end{aligned} \quad (3)$$

Как можно заметить, повышение объема финансовых ресурсов, используемых для производства сельскохозяйственной продукции, на 1234 тыс. руб. при тех же значениях себестоимостей производства культур привело к росту валового объема производства на сумму, меньшую чем на 1234 тыс. руб. (2694 тыс. руб. в плане 1). На производство животноводческой

продукции направляется 613,1 тыс. руб. Структуры посевных площадей в планах (1) и (3) также различаются. Таким образом, можно отметить, что одним из важнейших факторов повышения эффективности производства является снижение себестоимости производства продукции. Отметим, что во всех вариантах, рассмотренных выше, финансовые ресурсы использовались полностью. Для определения максимальной потребности хозяйства в финансовых ресурсах рассмотрим случай, когда $\Phi_0 = 3500$ тыс. руб.

Сравнение полученных результатов с результатами (1) показывает, что увеличение значения Φ_0 на 1000 тыс. руб. привело к существенному увеличению валового объема производства продукции в хозяйстве - более чем на 2760 тыс.руб. Отсюда можно сделать вывод, что эффективность вложений на производство сельскохозяйственной продукции в данном хозяйстве зависит от их объема сложным образом и эта зависимость носит нелинейный характер.

Оптимальный план решения задачи, соответствующий исходным значениям себестоимости продукции, имеет следующий вид:

$$\begin{array}{lll}
 x_1=61,7 \text{ га} & x_{12}=4,70 \text{ га} & x_{19}=2300 \text{ тыс.руб.} \\
 x_3=322,7 \text{ га} & X_{13}=63 \text{ га} & x_{20}=1200 \text{ тыс.руб.} \\
 X_7=7,41 \text{ га} & x_{15}=164,0 \text{ га} & x_{21}=3500 \text{ тыс.руб.} \\
 x_5=5,17 \text{ га} & X_{16}=40,0 \text{ га} & z=5454 \text{ тыс.руб.} \\
 x_6=21,19 \text{ га} & x_{17}=100 \text{ гол.} & \\
 x_9=97,22 \text{ га} & x_{18}=748 \text{ га} &
 \end{array} \quad (4)$$

Кроме этого, можно заметить, что имеющийся объем ресурсов не используется полностью, то есть при заданных условиях производства сельскохозяйственной продукции потребность хозяйства в финансах равна 2500 тыс.рублей. Для исследования влияния снижения себестоимости на эффективность использования финансовых ресурсов были проведены расчеты для второго варианта значений себестоимости яровой и озимой пшеницы (на 15% ниже исходных) и получены следующие результаты:

$$\begin{array}{ll}
 x_4=645,9 \text{ га} & x_{19}=2487 \text{ тыс. руб.} \\
 x_7=87,1 \text{ га} & x_{20}=675,9 \text{ тыс. руб.} \\
 x_9=15,02 \text{ га} & x_{21}=3451 \text{ тыс. руб.}
 \end{array} \quad (5)$$

$x_{16} = 40,0$ гол.
 $x_{17} = 139,5$ гол.
 $x_{18} = 748$ га

$z = 7846$ тыс.руб.

Главное отличие полученного плана от (4), как можно заметить, заключается в том, что валовой объем производства продукции повысился на 2392 тыс.руб. (на 17,5%) и финансовые ресурсы используются полностью.

Таким образом, можно утверждать, что снижение себестоимости продукции приводит не только к повышению валового производства продукции, но и к улучшению освоения финансовых ресурсов хозяйства. Отметим, что такие же расчеты были проведены для случаев:

- себестоимости озимой и яровой пшеницы на орошаемых и неорошаемых землях были снижены на 20% по сравнению с исходным вариантом;

- себестоимости всех культур были снижены на 15% по сравнению с исходным вариантом.

Не останавливаясь подробно на обсуждении результатов расчетов, отметим, что полученные выше зависимости эффективности производства сельскохозяйственной продукции от вариации себестоимости сохраняются. Таким же образом имеет место улучшение финансовой емкости хозяйства при снижении себестоимости.

Рассмотрим результаты от всей деятельности ООО «Седа» за 2008-2010 гг.: полная себестоимость проданной продукции уменьшилась на 39,9%; выручка уменьшилась на 37,4%; были выделены за три года субсидии из бюджета всех уровней 1194 тыс. руб.; убыточность/(-) с учетом субсидий составила -3,6% (табл. 25).

Таблица 25.

Результаты от всей деятельности ООО «Седа»

	2008г.	2009г.	2010г.	2010г в % к 2009г.
Полная себестоимость проданной продукции	13670	12697	8224	60,1
Выручка, тыс.руб	11055	9497	6931	62,6

Субсидии из бюджета всех уровней, тыс. руб	200	-	994	497
Рентабельность(убыточность/-/)%	-19,1	-25,2	-15,7	-
Рентабельность(убыточность/-/) с учетом субсидий,%	-17,7	-25,2	-3,6	-

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия

Как видно из данных таблицы 16, результаты от реализации продукции растениеводства ООО «Седа» за 2008-2010 гг.: полная себестоимость проданной продукции уменьшилась на 49,3%; выручка уменьшилась на 52,9%; были выделены за три года субсидии из бюджета всех уровней 1,2 млн. руб.; рентабельность с учетом субсидий в 2009 году составила 23,2%.

Таблица 26

Результаты от реализации продукции растениеводства ООО «Седа»

	2008г.	2009г.	2010г.	2010г в % к 2009г.
Полная себестоимость проданной продукции	8441	8379	4286	50,7
Выручка, тыс.руб	9089	7070	4286	47,1
Субсидии из бюджета всех уровней, тыс. руб	200	-	994	497
Рентабельность(убыточность/-/)%	7,7	-15,6	-	-
Рентабельность(убыточность/-/) с учетом субсидий,%	10,1	-15,6	23,2	-

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия

Таблица 27

Результаты от реализации продукции животноводства ООО «Седа»

	2008г.	2009г.	2010г.	2010г в % к 2009г.
Полная себестоимость проданной продукции	5229	4318	3938	75,3
Выручка, тыс.руб	1966	2427	2645	134,5
Рентабельность(убыточность/-/)%	-62,4	-43,8	-32,8	-
Рентабельность(убыточность/-/) с учетом субсидий,%	-62,4	-43,8	-32,8	-

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия

Как видно из данных таблицы 27, результаты от реализации продукции животноводства ООО «Седа» за 2008-2010 гг.: полная себестоимость

проданной продукции уменьшилась на 24,7%; выручка увеличилась на 34,5%; за три года субсидии из бюджета всех уровней не выделялись; убыточность отрасли для хозяйства в 2008 году составила -32,8%.

Результаты от реализации зерна ООО «Седа» за 2008-2010 гг.: полная себестоимость проданной продукции уменьшилась на 48,0%; выручка уменьшилась на 51,7%; за три года субсидии из бюджета всех уровней выделялись в сумме ; 625 тыс. руб. Результаты от реализации подсолнечника ООО «Седа» за 2009-2006гг.: полная себестоимость проданной продукции уменьшилась на 50,6%; выручка уменьшилась на 57,0%; за три года субсидии из бюджета всех уровней не выделялись; средняя цена реализации уменьшилась на 7,3%; в сумме; 625 тыс. руб. Полная себестоимость проданной продукции за три года увеличилась на 16,6%; себестоимость реализованной продукции, за ц, на 18,6%; средняя цена реализации за ц – на 43%; выручка – уменьшилась на 4,3%; убыточность молокопроизводства в периоде от – 46,0 до – 35,0%.

Анализ показывает, что в структуре затрат на производство продукции растениеводства в периоде каждый год складывается по разному, значительно по годам колеблются затраты в динамике по: удобрения минеральные и органические, содержание основных средств. Это связано с ростом цен на удобрения, семена и посадочный материал; увеличением затрат на техническое обслуживание и ремонт устаревшей техники, а также ростом цен на топливо, горюче-смазочные материалы и запасные части.

Рассмотрим экономическое состояние ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан» характеризуется системой показателей. Одним показателем невозможно определить финансово-экономическое положение, хотя уровень рентабельности является обобщающим показателем эффективности производства. Поэтому на практике для анализа эффективности производства применяется система. Для анализа производственно-сбытовой деятельности ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан» составим таблицы, характеризующие

динамику его развития в 2008-2010гг. и в перспективе. Прирост прибыли за период составил 14%, рентабельность возрос на 6,7 процентных пункта. Отметим, что 2010г. завершился для хозяйства без прибыли по причине в основном засухой.

Таблица 28

Результаты от всей деятельности ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан»*

	2008г.	2009г.	2010г.	2010г в % к 2009г.
Полная себестоимость проданной продукции, тыс.руб.	7303	4482	4598	62.96
Выручка, тыс.руб.	5769	5061	5379	93.23
Субсидии из бюджета всех уровней, тыс. руб.	1064	687	36	3.38
Рентабельность(убыточность/-)/%	-21.0	12.9	17.0	
Рентабельность(убыточность/-) с учетом субсидий,%	-6.4	28.3	17.8	

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Как видно из данных таблицы 28, в хозяйстве наблюдается за период снижение полной себестоимости проданной продукции на 37,04%, выручки – на 6,77% сокращение субсидий 96,62%, тыс.руб., а рентабельность от всей деятельности в 2008 году составил 17,8%. В 2008-2010гг. в ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан» снижение выручки от реализации продукции составило 6,6%; полной себестоимости проданной продукции - 27,7%; субсидии из бюджета всех уровней составили в 2008 году 36 тыс. руб.; рентабельность – 17,0 и рентабельность с учетом субсидий -17,8 процентов.

Таблица 29

Результаты от реализации продукции растениеводства ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан»*

	2008г.	2009г.	2010г.	2010г в % к 2009г.
Полная себестоимость проданной продукции	1897	1778	1758	92.6
Выручка, тыс.руб	2490	1888	2274	91.3
Субсидии из бюджета всех уровней, тыс. руб	464	15	36	7.7
Рентабельность(убыточность/-)	31.3	6.2	29.4	

-/)%				
Рентабельность(убыточность/ -/) с учетом субсидий,%	55.7	7.0	31.4	

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Как видно из данных таблицы 17, в 2008-2010гг. в ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан» снижение выручки от реализации продукции растениеводства составило 8,7%; полной себестоимости проданной продукции – 8,7%; субсидии из бюджета всех уровней составили в 2007 году 36 тыс. руб.; рентабельность – 29,4 и рентабельность с учетом субсидий – 31,4 процентов.

Таблица 30

**Результаты от реализации продукции животноводства ОАО
«Племсовхоз «Урус-Мартан»***

	2008г.	2009г.	2010г.	2010г в % к 2009г.
Полная себестоимость проданной продукции	4466	2704	2840	63.59
Выручка,тыс.руб	3266	3173	3105	95.07
Субсидии из бюджета всех уровней, тыс. руб	600	672	-	-
Рентабельность(убыточность/ -/)%	-26.9	17.3	9.3	
Рентабельность(убыточность/ -/) с учетом субсидий,%	-13.4	42.2	9.3	

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Как видно из данных таблицы 28, в 2008-2010 гг.. в ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан» снижение выручки от реализации продукции животноводства составило 4,9%; полной себестоимости проданной продукции – 36,4%; субсидии из бюджета всех уровней составили в 2007 году 36 тыс. руб.; рентабельность – 9,3 и рентабельность с учетом субсидий – 9,3 процентов. В 2008-2010 гг.. в ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан» снижение выручки от реализации зерновых культур составило 4,3%; полной себестоимости проданной продукции – 26,4%. В ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан» увеличение выручки от реализации молока и молочных продуктов составило 57,8%; полной себестоимости проданной продукции – 76,3%;

себестоимости реализованной продукции, за ц, 53,5; средней цены реализации за ц – на 37,4%.

В ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан» снижение выручки от реализации скота и птицы составило 42,7%; полной себестоимости проданной продукции – 70,7%; увеличение себестоимости реализованной продукции, за ц, 48,3; средней цены реализации за ц – на 58,0%. Для того чтобы получить наиболее выгодный результат от выручки реализованной продукции хозяйство придает немаловажное значение передвижению товара и сбыту своей пищевой продукции. Функции товародвижения осуществляются через каналы реализации, которые включают организации и людей, связанных с передвижением и обменом продовольственных товаров и рассматриваются, как участники каналов сбыта или посредники. Руководство ОАО «Племенной совхоз «Урус-Мартан», принимая решение об использовании прямых каналов распределения, исходит из наличия определенных предпосылок, которые оправдывают целесообразность именно таких продаж. Среди основных задач, которые решает оптовая торговля для хозяйства можно отдать предпочтение следующим:

- сбор и создание банка данных конъюнктуры изучения рынка с текущими и перспективными прогнозами состояния спроса и предложения на продукцию отрасли растениеводства;

- своевременное, ритмичное и качественное обеспечение потребителей в соответствии с полученными заказами, договорами и контрактами;

- формирование товарных запасов и организация складского хранения для оперативного маневрирования ими в случае возникновения у заказчиков непредвиденной потребности в продукции;

- внедрение прогрессивных форм и методов оптовой торговли с применением высокомеханизированных погрузочно-разгрузочных средств, мобильного транспорта, различных видов высокоэффективной многооборотной тары;

- получение максимально возможной экономии в результате снижения уровня издержек.

- В анализируемом периоде произошел спад объемов производства, в том числе по отрасли растениеводства, в основном по причине уменьшения урожайности зерновых культур, слабого использования ресурсного потенциала, нерационального севооборота. Диспаритет цен на продукцию, закупаемую и производимую в хозяйстве, привел к увеличению затрат на основное производство, что отрицательно сказалось на другие важнейшие экономические показатели хозяйства.

Очевидно, ОАО «Племсовхоз «Урус-Мартан» следует пересмотреть ценовую и сбытовую политику с тем, чтобы выбрать наиболее эффективный канал реализации своей товарной продукции. Специфика молочного и мясного скотоводства состоит в том, что продуктивность коров и эффективность отрасли зависит от степени использования генетического потенциала животных, поэтому необходимо создавать условия для реализации данного фактора. Постепенно происходит модификация самих институциональных структур продовольственного комплекса; создаются новые современные формы торговли: цепочки магазинов, объединение под единой торговой маркой розничных магазинов и общепита, слияние розничного звена с перерабатывающими предприятиями. Важным структурным изменением на продовольственных рынках можно назвать изменения в самих продуктовых цепочках: диверсификация каналов сбыта, возникновение нетрадиционных каналов, появление новых продуктовых цепочек. В частности, повысился уровень товарности как по растениеводству, так и животноводческой продукции, хотя имели место потери при транспортировке, хранении. В хозяйстве были приняты меры по приданию товарного вида продукции, своевременно анализировалось состояние товародвижения, осуществлялся поиск наиболее выгодных каналов реализации товарной продукции, усилилось внимание маркетингу, в

частности, разработана в хозяйстве ценовая стратегия предприятия. В хозяйстве приняты меры по совершенствованию организации труда на полях, в животноводческом комплексе предприятия, транспортном и других сферах производства, улучшилась работа по внедрению в производство элементов НОТ, хотя в хозяйстве все еще низок уровень производительности труда.

Для того, чтобы понять насколько эффективным было производство продукции растениеводства необходимо знать затраты на производство продукции, то есть ее себестоимость. Себестоимость, как показатель, характеризующий эффективность производства, отражает реальную стоимость продукции, то есть во что она обходится конкретному товаропроизводителю и включает в себя затраты живого и овеществленного труда на ее производство и реализацию: оплата труда работников, стоимость семян, удобрений, средств защиты растений от вредителей и болезней, горюче-смазочные материалы, ремонт и амортизацию основных средств и прочие затраты.

2.3. Экономическая эффективность сбытовой деятельности структурных единиц АПК в рыночных условиях хозяйствования

Деятельность структурных единиц АПК в современных экономических условиях предполагает реструктурирование всех функциональных сфер деятельности хозяйствующих субъектов, но главным образом, это касается сферы сбыта готовой продукции. При наличии жесткой конкуренции главная задача системы управления сбытом – обеспечить завоевание и сохранение организацией предпочтительной доли рынка и добиться превосходства над конкурентами.

В процессе маркетинговой деятельности проблема сбыта решается уже на стадии разработки политики фирмы. Осуществляется выбор наиболее эффективной системы, каналов и методов сбыта, применительно к конкретно

определенным рынкам. Это означает, что производство продукции с самого начала ориентируется на конкретные формы и методы сбыта, наиболее благоприятные условия. Поэтому разработка сбытовой политики имеет целью определение оптимальных направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса реализации товара, что предполагает обоснованный выбор организационных форм и методов сбытовой деятельности, ориентированных на достижение намечаемых конечных результатов.

Разработке сбытовой политики предшествует анализ оценки эффективности существующей сбытовой системы, как в целом, так и по отдельным ее элементам, соответствие проводимой фирмой сбытовой политики конкретным рыночным условиям. Анализуются не столько количественные показатели объемов продаж по продукту и по регионам, сколько весь комплекс факторов, оказывающих влияние на размеры сбыта: организация сбытовой сети, эффективность рекламы и других средств стимулирования сбыта, правильность выбора рынка, времени и способов выхода на рынок.

Сбытовая политика играет ключевую роль в нескольких областях стратегического планирования предприятий. Служба сбыта должна определить лучший способ достижения стратегических целей для каждого подразделения предприятия. Целью менеджеров по сбыту не всегда является обеспечение роста продаж. Их целью может быть поддержание существующего объема продаж при одновременном сокращении расходов на рекламу и продвижение товаров на рынке или даже снижение спроса. Другими словами, служба сбыта должна поддерживать спрос на уровне, определенном в стратегических планах высшего руководства. Служба сбыта помогает хозяйствующим субъектам АПК оценить потенциал каждой хозяйственной единицы компании, установить цели для каждой из них и затем успешно достичь их.

Существует несколько причин, определяющих роль системы сбыта в деятельности организации. Они выражаются в следующем: в сфере сбыта определяются окончательно результат всех усилий предприятия, направленных на развитие производства и получение максимальной прибыли; приспособив сбытовую сеть под потребителя, предприятие имеет больше шансов выстоять в конкурентной борьбе; сбытовая сеть как бы продолжает процесс производства, беря на себя доработку товара, его подготовку к продаже (сортировку, фасовку, упаковку); во время сбыта эффективнее происходит выявление и изучение вкусов и предпочтений потребителей.

Приведенных причин вполне достаточно, чтобы понять, как важна в маркетинге подсистема сбыта и почему в условиях изобильных рынков на нее расходуются огромные средства. Итак, сбытовую политику фирмы-изготовителя продукции следует рассматривать как целенаправленную деятельность, принципы и методы, осуществления которой призваны организовать движение потока товаров к конечному потребителю. Основная ее задача – создание условий для превращения потребностей потенциального покупателя в реальный спрос на конкретный товар. К числу таких условий относятся элементы сбытовой политики, каналы распределения (сбыта, товародвижения) вместе с функциями, которыми они наделены. [26]

Основные элементы сбытовой политики следующие: транспортировка продукции – ее физическое перемещение от производителя к потребителю; доработка продукции – подбор, сортировка, сборка готового изделия и прочее, что повышает степень доступности и готовности продукции к потреблению; хранение продукции – организация создания и поддержание необходимых ее запасов; контакты с потребителями – действия по физической передаче товара, оформлению заказов, организации платежно-расчетных операций, юридическому оформлению передачи прав

собственности на товар, информированию потребителя о товаре и фирме, а также сбору информации о рынке.

Следует также отметить, что анализ системы сбыта, предполагает выявление эффективности каждого элемента этой системы, оценку деятельности сбытового аппарата. Анализ издержек обращения предусматривает сопоставление фактических сбытовых расходов по каждому каналу сбыта и виду расходов с показателями плана с целью обнаружения необоснованных расходов, устранения потерь, возникающих в процессе товародвижения, и повышения рентабельности функционирующей системы сбыта. Одним из ключевых вопросов доведения продукта до потребителя является выбор для различных видов продукта типа канала распределения, иногда называемым каналом маркетинга. [26]

В настоящее время решения о выборе канала распределения, о способах управления им являются важным и сложным вопросом для фирмы. Предприятие, предлагая свою продукцию, признает, что невозможно обратиться ко всем покупателям сразу, так как они очень многочисленны, имеют разнообразные вкусы и различаются по стилю покупки. К тому же на некоторых субрынках могут быть удачно расположены конкуренты. Поэтому хозяйствующий субъект и заинтересован в выявлении тех субрынков, которые окажутся для него наиболее привлекательными и совместимыми с его целями и ресурсами. Рассмотрим эффективность сбытовой деятельности сельскохозяйственных организаций АПК.

ОАО "Чеченагрохолдинг" является коммерческой организацией. Как для любой другой коммерческой организации приоритетом в его деятельности является получение определенной выгоды путем предложения на рынке того или иного товара. Структура реализованной продукции ОАО "Чеченагрохолдинг" представлена в таблице 31.

Таблица 31

Структура реализованной продукции ОАО "Чеченагрохолдинг"*

Виды продукции	Г о д ы										2010 г. в % к 2009 г.
	2006		2007		2008		2009		2010		
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	
Зерновые и зернобобовые – всего	2088	64,1	1005	44,9	2491	69,2	1361	52,7	765	57,9	36,6
В том числе:											
пшеница	1265	38,8	640	28,6	1526	42,4	1070	41,5	765	57,9	60,5
ячмень	573	17,6	285	12,7	760	21,1	291	11,2	-	-	-
Подсолнечник	-	-	80	3,6	310	8,6	156	6,0	-	-	-
Итого по растениеводству	2487	76,3	1463	65,4	3069	85,2	1517	58,7	765	57,9	30,8
Скот и птица в живой массе	170	5,2	345	15,4	232	6,4	740	28,7	557	42,1	327,6
В том числе:											
крупный рогатый скот	170	5,2	345	15,4	232	6,4	740	28,7	557	42,1	327,6
Молоко цельное	343	10,5	430	19,2	301	8,4	324	12,6	-	-	-
Итого по животноводству	750	23,0	775	34,6	533	14,8	1064	41,3	557	42,1	74,3
Всего	3258	100	2238	100	3602	100	2581	100	1322	100	40,6

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Следует отметить, что за исследуемый период выручка предприятия сократилась на 59,4%. Снижение этого показателя было обусловлено уменьшением с 2088 тысяч рублей до 765 тысяч рублей суммы от реализации зерна. Но помимо этого следует отметить и то, что в 2008 году в хозяйстве реализовывалась из продукции растениеводства только озимая пшеница. Что касается продукции животноводства, то здесь отмечается наоборот, увеличение суммы от реализации продукции крупного рогатого скота почти в 3 раза. В 2008 году хозяйство не реализует молоко цельное. Это связано с постепенным переходом хозяйства к производству только растениеводческой продукции, и отказом от животноводческой.

В структуре реализованной продукции в 2009 году преобладала продукция растениеводства – 76,3%, в том числе 64,1% приходилось на зерно. В следующем году также преобладала выручка от реализации растениеводческой продукции – 65,4%. Наибольший удельный вес, как и в предыдущий год, заняла продукция зерновых и зернобобовых культур – 44,9%. Выручка от реализации крупного рогатого скота составила 15,4%. В 2009 году удельный вес растениеводческой отрасли увеличился до 85,2%. Доля животноводческой продукции уменьшилась до 14,8% за счет сокращения реализации крупного рогатого скота и молока – 8,4%. В 2010 году наблюдается небольшое преобладание растениеводческой продукции в структуре реализованной продукции – 58,7%.

Целью коммерческой организации является получение прибыли, которая характеризует выживание предприятия, его стабильность, обеспечивает источник финансирования, за счет которого можно расширять основные и оборотные фонды, увеличивать социальные выплаты и т.д. Рассмотрим показатели прибыли и убытков в ОАО "Чеченагрохолдинг" (таб.32).

На протяжении 2008, 2009, 2010 годов хозяйство получало прибыль от реализации сельскохозяйственной продукции. Наиболее благоприятным был

2009 год, когда валовая прибыль достигла +1212 тыс.рублей, что в 4 раза больше, чем в предыдущем году. Коммерческих расходов в отчете предприятия не показано, поэтому убытки от продаж равны сумме валового убытка. Внереализационные доходы включали субсидии на производство продукции растениеводства и животноводства. Их суммы уменьшились с 193 до 51 тысяч рублей или с 6,4% до 2,4% от себестоимости реализованной продукции. Кроме того, предприятие имело внереализационные расходы, связанные с уплатой пени, штрафов, неустоек.

Таблица 32

Показатели прибыли ОАО "Чеченагрохолдинг"(тыс.руб.) *

Показатели	Г о д ы					2010 г. в % 2009 г.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Выручка от реализации	3258	2238	3602	2581	1322	40,6
Себестоимость реализованной продукции	3027	2026	3234	2861	2157	71,3
Валовая прибыль/убытки	+231	+212	+368	-280	-835	361,5
Прибыль/убыток от продаж	+231	+212	+368	-280	-835	361,5
Внереализационные доходы	193	1188	335	215	51	26,4
В том числе субсидии	193	1188	335	215	51	26,4
Внереализационные расходы	116	188	227	-	-	-
Прибыль/убыток до налогообложения	+308	+1212	+476	-65	-784	254,5
Прибыль/убыток от обычной деятельности	+308	+1212	+776	-65	-784	254,5
Чистая прибыль/убыток	+308	+1212	+776	-65	-784	254,5

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Однако несмотря на то, что 2008-2009 годы были удачными для хозяйства и ОАО "Чеченагрохолдинг" получало прибыль, в 2006 и 2007 годах картина меняется кардинально – хозяйство несет убытки. В 2010 году – убытки составили 65 тыс. рублей, а в 2007 году – еще больше 784 тыс.рублей. несмотря на то, что в эти годы сальдо внереализационных доходов и расходов оказалось положительным, сумма убытков возросла. Таким образом, за анализируемый период ОАО "Чеченагрохолдинг" было убыточным предприятием, хотя до 2006 года предприятие получало неплохую прибыль.

Таблица 33

Финансовые результаты реализации товаров, продукции, работ, услуг

ОАО "Чеченагрохолдинг"* (тыс.руб.)

Виды продукции	Г о д ы				
	2006	2007	2008	2009	2010
Зерновые	+339	+238	+233	-27	-560
Итого по растениеводству	+427	+572	+468	+5	-560
Мясо	-110	-193	-118	-311	-275
Молоко	-10	-167	=18	+26	-
Итого по животноводству	-187	-360	-100	-280	-275

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Таблица 34

Баланс ресурсов и использования зерна в ОАО "Чеченагрохолдинг"*

Виды продукции	Г о д ы										2010г. в % к 2006 г.
	2006		2007		2008		2009		2010		
	ц	%	ц	%	ц	%	ц	%	ц	%	
Наличие на начало года	6	0,1	2051	13,4	7709	41,5	3214	28,2	1400	36,6	2333,3
Произведено	17977	99,9	13265	86,6	10855	58,5	8207	71,8	2425	62,4	13,5
ИТОГО	17983	100	15316	100	18564	100	11421	100	3825	100	21,3
Продано предпринимателям и организациям и на рынке	6972	38,5	5076	33,1	4850	26,1	3306	28,9	1000	26,1	14,3
Продано работникам предприятия	957	5,4	188	1,2	400	2,2	530	4,6	-	-	-
Использовано на корм скоту	-	-	-	-	2100	11,3	875	7,7	-	-	-
Использовано на сенаж	3110	17,4	150	9,8	1700	9,2	1000	8,8	-	-	-
Выдано в порядке оплаты труда	3684	20,5	800	5,3	3400	18,3	1970	17,2	2155	56,4	58,5
Прочие	1209	6,8	43	0,3	2900	15,6	2340	20,5	670	17,5	55,4
Наличие на конец года	2051	11,4	7709	50,3	3214	17,3	1400	12,3	-	-	-
Итого	17983	100	15316	100	18564	100	11421	100	3825	100	21,3

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Исследуем эффективность производства и реализации зерна в ОАО "Чеченагрохолдинг" (табл. 35).

Таблица 35

**Экономическая эффективность производства и реализации зерна
в ОАО "Чеченагрохолдинг"***

Показатели	Г о д ы					2010г. в % 2006г.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Количество, ц	15440	12900	9436	8460	2500	16,2
Выручка от реализации, тыс.руб.	2088	1005	2491	1361	765	36,6
Средняя цена реализации, руб./ц	135,2	77,9	221,3	160,9	306	226,3
Индекс, %	-	57,6	284,1	72,7	286,2	-
Полная себестоимость реализованной продукции, всего, тыс.руб.	1749	767	2258	1368	1325	75,8
1 ц, руб	113,3	59,5	239,3	164,1	530	467,8
индекс, %	-	52,6	402,2	68,6	322,9	-
Прибыль/убыток - всего, тыс.руб.	+339	+238	+233	-27	-560	-
на 1 ц, руб.	21,9	25,4	-18	-3,2	-224	-
Рентабельность продаж, %	16,2	23,7	9,4	-2,0	-73,2	-
Окупаемость затрат, %	119,8	130,8	109,6	95	57,7	-
Рентабельность затрат, %	19,8	30,8	9,6	-5	-3	-

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Главная роль в формировании прибыли принадлежит зернопроизводству – 41,6%. В 2008 году заметное влияние оказали результаты от реализации овощей + 70 тыс. руб. или 16,4%. В 2010 году хозяйство получило от реализации растениеводческой продукции прибыль в размере 468 тыс. руб. В 2006 году прибыль оказалась минимальной – всего 5 тыс.рублей. Убыточным оказалось производство зерновых -27 тыс.руб.. Сальдо оказалось положительным благодаря прибыли, полученной от реализации подсолнечника, - 32 тыс.руб. В 2007 году реализация растениеводческой продукции оказалась убыточной – 560 тыс.руб. За анализируемый период животноводческая отрасль была убыточной. Убытки

от реализации мяса крупного рогатого скота увеличились с 187 тыс.руб. в 2007 году до 275 тыс.рублей в 2006 году или в 1,5 раза. Реализация молока в 2009 и 2010 годах оказалась безубыточной - 18 и 26 тыс.руб. прибыли. Однако в 2006 году молоко хозяйство не реализовывало. Рассмотрим подробно экономическую эффективность производства и реализации основных видов товарной продукции.

Проанализируем более подробно влияние каждого из видов товарной продукции на формирование финансового результата предприятия (табл. 33). Реализация растениеводческой продукции за четыре года – 2008, 2009, 2010 приносила хозяйству прибыль. Максимальная сумма была получена в 2010 году – 572 тыс. рублей. Как отмечалось ранее, объемы реализуемого зерна уменьшились в 6 раз. В связи с этим выручка от его продажи сократилась в 2,7 раза. Обусловлено такое соотношение тем, что цены реализации в этот период имели тенденцию к росту и в 2007 году средняя цена реализации 1 ц зерна повысилась на 44% по сравнению с 2008 годом. Лишь в 2009 году наблюдается снижение средней цены реализации до 77,9 руб./ц, то есть на 42,5% от уровня 2008 года. Полная себестоимость 1 центнера зерна в 2009 году увеличилась на 22,5% от уровня 2008 года, а в 2007 году она возросла в 3 раза. Максимальную прибыль предприятие получило в 2008 году - 339 тыс. руб.. В следующем году, когда себестоимость снизилась на 56%, а цены на 42,5%, рентабельность затрат увеличилась до 30,8%. Рентабельность продаж, то есть удельный вес валовой прибыли в каждом рубле оборота, увеличилась с 16,2% в 2008г. до 23,7% в 2009г. В 2007 году окупаемость затрат на зерно составила 57,7%, а каждый рубль выручки приносил предприятию 70 копеек убытка.

Таблица 36

Уровень и структура производственной себестоимости 1 ц зерна в ОАО "Чеченагрохолдинг"*

Виды продукции	Г о д ы										2010 г. в % к 2006 г.
	2006		2007		2008		2009		2010		
	руб.	%	руб.	%	руб.	%	руб.	%	руб.	%	
Всего затрат	123,3	100	129,3	100	183,8	100	240,2	100	190,2	100	154,3
В том числе:											
- оплата труда с отчислениями на социальные нужды	39,7	32,2	41,2	31,9	48,7	26,5	80,1	33,3	139	73,1	350,1
- семена	25,8	20,9	16,0	12,4	12,9	7,0	19,5	8,1	37,1	19,5	143,8
- удобрения	18,6	15,1	18,0	13,9	31,7	17,2	51,8	21,6	37,9	19,9	203,8
- содержание основных средств	40,5	32,8	46,9	36,3	78,6	42,8	82,7	34,4	84,9	44,6	209,6
в том числе ГСМ	39,3	31,9	44,2	34,2	61,7	33,6	66,2	27,6	73,4	38,6	186,8

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Основными покупателями зерна ОАО "Чеченагрохолдинг" являются предприниматели и организации. Поставки в государственные федеральные и региональные фонды хозяйство не осуществляет. Часть зернопродукции продается работникам предприятия, на рынке, а также выдается в порядке оплаты труда. Рынок зерна является высококонкурентным рынком и предприятие не может оказывать влияние на цену. Поэтому воздействовать на размер прибыли хозяйство может только снижением издержек производства. Проанализируем уровень и структуру производственной себестоимости 1 ц зерна в ОАО "Чеченагрохолдинг" (табл. 36).

За период исследования в 1.5 раза возросла производственная себестоимость зерна. Обусловлено это было увеличением затрат на оплату труда – в 3,5 раза, на содержание основных средств – в 1,2 раза, на удобрения – в 1,1 раза. В структуре себестоимости за изучаемый период произошли определенные изменения. Во-первых, значительно, с 39,7 руб. до 139 руб. возросли затраты на оплату труда, повысился их удельный вес. Ежегодно дорожает содержание основных средств за счет роста цены на горюче-смазочные материалы, запасные части, ремонтные услуги. Велика доля затрат на удобрения и семена. На основе полученных данных можно сделать вывод, что резервами снижения себестоимости зерна являются дальнейшее повышение урожайности за счет применения научно рекомендованных доз органических и минеральных удобрений, а также снижение затрат на содержание основных средств, сокращение прочих затрат. Экономическая эффективность производства семян подсолнечника представлена в таблице 37. Подсолнечник, также как и зерно, является культурой, продукция которой востребована рынком. Семена подсолнечника в республике используются местными предприятиями для производства растительного масла, халвы, закупаются соседними республиками. Именно требованиями рынка и было обосновано введение этой культуры в севооборот в 2009 году. В том же году предприятие получило убыток -12 тыс.руб. от производства семян

подсолнечника. Однако в 2010 году наблюдается обратная картина: предприятие получило прибыль в размере 120 тыс.руб., обусловлено это было благоприятной для производителей конъюнктурой на рынке, когда цены поднялись на 4,7%. В то же время полная себестоимость 1 ц снизилась на 44,2%, что обеспечило значительный рост прибыли – с -12 тыс.руб. до +120 тыс.руб. Рентабельность затрат возросла с -13,1 тыс.руб. до +63,2 тыс.руб. или в 4,8 раза, а удельный вес прибыли в каждом рубле оборота достиг 38,7%. Таким образом, производство семян подсолнечника являлось для хозяйства выгодным делом, позволяющим иметь стабильную прибыль. Расширение площадей под подсолнечником сдерживается требованиями севооборота, предусматривающего его возделывание на прежнем месте не ранее, чем через 10-12 лет. Поэтому главный резерв увеличения его производства – повышение урожайности за счет использования органических и минеральных удобрений, средств защиты растений от болезней и вредителей.

Таблица 37

Экономическая эффективность производства и реализации семян подсолнечника в ОАО "Чеченагрохолдинг"*

Показатели	Г о д ы			2010г. в % к 2008 г.
	2008	2009	2010	
Количество, ц	200	740	390	195
Выручено от реализации	80	310	156	195
Средняя цена реализации, руб./ц	400	418,9	400	100
Полная себестоимость: всего, тыс.руб.	92	190	124	134,8
на 1 ц, руб.	460	256,8	317,9	69,1
Прибыль: всего, тыс.руб.	-12	+120	+32	-
на 1 ц, руб.	-60	162,2	20,5	-
Рентабельность продаж, %	-15,0	38,7	20,5	-
Окупаемость затрат, %	-86,9	163,2	125,8	-
Рентабельность затрат, %	-13,1	63,2	25,8	-

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Таблица 38

**Экономическая эффективность производства и реализации крупного
рогатого скота на мясо в ОАО «Чеченагрохолдинг»***

Показатели	Г о д ы					2010г. в % к 2006г.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Количество, ц	183	200	129	266	3825	2090,2
Выручено от реализации, тыс.руб.	170	345	232	740	557	327,6
Средняя цена реализации, руб./ц	928,9	1725	1798,4	2781,9	145,6	15,7
Индекс, %	-	185,7	104,3	154,7	5,2	-
Полная себестоимость: всего, тыс.руб.	260	538	350	1051	832	320
на 1 ц, руб.	1420,8	2690	3713,2	3951,1	217,5	15,3
Индекс, %	-	189,3	63,7	145,6	5,5	-
Прибыль (убыток): всего, тыс. руб.	-110	-19,3	-118	-311	-275	250
на 1 ц, руб.	-601,1	-965,0	-914,7	-1169,2	-71,9	11,9
Рентабельность (убыточность) продаж, %	-64,7	-55,9	-50,9	-42,0	-49,4	-
Окупаемость затрат, %	57,7	64,1	66,3	70,4	33,1	-
Рентабельность затрат, %	-42,3	-35,9	-33,7	-29,6	-66,9	-

* Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Но в 2006 году, хотя производство и реализация подсолнечника оказалась для предприятия прибыльными, выручка от реализации сократилась почти в 4 раза, соответственно и прибыль снизилась с 120 тыс. руб. до 32. Объясняется такое положение тем, что очень резко возросла себестоимость продукции на 1 ц. при уменьшении цены на 4,5%. Но из-за неблагоприятной финансовой и экономической ситуации в ОАО «Чеченагрохолдинг» в 2007 году производство семян подсолнечника прекратилось. Хотя ОАО «Чеченагрохолдинг» является хозяйством растениеводческого направления, все же продукция животноводства имеет большое значение. Поэтому исследуем результаты реализации животноводческой продукции (таблица 38). Объемы реализации крупного рогатого скота на мясо за исследуемый период увеличились с 183 ц до 3825 ц. Выручка от реализации увеличилась втрое, средние цены реализации за

истекший период снизились на 84,3%. В результате сумма убытков увеличилась с 110 до 275 тыс. руб., а окупаемость затрат снизилась до 33,1%. Анализ структуры производственной себестоимости прироста крупного рогатого скота показал, что затраты на корма занимали в 2007 г. – 56,5%, затраты на содержание основных средств – 33,5%. Высокая стоимость кормов связана с тем, что предприятие не имеет возможности закупать качественные, сбалансированные комбикорма, а скармливание неподготовленных концентратов ведет к их перерасходу.

Кроме того, удаленность пахотных угодий от центральной усадьбы и необходимость транспортировки кормовой продукции на большие расстояния при дороговизне горюче-смазочных материалов тяжелым бременем ложится на себестоимость животноводческой продукции. Затраты на оплату труда и крупного рогатого скота тоже достаточно велики.

Экономическая эффективность производства и реализации молока рассматривается в таблице 39.

Таблица 39

**Уровень и структура производственной себестоимости на 1 ц привеса
КРС
в ОАО «Чеченагрохолдинг»***

Показатели	Г о д ы										2010 г. в % к 2006 г.
	2006		2007		2008		2009		2010		
	руб.	%	руб.	%	руб.	%	руб.	%	руб.	%	
Всего затрат	8120	100	7920	100	1140	100	466	10	62,	100	0,8
		0			3,1		5	0	5		
В том числе: оплата труда	1836	22,	1830	23,1	3271,	28,7	163	35,	6,3	10	0,3
	,1	6			3		5,3	1			
корма	4912	60,	5425	68,5	6217,	54,5	240	51,	35,	56,	0,7
	,6	5			1		9,8	6	3	5	
Содержание основных средств	1371	16,	665	8,4	1000	8,8	488,	10	20,	33,	1,5
	,3	9					7	5	9	5	
Прочие затраты			-	-	909,1	8	132,	2,8	-	-	-
							2				

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

Таблица 40

**Экономическая эффективность производства и реализации молока
в ОАО «Чеченагрохолдинг»***

Показатели	Г о д ы				2010 г. в % к 2007г.
	2007	2008	2009	2010	
Количество, ц	1937	1520	860	751	38,8
Выручено от реализации, тыс.руб.	649	430	301	324	49,9
Средняя цена реализации, руб./ц	335,1	282,9	350	431,4	128,7
Индекс, %	-	84,4	123,7	123,3	-
Полная себестоимость: всего, тыс. руб.	659	597	283	614	93,2
на 1 ц, руб.	340,2	392,8	329,1	817,6	240,3
Прибыль (убыток): всего, тыс.руб.	-10	-167	+18	+26	-
на 1 ц, руб.	-5,2	-	+20,9	+34,6	-
		109,9			
Рентабельность продаж, %	-1,5	-38,8	+6,0	+8,0	-
Окупаемость затрат, %	98,5	72,0	106,4	52,8	-
Рентабельность затрат, %	-1,5	-2,8	6,4	47,2	-

*Таблица составлена по данным годовых отчетов предприятия.

За исследуемый период в ОАО "Чеченагрохолдинг" значительно – на 61,2% -сократилось производство и реализация молока. В 2007 году предприятие получило прибыль в размере 26 тысяч рублей. В то же время наблюдается повышение цен в 1,3 раза, полная себестоимость 1 ц молока снизилась на 6,8%. Удельный вес прибыли в каждом рубле оборота достиг 8,0%. Таким образом, производство молока могло бы приносить хозяйству неплохую прибыль. Однако в 2007 году реализация молока не наблюдается. Каналами сбыта крупного рогатого скота являлись реализация его колбасным цехам, частным лицам, осуществляющим закупки за наличный расчет на месте, а также реализация работникам в счет оплаты труда. Скотоводство является отраслью исторически сложившейся в хозяйствах горной зоны, где местное население обладает навыками, необходимыми для профессии скотовода. Поэтому свертывание животноводства, сокращение поголовья крупного рогатого скота самым негативным образом скажется на жизни местного населения. В связи с этим необходимы меры по выводу отрасли животноводства из кризиса.

ГЛАВА III. ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО- СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АПК

3.1. Совершенствование производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК в условиях многоукладной экономики

Экономическая эффективность производства в АПК означает в самом общем виде результативность производственного процесса. Соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда, отражают в свою очередь степень совершенства производственных ресурсов и эффективность их использования. Успешное решение задач, стоящих перед каждым сельскохозяйственным предприятием, возможно лишь на основе повышения экономической эффективности его производства.

Переход хозяйствующих субъектов АПК к рынку во многом меняет традиционный подход к оценке эффективности производственной деятельности отдельных предприятий и отрасли в целом. Признание общественной значимости труда и продукта, производимого как товар, задолго до его реализации нарушало связь между производством и потреблением. Нарращивание производственного потенциала, увеличение капитальных вложений недостаточно для повышения эффективности производства, если не отработан хозяйственный механизм и игнорируются экономические законы.

Повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов АПК диктуется постоянным возрастанием потребностей рынка в продовольствии и сырье, усилением требований к качеству продукции, ограниченностью приращения некоторых видов производственных ресурсов, изменением стоимости факторов производства и т.д. При оценке эффективности сельскохозяйственного производства, ее динамики, следует

исходить из критерия эффективности, который связан с целью развития производства. При исследовании эффективности функционирования хозяйствующих субъектов АПК важно учитывать, что оно представляет собой сложную многоцелевую открытую систему, состоящую из функциональных и организационных подсистем, которым соответствуют разные виды эффективности: технологическая, экономическая, социальная, экологическая.

Уровень технологической эффективности отражает степень освоения систем земледелия и животноводства. Он определяется путем сравнения фактических данных с соответствующими нормативными показателями, в качестве которых используется уровень производства продукции. Критерием технологической эффективности аграрного производства выступает степень освоения системы ведения агропромышленного производства. Экономическая эффективность – это степень реализации экономических интересов. Она измеряется системой абсолютных и относительных показателей, характеризующих эффективность производства и реализации продукции. Критерий экономической эффективности – возможность самофинансирования для обеспечения расширенного воспроизводства.

Экологическая эффективность – характеризуется уровнем использования природных и материальных ресурсов, повышения экологичности и снижением природоёмкости производимой продукции, улучшением жизни населения. Критериями экологической эффективности являются предотвращение ухудшения окружающей среды, повышение экологичности производства.

Социальная эффективность характеризует социальное состояние, развитие сельской социально-территориальной общности, которая представляет собой совокупность сельского населения, обладающего единством отношения к определенной хозяйственно освоенной территории. Критерием социальной эффективности является степень достижения

нормативного уровня развития сельской социально-территориальной общности.

В условиях рынка существует диктат потребителя по отношению к производителю, а приспособление структуры производства к структуре потребителей происходит путем постоянного взаимодействия спроса и предложения. Это осуществимо, если создана оптимальная хозяйственная среда, в которой экономические законы проявляют себя в естественной форме, т.е. когда право выбора хозяйственных партнеров, а также структуры производства и потребления определяется только экономической эффективностью и доходами хозяйствующих субъектов.

Изменение экономических отношений и условий производства в связи с переходом к рынку требует уточнения методики определения эффективности сельскохозяйственного производства и оценки его состояния в конкретном регионе и на предприятии. Показатели эффективности должны отражать содержание процесса воспроизводства и соответственно кругооборота капитала и состоять из групп, характеризующих наличие ресурсов их использование в процессе производства, получаемую продукцию, ее обмен и потребление. Основным показателем эффективности выступает норма прибыли, характеризующая абсолютную величину полученного эффекта, относительным показателем которого является уровень рентабельности. Такие показатели как урожайность, цена на подсолнечник, сумма прибыли в расчете на 1 га, на 1 ц затрат труда, биоэнергетическая оценка и др., необходимы для анализа сложившегося уровня эффективности, но полно не характеризуют ее.

Однако в условиях инфляции, диспаритета цен, а также систематических неплатежей стоимости показатели искажают фактическую эффективность сельскохозяйственного производства, в котором производственный цикл продолжается около года, поэтому в целях сравнения выручки от реализации и издержек в отрасли целесообразно

использовать сопоставимые показатели. На уровень эффективности производства сельского хозяйства большое влияние оказывает и система ценообразования. Сравнительная экономическая оценка вариантов возделывания сельскохозяйственных культур является одним из научных приемов выявления наиболее эффективных технологий, позволяющих найти вариант, обеспечивающий высокую производительность труда, наибольшую окупаемость затрат и рентабельность производства.

Согласно методике экономической оценки эффективности сельскохозяйственного производства по интенсивной технологии, разработанной ВНИЭТУСХ, основными показателями уровня использования земли, труда и материально-технических средств является урожайность, качество семян, прямые затраты труда и материально-технических средств, стоимость ВП, дополнительные затраты на повышение урожайности и их окупаемость, чистый доход (прибыль) в расчете на 1 га и 1 тонну, рентабельность производства, годовой экономический эффект.

В систему показателей экономической оценки интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур, необходимо включать дополнительно показатели, характеризующие уровень экологической сбалансированности вариантов технологий, определяющие состояние земли по содержанию гумуса в пахотном слое, уровень воспроизводства почвенного плодородия. Рассчитывать эти показатели следует до применения интенсивных технологий и в процессе их применения, таким образом можно оценить влияние технологий на экологическое состояние почв. Эти показатели можно использовать при всестороннем анализе, в целях изыскания путей повышения экономической эффективности производства.

Рост эффективности – это по существу максимальное увеличение КПД при использовании потребляемых ресурсов производства. Такой подход, во первых, дает возможность сравнить реально достигнутый результат с возможным и таким образом сделать оценку производственно-

экономической деятельности предприятия. Во-вторых, он позволяет выявить размер упущенных возможностей, всесторонне изучить причину последних и на этой основе разработать меры по более полному использованию ресурсов производства. В-третьих, реализация такого подхода создает условия для объективной сравнительной оценки работы предприятия вне зависимости от размеров, специализации и местоположения. Объективная необходимость повышения экономической эффективности производства в сельском хозяйстве обусловлена как совокупностью постоянно действующих факторов, так и рядом особенностей этапа экономического развития общества. Эти факторы тесно связаны между собой и обеспечивают наибольшие хозяйственные результаты при комплексном и сбалансированном их действии с выделением приоритетов на каждом данном этапе экономического развития. В кризисной ситуации особое значение приобретает более полное использование ресурсосберегающих факторов. Их можно разделить на три группы: факторы предложения; факторы спроса и обмена; факторы экономического воздействия предприятий с государством.

В первую группу входят земельный, трудовой, технико-технологический и социально-экономический факторы. Они определяют физическую способность сельскохозяйственного производства к росту технико-экономического, включающего технологию производства. Бесспорно, наиболее активное влияние на рост производительности труда и эффективность производства в целом оказывают технический прогресс и соответствующие индустриальные, интенсивные технологии. В сельском хозяйстве помимо самой техники, машинной технологии технический прогресс охватывает агро- и зоотехнические улучшения в производстве, качественное преобразование культурных растений, пород животных, влияющие на результаты хозяйственной деятельности.

Социальные факторы обладают огромными возможностями активного воздействия на результаты производства. Преобразование условий жизни

людей, развитие всей социальной сферы создают общую благоприятную психологическую ситуацию для творческого производительного труда.

Вторая группа факторов (спроса и обмена) определяет возможность и условия реализации сельскохозяйственной продукции. При этом важно учитывать: во-первых трудности, испытываемые сельскохозяйственными товаропроизводителями в реализации продукции из-за отсутствия надлежащей системы заготовительных организаций, низких закупочных цен, всевозрастающей импортной экспансии на продовольственном рынке; во-вторых; разрушительное влияние диспаритета цен.

Третья группа факторов раскрывает условия взаимодействия предприятий с государством. Речь идет о совершенствовании налоговой, кредитной и финансовой политики государства, направленной на стимулирование аграрного производства и укрепление социальной базы села. Проблема роста эффективности аграрной экономики требует использования факторов, связанных как с развитием производительных сил, так и совершенствованием экономических отношений.

Общее определение критерия эффективности использования отдельных производительных ресурсов – максимизация производственного результата при минимуме затрат ресурсов. Такое определение соответствует взглядам отечественных экономистов, которые в той или иной редакции формируют названный критерий. Однако для оценки эффективности сельскохозяйственного производства в целом такой критерий не годится: он не позволяет практически определить степень использования имеющихся в хозяйстве производственных ресурсов в совокупности из-за несоизмеримости всех факторов производства.

Наш подход к проблеме повышения эффективности функционирования предприятий регионального АПК позволяет уточнить критерий эффективности производства сельскохозяйственного предприятия и сформулировать его следующим образом: максимизация прибыли в расчете

на единицу сельскохозяйственных угодий при минимуме издержек. Обоснование первой части этого определения заключается в следующем. Для решения задачи оптимизации производства с целью максимизации прибыли наиболее удобно оперировать средними и предельными величинами. Максимизация прибыли будет достигнута при соблюдении правила:

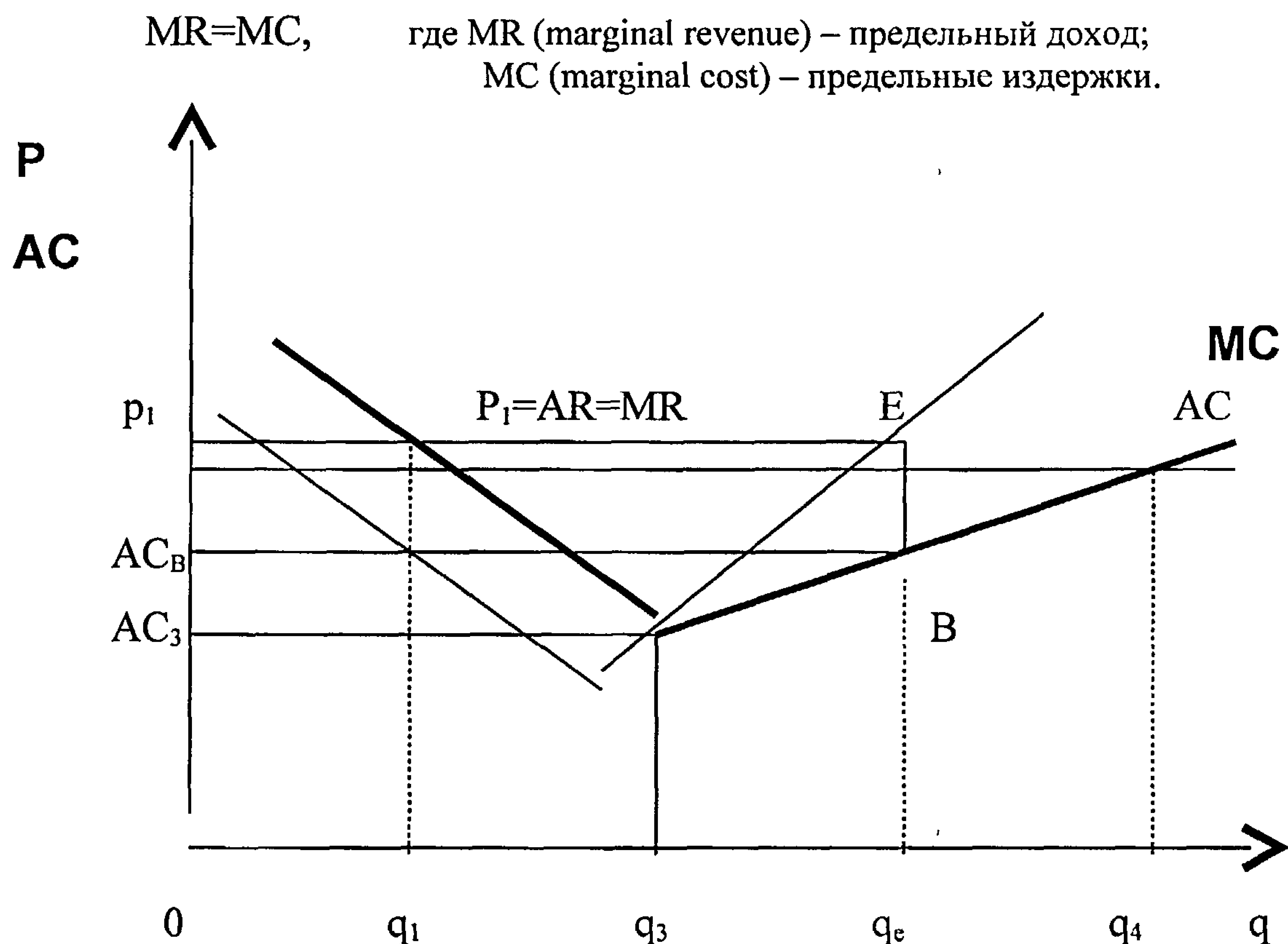


Схема 4. Максимизация прибыли предприятия АПК в условиях рынка.

Данное правило иллюстрируется на графике (схема 4), где p (price) – цена, q (quantity) – количество продукции; MC (marginal cost) – предельные издержки; AC (average cost) – средние издержки; AR (average revenue) – средний доход; MR (marginal revenue) – предельный доход.

Каждое предприятие стремится получить максимум прибыли. В условиях конкурентной экономики максимизация прибыли всеми производителями приводит в национальном масштабе к максимизации общей ценности продукции, которая может быть получена при существующих ресурсах, то есть приведет к росту эффективности всей экономики. Для получения максимальной прибыли производителю

необходимо выбрать такой объем производства (именно он и является оптимальным), при котором разница между полученным доходом (выручкой) и издержками была бы наибольшей. Сегодня необходимо максимально использовать и продовольственные и коммерческие возможности ресурсного потенциала сельского хозяйства в регионе. Практика показывает, что сегодня наиболее успешно может развиваться только крупное диверсифицированное производство, имеющее собственную переработку и гарантированный сбыт продукции. Интересы развития аграрной сферы остро требуют разработки и реализации научно обоснованной концепции повышения ее эффективности. Такая концепция должна максимально использовать достижения науки и передовой практики и базироваться на основе: государственного регулирования межотраслевых связей в АПК, оптимизации налоговой, кредитной и финансовой политики, совершенствования земельных и внутрихозяйственных отношений; структурной перестройки производства с учетом конъюнктуры рынка, природных и экономических условий; всесторонней интенсификации, экологизации и гуманизации производства на базе широкого использования достижения научно-технического прогресса; развития кооперации и агропромышленной интеграции; принятия необходимых мер по защите отечественного товаропроизводителя от импортной экспансии на продовольственном рынке; сбалансированного развития всех отраслей АПК.

При решении вопроса, сколько производить продукции, необходимо сравнивать предельный доход (MR) с предельными издержками (MC) каждой последующей единицы продукции. Если MR (предельный доход в данном случае равен цене p_1) больше MC, то следует наращивать объем производства, так как прирост дохода будет больше, чем прирост издержек, а, следовательно, будет увеличиваться прибыль. Наоборот, если предельные издержки становятся больше предельного дохода (в данном случае цены p_1), то прибыль будет уменьшаться. Максимум прибыли будет получен при

объеме производства q_e , при котором достигается равенство $MR=MC$ (пересечение кривой MC и линии $p_1=AR=MR$). Графически объем прибыли равен площади прямоугольника $p_1EВАСВ$ (схема 5).

При производстве продукции в количестве меньше q_1 или больше q_4 хозяйство будет нести убытки, так как в этих случаях предельный доход (в данном случае цен p_1) окажется меньше средних издержек AC . Хозяйство получит экономическую прибыль, производя продукцию в интервале от q_1 до q_4 .

При использовании (наиболее распространенного в настоящее время) критерия эффективности производства как максимизации прибыли в расчете на единицу затрат ресурсов (то есть издержек) предприятие должно стремиться производить продукцию в объеме, равном q_3 , при котором рентабельность будет наивысшей. Это видно на схеме 5, где на вертикальной оси отношение прибыли AC_3P_1 к издержкам OAC_3 является максимальным из возможных случаев. При таком критерии хозяйству не следовало бы увеличивать производство сверх количества q_3 . Однако предприятию в действительности выгодно увеличивать объем производства сверх q_3 до уровня q_e , так как, несмотря на снижение рентабельности, общий объем прибыли при этом будет возрастать, что соответствует его цели. Возрастание общей прибыли обусловлено тем, что каждая последующая единица продукции в интервале от q_3 до q_e будет приносить хозяйству дополнительную прибыль, так как на этом интервале MC меньше P_1 . Названный критерий является лишь частным случаем ситуации, когда предприятие не достигло критической точки производства, до достижения которой еще проявляется положительный эффект масштаба производства. При наращивании объема производства сверх этого уровня названный критерий эффективности обнаруживает свою неприемлемость. В данном определении критерия эффективности производства более точно отражается

цель сельскохозяйственного предприятия, именно как максимизация прибыли в расчете на единицу земельной площади.

Так как размер землепользования хозяйства является относительно постоянной величиной, то при увеличении прибыли больше будет и названное отношение. Если же критерий определить только лишь как максимизацию прибыли (без соотношения с землей), то при сравнении хозяйств эффективность их была бы несоизмерима из-за различия имеющейся площади сельскохозяйственных угодий.

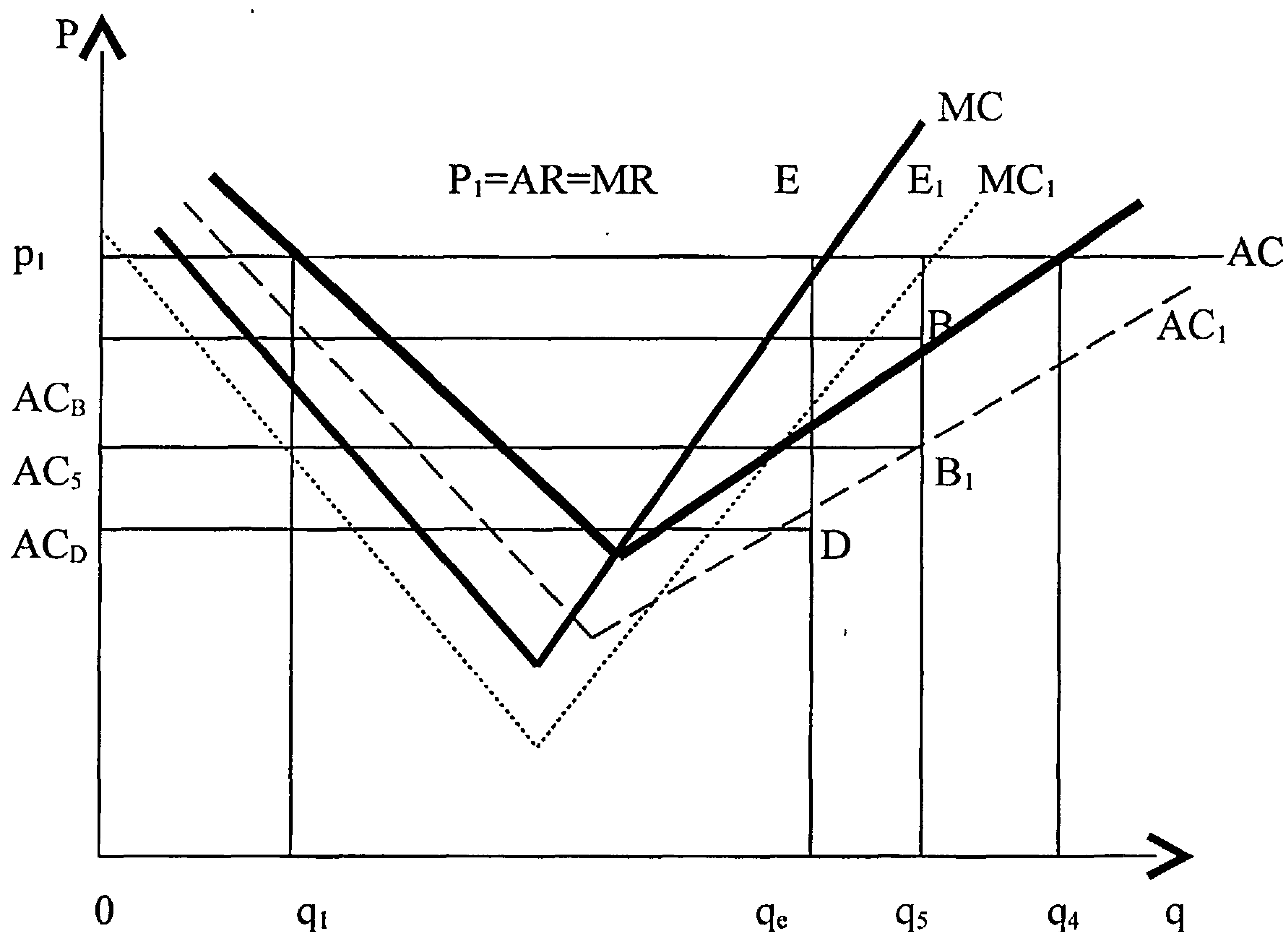


Схема 5. Влияние снижения издержек производства на величину прибыли.

Обоснование второй части определения критерия эффективности — «при минимуме издержек» — заключается в следующем. При каждом уровне объема производства средние издержки (то есть себестоимость единицы продукции) могут быть меньшими, если применяются более производительные или дешевые машины, новые технологии, используются более совершенные формы организации производства, снижаются потери

продукции и ресурсов и т.д. На графике (схема 10) снижение издержек представлено смещением кривых MC и AC в положение MC_1 и AC_1 .

Уменьшение издержек производства (в рассмотренном смысле) обуславливает рост общей прибыли и в расчете на единицу земельной площади при том же объеме производства. На схеме 10 общая прибыль равна площади прямоугольника P_1EDACD , которая больше P_1EBACB . К тому же в этом случае становится выгодным увеличивать объем производства до нового, равновесного уровня (на графике до уровня q_5), при котором площадь прямоугольника $P_1E_1B_1AC_5$, отражающая массу прибыли при сниженных издержках больше площади фигур P_1EBACB и P_1EDACD . Рассмотренный подход к определению критерия эффективности позволяет руководителям и специалистам сельскохозяйственных предприятий четко видеть непосредственную цель своей деятельности и способы ее достижения. В условиях отсутствия централизованного планирования закупок возникает объективная необходимость выбора того ли иного объема производства самими хозяйствами. Рассмотренный методологический подход к названной проблеме позволяет предприятиям определить оптимальный, дающий наибольшую массу прибыли объем производства различных видов сельскохозяйственной продукции.

Проведенные нами исследования эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятий регионального АПК дают основание сделать вывод, что товаропроизводители Чеченской Республики при реализации своей продукции на рынке постоянно сталкиваются с такими проблемами, которые требуют знания рыночной конъюнктуры, анализа действия конкурентов, ценообразования, выбора каналов реализации и целого ряда других вопросов.

Состояние и анализ производства продукции предприятий АПК свидетельствуют о том, что за 2007-2009гг. сократилось производство отдельных видов продукции, особенно таких сельскохозяйственных культур,

как: кукурузы, плодово-ягодных, подсолнечника. Значительно уменьшились объемы внесения в почву минеральных удобрений, их использование сократилось и составило на 1 га пашни в 2007 г. – 105,4 кг д.в., в 2007 г. – 49 кг д.в., органических соответственно - 3,1 тн и 0,8 тн. Из-за финансовых трудностей не в полной мере используются возможности химической защиты сельскохозяйственных культур от болезней и вредителей, а также внесения минеральных удобрений под сельскохозяйственные культуры по научно-обоснованным нормам, снизилось по технологическим показателям качество зерновой продукции, особенно пшеницы. Во многих сельскохозяйственных предприятиях производимая продукция не соответствует требованиям ГОСТа.

Анализ состояния животноводства показывает, что, несмотря на проводимую работу по сокращению темпов падения производства продукции, поголовья сельхозживотных и его продуктивности, стабилизация отрасли идет не на должном уровне. В тяжелом экономическом положении оказались птицефабрики и крупные животноводческие объекты. Из-за финансовых трудностей не в полной мере используются имеющиеся мощности сельхозпредприятий и птицефабрик. Дороговизна энергоресурсов, комбикормов, спад производства сырья и отсутствие закупок в госресурсы поставили в трудное финансовое положение большинство сельхозпредприятий, где из года в год растет кредиторская и дебиторская задолженность. В исследуемом периоде ухудшилось состояние племенного животноводства, кормовой базы, устарели кормоуборочная техника и оборудование для кормоприготовления. Кормоцеха и кормокухни в большинстве сельхозпредприятий пришли в негодность. Стоимость кормовых добавок резко подорожала, а комбикормовая промышленность перестала существовать. Животноводческие помещения и оборудование устарели и нуждаются в ремонте и обновлении. Численность поголовья крупного рогатого скота в общественном секторе снизилась в 3,3 раза,

свиней - в 5,8 раз, овец и коз - в 7,6 раз. Сокращение поголовья скота в общественном секторе при его росте в частном секторе не сопровождается адекватным увеличением объемов производства продукции, поставками их в госресурсы. В последние годы многие хозяйства решают свои внутрихозяйственные проблемы за счет прирезки скота. Только за 2007 год по этой причине из оборота стада выбыло более 20 тыс. голов крупного рогатого скота, более 7000 голов овец и около 6000 голов свиней. В республике еще имеются неблагополучные хозяйства по туберкулезу и бруцеллезу, что наносит значительный ущерб сельскохозяйственным предприятиям. Не наблюдается заметных улучшений в вопросах племенного дела. Воспроизводство стада остается низким. Продолжают оставаться низкими среднесуточные привесы всех видов сельхозживотных за исключением птиц.

Отсутствие прочной кормовой базы в ряде сельхозпредприятий республики сдерживает темпы роста объемов производства животноводческой продукции и рост численности сельхозживотных. В целом по республике за последние годы на одну условную голову заготавливается недостаточное количество кормов для полноценного кормления животных в зимне-стойловый период содержания. Животноводство несет значительные потери, связанные с диспаритетом цен на промышленную и животноводческую продукцию, неплатежами, недостаточным, неполным и несвоевременным бюджетным финансированием. Уровень доходов большей части сельских товаропроизводителей не позволяет им вести производство на расширенной основе, поддерживать и обновлять материальную базу и социальную инфраструктуру, своевременно рассчитываться с поставщиками, подрядчиками, банками по ссудам, работниками по оплате труда. Уровень оплаты труда в отрасли животноводства остается низким. Большинство хозяйств утратило собственные оборотные средства. Снижение производства и неконкурентоспособность многих видов продовольственных товаров

обуславливают экспансию продуктов питания из соседних регионов и зарубежных стран, и обостряют проблему сбыта собственной продукции, из-за чего производство ряда видов животноводческой продукции остается нерентабельным.

Разработанная нами стратегия повышения экономической эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК направлена на достижение основной цели отрасли - решение важнейших социально-экономических задач по обеспечению населения продуктами питания за счет собственного производства, достижение продовольственной независимости республики от импорта и завоза из других регионов. Такая цель может быть достигнута путем решения следующих задач:

- в растениеводстве: повышение на основе увеличения урожайности экономической эффективности отрасли растениеводства; сохранение и использование кадрового и производственного потенциала, привлечение трудовых ресурсов в развитие отрасли растениеводства; обеспечение условий для воспроизводства почвенного плодородия, рациональное использование сельскохозяйственных угодий; увеличение производства сельскохозяйственной продукции;

- в животноводстве: определение основных направлений формирования эффективного производства, насыщение рынка продуктами животного происхождения, а также сырьем для легкой промышленности, создание условий для рентабельного ведения данной отрасли обеспечивающих ее расширенное воспроизводство; увеличение численности и повышение продуктивности всех видов сельхозживотных; сохранение и улучшение генофонда разводимых пород сельскохозяйственных животных; улучшение селекционно-племенной работы; достижение ветеринарного благополучия в отрасли животноводства республики; улучшение кормовой базы. внедрить прогрессивные технологии заготовки и хранения кормов; обеспечить

соблюдение технологии ведения отраслей животноводства в соответствии с зооветеринарными требованиями во всех сельхозпредприятиях; восстановить кормоцеха и кормокухни на сельхозпредприятиях республики и наладить работу комбикормовых заводов; восстановить прифермские кормовые севообороты. Наладить систему зеленого конвейера, увеличить повторные и пожнивные посевы, в том числе холодостойких культур и обеспечить дойное стадо зелеными кормами до первых заморозков; повысить питательную ценность кормов за счет увеличения в структуре посевов высокобелковых культур (сои, гороха, люцерны); максимально использовать потенциал горных пастбищ, подняв продуктивность естественных кормовых угодий; за счет развития птицеводства и свиноводства уменьшить использование крупного рогатого скота и овец на внутрихозяйственные нужды; обеспечить закупку племенного поголовья сельхозживотных из лучших племенных хозяйств РФ; наращивать поголовье крупного рогатого скота за счет улучшения собственного воспроизводства и закупок молодняка у населения, а также по другим каналам; восстановить систему заготовок и закупок животноводческой продукции у товаропроизводителей перерабатывающими предприятиями; максимально использовать созданный на первом этапе материально-технический потенциал; наращивать численность поголовья сельскохозяйственных животных и птицы за счет собственных резервов и привлечения инвестиционных ресурсов (завоз по лизингу, покупка племенного поголовья сельхозпредприятиями); довести среднесуточные приросты на откорме до 800 грамм и живой массы одной головы молодняка крупного рогатого скота снимаемого с откорма до 400-450 кг и более; принять меры по ежегодному увеличению бюджетной поддержки различных уровней для отраслей животноводства и максимально эффективно использовать их для реализации настоящей подпрограммы; добиться к 1.01.2015 года молочной продуктивности коров не менее 3200 кг в год и численности поголовья коров во всех категориях хозяйств – 125,0 тыс. голов,

в том числе в сельхозпредприятиях – 35,0 тыс. коров. Реализация этих задач позволит увеличить производство животноводческой продукции на одного человека в год по мясу на 27%, молоку – на 28% и яйцу – на 42%.

По нашим расчетам, требуются эффективные меры по стабилизации научно обоснованного чередования культур и усилению защитных мероприятий. Для чего необходимо: совершенствование структуры посевных площадей путем увеличения производства зерновых и зернобобовых культур, подсолнечника, картофеля, овощей и кормов. В 2010 году зерновые и зернобобовые культуры займут 189 тыс. га (или 60,6% посевной площади), в т.ч. озимая пшеница – 85 тыс. га, кукуруза на зерно - не менее 65 тыс. га. С этой площади прогнозируется получить не менее 700 тыс. тонн зерна или 880 кг на жителя республики. Валовые объемы производства зерна пшеницы необходимо довести до 300 тыс. тонн, а производство зерна кукурузы - до 280 тыс. тонн. Причем увеличение производства зерна пшеницы должна осуществляться за счет увеличения урожайности, а кукурузы – за счет увеличения урожайности и площадей возделывания культуры. По нашим расчетам увеличение площадей производства маслосемян подсолнечника составит с 12 тыс. га до 20 тыс. га в 2010 году, что позволит при соблюдении всего комплекса агротехнических мероприятий и возделывании гибридов довести валовой сбор маслосемян подсолнечника до 23 тыс. тонн. В 2010 году под плантации овощей необходимо будет отвести 16,5 тыс. га, в том числе в общественном секторе 10,5 тыс. га.

Основным условием обеспечения стабильного развития отрасли растениеводства и важнейшим источником расширения сельскохозяйственного производства является сохранение, воспроизводство и рациональное использование плодородия земель сельскохозяйственного назначения. Плодородие почвы во взаимодействии с другими природными факторами составляет основу производительной силы земли, влияющей на

эффективность производства сельскохозяйственной продукции и её себестоимость.

Важнейшим направлением повышения почвенного плодородия является расширение посевов многолетних трав и внесение органических удобрений. Потребность в минеральных удобрениях в несколько раз превышает то количество, которое применяется в настоящее время. Однако в сложившихся экономических условиях сельское хозяйство пока не может выйти на оптимальный объем. Необходим постепенный рост применения минеральных удобрений исходя из реальных финансовых и организационно-технических возможностей. Следует решить проблему по созданию налаженных и гарантированных поставок горюче-смазочных материалов в объемах, необходимых сельхозтоваропроизводителям. Реализация стратегии развития растениеводства и животноводства должна основываться на строгом соблюдении федеральных законов и законов Чеченской Республики в сельском хозяйстве. Разработанная экономическая стратегия по развитию отрасли основывается на соответствующих бизнес-планах, разработанных сельхозтоваропроизводителями и согласованных в районных административных органах (РУСХ) и включающих в себя комплекс организационно-технических мероприятий с указанием необходимых ресурсов, объемов финансирования и сроков выполнения работ. Механизм реализации экономической стратегии предусматривает в соответствии с законодательством Российской Федерации и Чеченской Республики государственную поддержку сельхозтоваропроизводителей путем целевого финансирования из федерального и республиканского бюджетов.

Основой увеличения продуктивности молочного стада и производства молока с одновременным улучшением условий кормления и содержания должна стать селекционно-племенная работа, позволяющая постоянно совершенствовать качественный состав стада, вести его обновление и наращивание высокопродуктивного маточного поголовья. В племенных

хозяйствах необходимо иметь не менее 35% коров с продуктивностью не менее 4000 кг молока с содержанием жира не ниже стандарта породы. Совершенствование породно-продуктивных качеств молочного скота надо вести за счет искусственного осеменения семенем высококлассных быков-улучшателей. Предполагается охватить искусственным осеменением животных всех категорий хозяйств республики.

Организация сбытовой деятельности в маркетинге, как системе, занимает одно из центральных мест, поскольку система сбыта товаров – ключевое звено маркетинга и своего рода финишный комплекс во всей деятельности фирмы по созданию, производству и доведению товаров до потребителя. Именно здесь происходит формирование политики товародвижения и реализации продукции – сбытовой политики, направленной на повышение эффективности фирмы. И при недостаточном внимании к ней могут быть сведен на нет или уменьшен эффект от предшествующих усилий по созданию и производству товаров, и, наоборот, сильная, выверенная концепция и четкая организация сбыта способны вытянуть даже не самый лучший товар и принести прибыль.

Работа организаций в новых экономических условиях предполагает реструктурирование всех функциональных сфер деятельности хозяйствующих субъектов, но главным образом это касается сферы сбыта готовой продукции. При наличии жесткой конкуренции главная задача системы управления сбытом – обеспечить завоевание и сохранение организацией предпочтительной доли рынка и добиться превосходства над конкурентами.

В процессе маркетинговой деятельности проблема сбыта решается уже на стадии разработки политики фирмы. Осуществляется выбор наиболее эффективной системы, каналов и методов сбыта, применительно к конкретно определенным рынкам. Это означает, что производство продукции с самого начала ориентируется на конкретные формы и методы сбыта, наиболее

благоприятные условия. Поэтому разработка сбытовой политики имеет целью определение оптимальных направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса реализации товара, что предполагает обоснованный выбор организационных форм и методов сбытовой деятельности, ориентированных на достижение намечаемых конечных результатов.

Разработке сбытовой политики предшествует анализ оценки эффективности существующей сбытовой системы, как в целом, так и по отдельным ее элементам, соответствие проводимой фирмой сбытовой политики конкретным рыночным условиям. Анализуются не столько количественные показатели объемов продаж по продукту и по регионам, сколько весь комплекс факторов, оказывающих влияние на размеры сбыта: организация сбытовой сети, эффективность рекламы и других средств стимулирования сбыта, правильность выбора рынка, времени и способов выхода на рынок.

Сбытовая политика играет ключевую роль в нескольких областях стратегического планирования компании. Служба сбыта должна определить лучший способ достижения стратегических целей для каждого подразделения компании. Целью менеджеров по сбыту не всегда является обеспечение роста продаж. Их целью может быть поддержание существующего объема продаж при одновременном сокращении расходов на рекламу и продвижение товаров на рынке или даже снижение спроса. Другими словами, служба сбыта должна поддерживать спрос на уровне, определенном в стратегических планах высшего руководства. Служба сбыта помогает компании оценить потенциал каждой хозяйственной единицы компании, установить цели для каждой из них и затем успешно достичь их.

Существуют разные мнения относительно значения сбыта для компании. В некоторых фирмах служба сбыта – обычный отдел, работающий наравне с другими подразделениями. Порой маркетологи впадают в другую

крайность, утверждая, что отдел маркетинга – главное функциональное подразделение компании. Такие маркетологи уверены, что именно служба сбыта должна определить миссию, товары и рынки компании и руководить другими функциональными подразделениями в процессе обслуживания покупателей.

По мнению Ю.М.Витта, основным ориентиром в деятельности компании следует считать покупателя. Фирма не может существовать и преуспевать без покупателей, поэтому их привлечение и удержание является главной задачей. Покупателей привлекают обещаниями, а удерживают выполнением этих обещаний. Служба маркетинга формулирует эти обещания и обеспечивает их выполнение. Однако, поскольку реальное удовлетворение покупателя зависит от работы других отделов, все функциональные подразделения должны работать сообща, чтобы добиться удовлетворения покупателя и заслужить его высшую оценку. Служба сбыта (маркетинга) играет координирующую роль в работе всех подразделений над решением задачи удовлетворения покупателя. [7]. Сбытовую политику предприятия целесообразно ориентировать на получение предпринимательской прибыли в текущем периоде, а также обеспечение гарантий ее получения в будущем; максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей; долговременную рыночную устойчивость организации, конкурентоспособность ее продукции; создание положительного имиджа организации на рынке и признание ее со стороны общественности.

Политика сбыта, разделена на три тесно взаимосвязанные части: подготовительный этап, который непосредственно предшествует товародвижению и реализации товаров конечным покупателям. На этом этапе производится планирование и выработка стратегии действий по осуществлению сбытовой политики. Рассчитываются объемы сбыта в соответствии с конкретным местом распределения потребителей и

определенным временным отрезком (поквартально или по месяцам), определяются наиболее целесообразные средства доставки товаров на оптовые базы, склады, в магазины и т.п., создаются или выбираются каналы сбыта, определяется построение сети сбытовых точек, проводятся изучение и выбор оптовиков, дистрибьюторов и агентов.

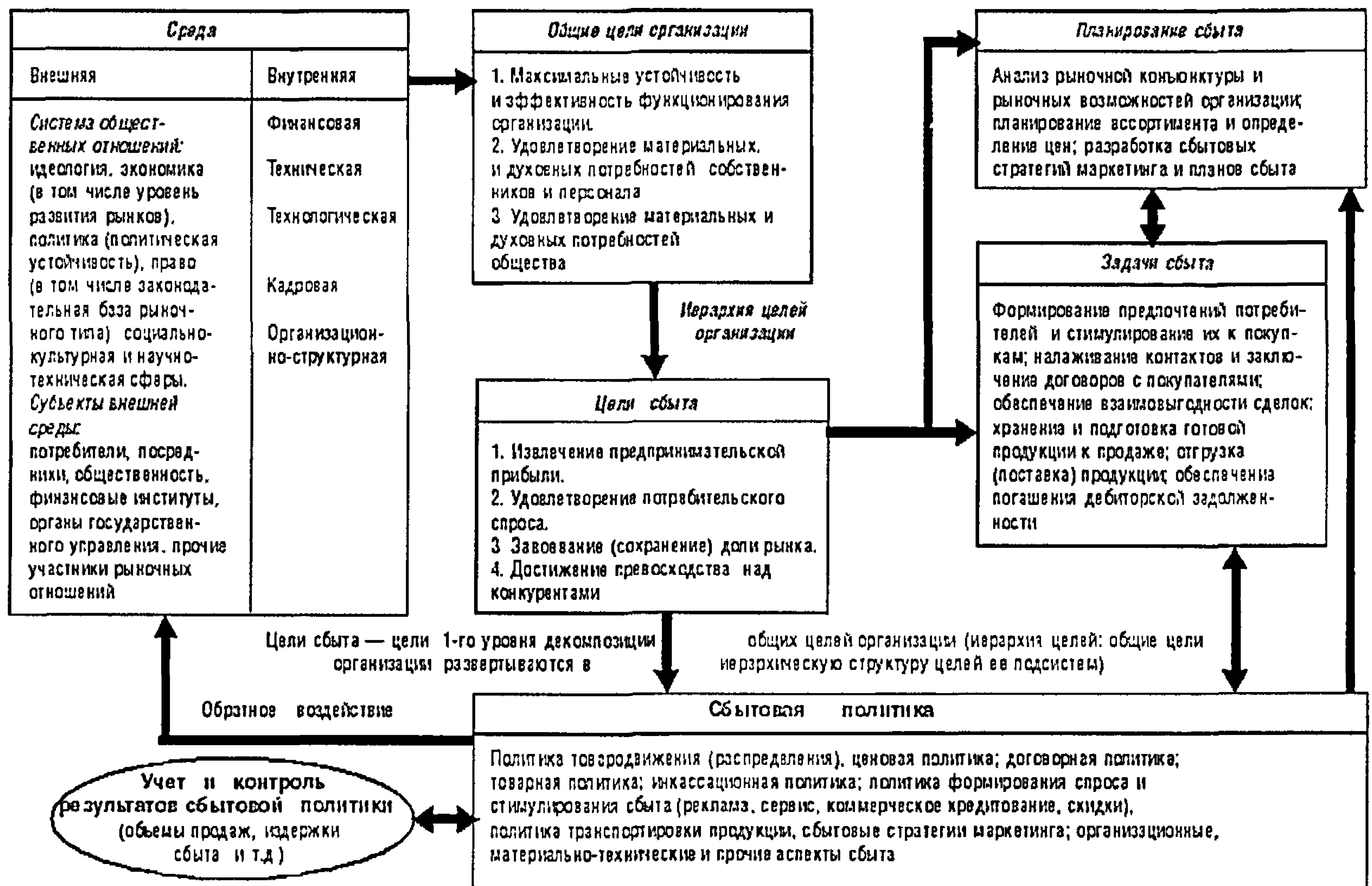


Рис. 10. Модель формирования сбытовой политики организации в рыночных условиях хозяйствования

Степень продуманности и качество работы, выполненной на этом этапе, во многом предрешают успех или неудачу всей последующей деятельности по сбыту;

- этап конкретной деятельности по организации системы физического перемещения товаров от изготовителя до пунктов назначения (складов оптового продавца, розничных магазинов, конечных покупателей);

- этап организации собственно сбытовой деятельности, т.е. работа с конечными покупателями, приобретающими товары, перемещаемые в рамках

канала. Сбытовая политика, сформулированная на основе целей и задач сбыта, должна соответствовать бизнес-концепции организации, а также принятому курсу действий. [25] Общая модель формирования сбытовой политики организации в рыночных условиях хозяйствования представлена на рисунке. Как видно из рис. 10, сбытовая политика зависит от внутренних и внешних условий функционирования предприятия, и для ее разработки необходим их детальный анализ, а также возможностей организации. Рынок предоставляет конкретному производителю разные возможности для сбыта и одновременно накладывает на его деятельность определенные ограничения. Производитель, заинтересованный в эффективности сбыта своей продукции, должен знать реальное положение дел на рынке и на этой основе принимать обоснованные решения по реализации товаров. Сбытовая политика строится на основе упорядоченного анализа потребностей и запросов, восприятия и предпочтений, свойственных потребителям продукции организации. Потребности и запросы покупателей постоянно меняются. Эффективная сбытовая политика тем самым должна быть направлена на постоянное обновление ассортимента и повышение разнообразия предлагаемых покупателям услуг (гарантийное обслуживание, консультации по эксплуатации, обучение пользователей и т.д.). В рамках этих представлений организация должна перестраивать свою деятельность быстрее и эффективнее, чем конкуренты, учитывая интересы, связанные с сохранением и повышением благополучия, как самой организации, так и потребителей, общества.

Существует несколько причин, определяющих роль системы сбыта в деятельности организации. Они выражаются в следующем: в сфере сбыта определяются окончательно результаты всех усилий предприятия, направленных на развитие производства и получение максимальной прибыли; приспособив сбытовую сеть под потребителя, предприятие имеет больше шансов выстоять в конкурентной борьбе; сбытовая сеть как бы

продолжает процесс производства, беря на себя доработку товара, его подготовку к продаже (сортировку, фасовку, упаковку); во время сбыта эффективнее происходит выявление и изучение вкусов и предпочтений потребителей.

Приведенных причин вполне достаточно, чтобы понять, как важна в маркетинге подсистема сбыта и почему в условиях изобильных рынков на нее расходуются огромные средства.

Итак, сбытовую политику фирмы-изготовителя продукции следует рассматривать как целенаправленную деятельность, принципы и методы осуществления которой призваны организовать движение потока товаров к конечному потребителю. Основная ее задача – создание условий для превращения потребностей потенциального покупателя в реальный спрос на конкретный товар. К числу таких условий относятся элементы сбытовой политики, каналы распределения (сбыта, товародвижения) вместе с функциями, которыми они наделены. [26]

Основные элементы сбытовой политики следующие: транспортировка продукции – ее физическое перемещение от производителя к потребителю; доработка продукции – подбор, сортировка, сборка готового изделия и прочее, что повышает степень доступности и готовности продукции к потреблению; хранение продукции – организация создания и поддержание необходимых ее запасов; контакты с потребителями – действия по физической передаче товара, оформлению заказов, организации платежно-расчетных операций, юридическому оформлению передачи прав собственности на товар, информированию потребителя о товаре и фирме, а также сбору информации о рынке. Следует также отметить, что анализ системы сбыта предполагает выявление эффективности каждого элемента этой системы, оценку деятельности сбытового аппарата. Анализ издержек обращения предусматривает сопоставление фактических сбытовых расходов по каждому каналу сбыта и виду расходов с показателями плана с целью

обнаружения необоснованных расходов, устранения потерь, возникающих в процессе товародвижения, и повышения рентабельности функционирующей системы сбыта.

3. 2. Критерии выбора оптимальных каналов сбыта продукции хозяйствующих субъектов АПК

Одним из ключевых вопросов доведения продукта до потребителя является выбор для различных видов продукта типа канала распределения, иногда называемым каналом маркетинга. [26]. В настоящее время решения о выборе канала распределения, о способах управления им являются важным и сложным вопросом для фирмы. Предприятие, предлагая свою продукцию, признает, что невозможно обратиться ко всем покупателям сразу, так как они очень многочисленны, имеют разнообразные вкусы и различаются по стилю покупки. К тому же на некоторых субрынках могут быть удачно расположены конкуренты. Поэтому предприятие и заинтересовано в выявлении тех субрынков, которые окажутся для него наиболее привлекательными и совместимыми с его целями и ресурсами. Под каналом распределения понимается совокупность фирм или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-либо право собственности на конкретный товар или услугу на их пути от производителя к потребителю. Каналы товародвижения выполняют следующие функции: исследование рынка – сбор информации, необходимой для планирования объема продаж; стимулирование сбыта – рекламирование товара, оповещение покупателей о сроках поставки; установление контактов с покупателями; приспособление товара – подгонка товара, упаковка, сортировка; ценообразование – определение и согласование цен, скидок, надбавок; организация товародвижения – складирование товара, транспортировка; принятие риска и ответственности за функционирование

канала; каналы распределения могут быть трех видов: прямые, косвенные и смешанные.

Прямые каналы товародвижения связаны с перемещением товаров и услуг от производителя к потребителю без использования независимых посредников. Они чаще всего используются компаниями, которые хотят контролировать всю свою маркетинговую программу, стремятся к тесному контакту с потребителями и располагают ограниченными целевыми рынками. К ним относится и реализация продукции через собственную торговую сеть, а также продажа по объявлениям СМИ. Этот вариант наиболее часто используется при реализации продукции производственно-технического назначения и реже – товаров народного потребления.

Косвенные каналы товародвижения связаны с перемещением товаров и услуг от производителя к независимому участнику товародвижения, а затем к потребителю. Они обычно привлекают компании, которые, чтобы увеличить свои рынки и объем сбыта, согласны отказаться от многих сбытовых функций и расходов и соответственно от определенной доли контроля над каналами сбыта и контактов с потребителями.

Смешанные каналы объединяют черты первых двух каналов товародвижения. Так, предприятия машиностроительного комплекса мало используют преимущества прямых контактов с поставщиками, они реализуют свою продукцию через систему посредников. Возникают и другие государственные и коммерческие посреднические организации и предприятия, гарантирующие значительный набор снабженческо-сбытовых услуг.

Какой будет выбран канал товародвижения, зависит от финансового состояния предприятия, от его имиджа и производственных возможностей. Существует определенный набор критериев, которыми руководствуется товаропроизводитель при выборе конкретного канала сбыта, - это ограничения, обусловленные целевым рынком, факторами поведения

покупателей, а также особенностями самого товара и предприятия. Характеристика рынка (покупателей) – это размеры рынка, число покупателей, их покупательские привычки, склонности. Например, если клиенты закупают товар в малых количествах и если спрос носит сезонный характер, то наиболее приемлем длинный канал сбыта. Характеристика товаров – это их физические и технические параметры. Короткие каналы сбыта предпочтительнее для товаров, характеризующихся высокой технологической сложностью и соответственно значительной потребностью в техобслуживании. Изготовитель, специализирующийся на выпуске одного товара или ограниченного числа товаров, прибегнет к помощи оптовиков, а при выпуске широкого набора товаров – скорее всего, обратится к розничному торговцу.

Характеристика предприятия – это ее размеры и финансовые возможности. Крупные фирмы, имеющие значительные финансовые ресурсы, склонны сами выполнять многие функции сбыта, снижая свою зависимость от посредников. Малые фирмы вынуждены чаще прибегать к услугам посредников. Еще один фактор, заставляющий пользоваться услугами посредников, – недостаточное знание приемов маркетинга на определенном конкретном рынке, особенно зарубежном. Каналы товародвижения характеризуются уровнем интеграции, шириной, длиной, а также различиями, определяемыми характером перемещаемых и сбываемых товаров.

Уровень канала – это любой посредник, выполняющий определенную работу по приближению товара и права собственности на него к конечному покупателю. Число независимых уровней определяет длину канала распределения. Если фирма сокращает длину канала, например, когда производитель объединяется с оптовиком, имеет место вертикальная интеграция. Это позволяет фирме получить большую независимость, обеспечить снабжение, сократить расходы на посредников, контролировать каналы сбыта и координировать срок прохождения товаров через них.

Ширина канала определяется количеством и возможностями независимых участников товародвижения. Расширение канала, а, следовательно, и его «пропускной способности» увеличивает число участников канала по этапам товародвижения; при сужении канала наблюдается обратный процесс. Чтобы укрепить позиции товара на рынке, производитель прибегает к горизонтальной интеграции, приобретая каналы сходной специализации.

Уровень каналов товародвижения варьирует от нулевого до многоуровневого. Следует ли производителю продавать свои товары потребителю напрямую или через посредника? Каких посредников выбрать? Должна ли компания стараться продавать свои товары во всех доступных ей местах или стоит ограничиться небольшим числом магазинов? Нужно ли использовать более одного канала распределения? Требуется ли время от времени пересматривать свою политику в области распределения? Ответы на эти вопросы зависят от ряда факторов, из которых одни имеют отношение к товару и рынку, а другие связаны с особенностями самой компании – ее сильными и слабыми сторонами, а также целями, которые она преследует. Однако в общем случае выбор того или иного канала зависит от соотношения трех факторов: числа мест продажи товара, издержек распределения, степени контроля товара в процессе его «перемещения» по каналу к конечному потребителю. Если распределительная цепочка коротка, производитель сохраняет больший контроль за товаром, но, как правило, способен охватить менее широкий сектор рынка и вдобавок несет все расходы, связанные с хранением товаров на складе, транспортировкой и маркетингом. Более длинная цепочка увеличивает сектор охвата рынка и снижает издержки производителя, но при этом процесс распределения становится более сложным и, следовательно, менее контролируемым. Наилучшее решение исследуемого хозяйства заключается в том, что используется сразу несколько каналов распределения, что позволяет достигать одновременно различных рыночных целей.

Таблица 41

Фирмы, с которыми Чеченагрохолдинг работает на договорной основе

Наименование предприятия	Местонахождение
Тбилисский сахарный завод	Грузия
ОАО «Бесланский маисовый комбинат»	РСО – Алания
ОАО «Кавинстекло»	Минеральные Воды
Фирма «Ландиа»	г. Москва
ОАО «Русский алюминий»	г. Санкт – Петербург
Фирма «Упаковка и сервис»	г. Москва
Фирма «Нитэк»	г. Москва
ООО «Адат»	г. Санкт - Петербург
НК «Балтика»	г. Санкт- Петербург
ОАО «Хоботовский КПК»	Тамбовская область
«Фромм Маейр – Басс»	Германия
«Хольвриека»	Дания
Фирма «Кронес»	Германия

Как видно из приведенных в таблице 41 данных у завода множество партнеров, как в России, так и за рубежом, что свидетельствует о его тесном сотрудничестве не только с отечественными, но и зарубежными фирмами. Для того чтобы определить, какой сбытовой канал наиболее эффективен, необходимо определить, какое количество продукции через него реализуется, и какую прибыль эта продукция приносит ОАО «Чеченагрохолдинг».

Так, на заводе существуют как прямой, косвенный, так и смешанные каналы сбыта. Реализация готовой продукции через собственную сбытовую сеть осуществляется следующим образом: потребитель, желающий приобрести товар, приходит непосредственно в сбытовую контору предприятия (отдел продаж) и за наличные деньги приобретает товар. Покупатель тут же забирает товар со склада на основании накладной, которая выписывается при оплате продукции. Отличие конечного потребителя на договорной основе от простого потребителя заключается в том, что покупке предшествует заключение договора, в котором указываются сроки поставки, условия оплаты, ответственность сторон. В договоре может быть предусмотрено, что оплата будет осуществляться не сразу, а в более поздние

сроки или же по частям. ОАО «Чеченагрохолдинг» заключает договора в большей мере с предприятиями или организациями. Частные лица, магазины других фирм и мелкооптовые торговцы покупают продукцию за наличные деньги. В таблице 38 указаны фирмы, с которыми ОАО «Чеченагрохолдинг» работает на договорной основе.

В таблице 39 представлено распределение продукции предприятия по каналам сбыта. Из таблицы следует, что основными каналами реализации продукции, произведенной ОАО «Чеченагрохолдинг» являются продажа через прямые (торгово-закупочные и торгово-заготовительные организации), косвенные (оптовые и розничные предприятия), а также смешанные каналы. Среди данных каналов за 2007-2009 гг. лидером по объему сбыта продукции являются косвенные и смешанные каналы, что свидетельствует о больших возможностях данного предприятия для работы по определению и нахождению наиболее выгодного покупателя. К тому же, именно через оптовые и розничные предприятия Чеченагрохолдинг продает большую часть своей продукции, ежегодно увеличивая объем сбыта через них. Так, в 2007 году объем сбыта продукции через оптовые и розничные организации составлял 61608,2 тыс. руб. и 63713,2 тыс. руб. соответственно, что на 13,6% и 27,4% выше уровня 2008 года.

Одновременно увеличилась его реализация через смешанные каналы распределения с 40351,3 тыс. руб. в 2008 году до 40370,2 тыс. руб. в 2007 году. Следовательно, именно продажа через оптовые и розничные организации и увеличение объема поставок продукции предприятия в данный канал дают возможность выявить резервы в получении прибыли, на что указывает и 2008 год, когда именно этот канал был наиболее эффективным при сбыте.

Исходя из вышесказанного, отметим, что для ОАО «Чеченагрохолдинг» предпочтительнее реализовать свою продукцию через два вида сбытовых канала: косвенные и смешанные. Именно за счет

реализации продукции через эти каналы распределения выручка предприятия в среднем увеличилась на 41,1% , в том числе за счет реализации через оптовые и розничные предприятия – на 13,6% и 27,4% соответственно, а через смешанные – на 0,1%. Большая выручка через торгово-закупочные и торгово-заготовительные каналы распределения в 2007 году по сравнению с 2009 годом связана с договорными отношениями по экспорту халвы с закупочными организациями соседних республик. Косвенные каналы сбыта имеют большую отдачу в связи с доведением конечной продукции населению через местные оптовые и розничные предприятия, так как длина и скорость цепи меньше, а издержки товародвижения почти бесплатно обходятся всем партнерам предприятия.

Если делать окончательные выводы по реализации продукции ОАО «Чеченагрохолдинг» в разрезе различных каналов распределения, то можно отметить такой канал как продажа через оптовые и розничные предприятия, имеющий высокие показатели и предлагающий предприятию наивысшую цену при возможности получать прибыль.

3.3. Пути совершенствования функционирования хозяйствующих субъектов АПК в рыночной среде

Понятие «совершенствование» в широком смысле – это закономерное, качественное изменение какого-либо объекта, направленное на улучшение его состояния и на придание ему новых свойств, необходимых для более полного соответствия целям его функционирования и окружающим условиям. Совершенствование системы сбыта – это непрерывный процесс обоснования и реализации наиболее рациональных форм, методов, способов и путей ее создания (реструктурирования) и развития; рационализация ее отдельных сторон, контроль и выявление «узких мест» на основе непрерывной оценки соответствия системы контроля внутренним и внешним

условиям функционирования организации. В каждой отдельно взятой организации можно по-своему рационализировать систему сбыта исходя из внутренних и внешних условий и степени ее развития (эффективности). Так, отдельные из ниже перечисленных рекомендаций могут быть полезны для исследуемого предприятия.

рыночных условиях хозяйствования

необходимой предпосылкой выживания предприятий АПК является завоевание, и сохранение им предпочтительной доли рынка, на что и направлена оптимизация планирования продаж. В качестве основных направлений по достижению эффективности контроля при планировании продаж на предприятии можно предложить следующие: - планированием продаж на Халвичном заводе должен заниматься не только планово-экономический отдел (ПЭО) как сейчас, лишая его возможности развития в конкурентных условиях рынка. Планирование продаж следует возложить на специализированное подразделение существующего отдела сбыта (на экономическое бюро отдела сбыта), так как ПЭО, не располагающий достаточной для этого информацией играет координирующую роль в планировании деятельности организации. В функции ПЭО должны входить согласование и взаимная увязка планов функциональных и производственных служб предприятия, а также разработка планов производства по всей номенклатуре в целом. Разработкой проектов планов продаж по видам продукции с учетом программ реализации принципиально новых и модифицированных изделий, их согласованием со службами предприятия должно заниматься экономическое бюро отдела сбыта при организации и контроле данной деятельности со стороны руководителей отдела, на которых должна возлагаться вся ответственность за результаты выполнения планов; - основным критерием оптимальности планирования продаж на предприятии в рыночных условиях должен быть учет и соотнесение параметров контроля в планировании продаж, а именно:- выбранная предприятием модель его развития (в том числе стратегия

рыночной конкуренции); - максимально возможный объем продаж, определенный на основе исследования рыночной конъюнктуры и оценки ресурсов и потенциалов завода; - оптимальный с точки зрения максимизации прибыли в соответствии с возможностями организации объем выпуска продукции, обеспечивающий равенство предельного дохода и предельных издержек;- оптимальные продуктовые программы (программы должны подвергаться контролю на оптимальность); - увязка планов продаж с планами производства, в том числе с оперативно-календарными графиками выпуска готовой продукции, для обеспечения выполнения планов продаж и отгрузок в установленные сроки и номенклатуре, а также для формирования и увязки показателей финансовых планов организации.

Основные источники резервов увеличения выпуска и реализации продукции на предприятии показаны на рис. 11.



Рис.11. Источники резервов увеличения объема и реализации продукции*

При планировании продаж на заводе также должен быть осуществлен контроль на предмет взаимовлияний видов продукции на объемы их сбыта. Необходимо отметить и целесообразность сочетания жесткой (базовые

ориентиры в долгосрочном планировании) и гибкой (корректировка кратко- и среднесрочных планов сбыта по мере изменения целей и условий функционирования организации) систем планирования, а также сочетания общих и вспомогательных (в разрезе рыночных сегментов и географии продаж) планов сбыта. Кроме того, на заводе должна быть разработана система оперативного контроля исполнения планов сбыта (процедуры подготовки, анализа и контроля ежедневных отчетов об исполнении планов сбыта); - важен сам порядок разработки и контроля планов продаж. Отправной точкой для разработки планов сбыта на предприятии в современных условиях хозяйствования должно служить комплексное исследование и прогнозирование конъюнктуры рынка проводимое отделом маркетинга.

Внедрение предложенных мероприятий влияет на улучшение экономических показателей Халвичного завода «Нальчикский», позволит его продукции занять дополнительное место на витринах торговых точек города, существенно повысить качественные характеристики продукции, в том числе вкусовые, что обязательно в последствии скажется положительным образом на предпочтения потребителей и спросе на продукцию, а соответственно, и на дальнейшем экономическом росте предприятия.

Эффективность хозяйственной деятельности предприятий характеризуется сравнительно небольшим кругом показателей. Но на каждый такой показатель оказывает влияние целая система факторов. Знание факторов производства, умение определять их влияние на принятые показатели эффективности позволяют воздействовать на уровень показателей посредством управления факторами, создать механизм поиска резервов.

Экономическая сущность резервов повышения эффективности производства состоит в наиболее полном и рациональном использовании всевозрастающего потенциала ради получения большего количества высококачественной продукции при наименьших затратах живого и

овещественного труда на единицу продукции. Резервы в полном объеме можно измерить разрывом между достигнутым уровнем использования ресурсов и возможным уровнем исходя из накопленного производственного потенциала предприятия. При выявлении резервов увеличения выпуска и реализации продукции особое внимание уделяется изучению влияния факторов, определяющих объемы производства и реализации продукции. Их можно объединить в три группы: - обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами и эффективность их использования; - обеспеченность предприятия основными производственными фондами и эффективность их использования; - обеспеченность производства сырьем и материалами и эффективность их использования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе проведенного исследования получены следующие теоретические и практические результаты:

1. Проанализированы современные представления о формировании стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК в системе рыночных отношений и сформулированы концептуальные положения формирования эффективной деятельности агропромышленных предприятий Чеченской Республики на современном этапе.

2. Стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК автором рассматривается как совокупность правил и приемов реализации стратегической концепции функционирования сельскохозяйственных организаций и предприятий переработки в конкурентной среде, которая характеризуется усилением соперничества между товаропроизводителями, нарастающей конкуренцией со стороны товаров-заменителей, ростом угрозы входа в отрасль потенциальных новых конкурентов с других регионов. Дается представление об основах конкурентного преимущества как концептуальной базы определения глобальной и локальных целей хозяйствующих субъектов АПК на современном этапе хозяйствования.

3. Определены основные составляющие стратегии повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК и представлены основные проблемы ее формирования в период освоения рыночных отношений. Автором детализируются положения таких принципов, как: экономический подход к выбору долговременных целей отрасли и средств их достижения; ресурсная концепция регионального АПК, направленная на обеспечение результативности использования ресурсного потенциала предприятий региона; единообразие экономических принципов распределения производственных ресурсов на всех уровнях АПК

региона; стратегический потенциал сельскохозяйственных организаций и предприятий переработки, их конкурентный статус; гибкость производственного профиля хозяйствующих субъектов отрасли; специализация, концентрация, районирование производства и др.

4. Современная экономическая реальность, с которой сталкиваются сельскохозяйственные организации и предприятия переработки, перешедших от централизованно планируемой к рыночной системе ведения хозяйства, обуславливает необходимость поиска путей и стратегии не только выживания, стабилизации, но и развития АПК. Становление рыночных отношений в регионе создает предпосылки для динамичного развития хозяйствующих субъектов отрасли. В то же самое время рынок является очень чувствительным к изменениям в зонах хозяйствования, где функционируют предприятия различных форм хозяйствования и форм собственности. В процессе исследования автором выявлены и систематизированы факторы и параметры элементов развития сфер производства и сбыта в АПК Чеченской Республики.

5. Производственно-сбытовая деятельность сельскохозяйственных организаций и предприятий переработки на современном этапе сталкивается с проблемами: финансового кризиса, нестабильностью в экономике, отсутствием законодательных гарантий прав собственности и выполнения контрактов, низким уровнем менеджмента и административного управления экономикой. Автор на конкретных примерах доказательно представляет вывод о том, что эффект достигается там, где осознается ответственность хозяйствующего субъекта за правильный выбор стратегической концепции своего развития. Выбор целей и выбор средств их достижения, выбор партнеров и выбор ресурсов, выбор правил поведения на агропромышленном рынке региона автором представлены как составляющие стратегической концепции развития отрасли.

6. В диссертации ресурсная концепция хозяйствующих субъектов АПК рассматривается как информационная система, характеризующая совокупность ресурсов, то есть возможностей сельскохозяйственных организаций и предприятий переработки определять и достигать долговременных стратегических целей.

Земельный фонд Чеченской Республики, составляющий 1246,7 тыс. га, занимает 3,5% от земельного фонда Южного федерального округа. В составе сельскохозяйственных угодий Чеченской Республике пашни составляют – 47,9%; многолетние насаждения – 6,3%; кормовые угодья – 49,0%. Распределение посевных площадей сельскохозяйственных культур по категориям хозяйств в республике в среднем за пять лет характеризуется – по предприятиям сельского хозяйства: из 284,4 тыс. га под зерновые заняты 187,4, под технические культуры – 13,8, под картофель и овощи – 11,1, под кормовые культуры – 72,1 тыс. га. Удельный вес по отдельным культурам возрос: по зерновым – на 13,8; по картофелю – на 0,3; по овощам – на 1,4; снизился по подсолнечнику – на 1,9 и по кормовым культурам – на 16,3 процентных пунктов. Удельный вес орошаемых земель от общего количества сельскохозяйственных угодий 19,6%.

Производственные фонды сельскохозяйственного назначения за исследуемый период сократились на 56,0%, фондовооруженность сократилась на 27,5%, фондообеспеченность – на 13,6%, энергетические мощности – на 13,8%, энерговооруженность – на 19,4%, энергообеспеченность – на 13,9%. Научные учреждения республики и СКФО имеют серьезные разработки по интенсификации сельского хозяйства. Проведенный автором анализ структуры производственных основных фондов по балансовой стоимости показывает сокращение их величины в исследуемом периоде на 34,1%. Размеры активной группы основных фондов «Машины и оборудование» недостаточны для бесперебойного обеспечения производственных процессов на предприятиях. Все виды фондов

сельскохозяйственных предприятий республики имеют чрезмерно высокий уровень износа. Выбытие фондов на предприятиях отрасли в группе «Машины и оборудование» в исследуемом периоде по износу в 5 раз превышает их поступление. Оснащенность отрасли техникой в исследуемом периоде снижается, причем значительное сокращение наблюдается количества кормоуборочных комбайнов на 31,1; косилок – на 43,1; пресс-подборщиков – на 46,8 и жаток валковых – на 56,2 %. Размеры активной группы основных фондов отрасли недостаточны для бесперебойного обеспечения производственных процессов. Все виды фондов в регионе характеризуется высоким уровнем износа. Выбытие фондов в отрасли по износу в 5 раз превышает сумму их поступлений.

В ресурсном потенциале отрасли важное место принадлежит материально-техническим ресурсам, от уровня развития которых в полной мере зависит эффективность функционирования сельского хозяйства региона. Приведем таблицу, характеризующую обеспеченность сельскохозяйственных организаций тракторами и комбайнами.

Обеспеченность хозяйствующих субъектов АПК тракторами комбайнами имеют тенденцию снижения. Так, за пять лет сокращение парка основных видов техники в сельскохозяйственных организациях по тракторам составило 29,0, по комбайнам – на 13,2, по машинам для внесения в почву удобрений – на 41,5%. Основные фонды отрасли за пять лет возросли по полной балансовой стоимости на 20,4% и в 2002 году составили 8299,0 млн. руб. На результативность функционирования предприятий отрасли существенно повлияли быстро изменяющиеся экономические условия хозяйствования.

7. В целях избегания негативных явлений в процессе формирования эффективной хозяйственной деятельности предприятий регионального АПК, предлагается:

- усовершенствовать нормативную базу механизма сдачи земель в аренду и их перевод из одной категории собственности в другую; организовать республиканскую автоматизированную информационную базу по земельному рынку; создать при Министерстве сельского хозяйства ЧР центр купли-продажи земельных участков;

- организовать введение системы налогообложения земли исходя из ее кадастровой стоимости, обеспечить расширение и совершенствование использования дифференцированных ставок земельного налога в селах, обеспечить дальнейшее использование потенциальных возможностей аренды государственных и муниципальных земель;

- организовать работу по экономическому обоснованию и выдаче рекомендаций по применению размеров арендной платы на основе оценки конкретных земельных участков; организовать подготовку предложений по развитию ипотеки, связанной с земельными участками сельскохозяйственного назначения; обеспечить создание автоматизированной системы земельного кадастра: поставка программно-технических комплексов государственного учета земель и технологического оборудования.

- принять комплекс мер, направленных на достижение экономически эффективного и экологически ориентированного землепользования, на поддержание продуктивной способности сельскохозяйственных угодий, улучшение качественного их состояния. Успех реализации такой политики будет определяться степенью восстановления регулирующих, управленческих и контрольных функций государства как гаранта соблюдения земельного и природоохранного законодательства, совершенство правовых и экономических методов управления.

- рост производительности машинно-тракторного парка должна обеспечиваться соблюдением нормативных правил его эксплуатации, который предусматривает рациональную нагрузку сельскохозяйственных

угодий и других видов 15 машин, организацию занятости техники в течение всего года, особенно в период сезонных работ, повышение сменной выработки, снижение затрат на выполнение единицы механизированных операций посредством интенсивного использования мощности техники.

8. В Чеченской Республике в 2008-2010 гг. появились положительные тенденции в развитии экономики АПК. Сформировавшаяся структура АПК, в основном, отражает специфику условий территории. Рассмотрим состояние производства продукции за 2008-2010 гг.:

- производство продукции сельскохозяйственных организаций в 2010 году по сравнению с 2008 годом по отрасли растениеводства сократилось в 2 раза; по отрасли животноводства на 4%; сокращение по видам продукции: по зерну на 56, по картофелю – на 12, по овощам – на 55, по мясу – на 15, по молоку – на 7 процентных пункта; уровень рентабельности (убыточности) по видам продукции, реализованной сельскохозяйственными организациями Чеченской Республики в периоде характеризуется следующими данными: если в 2008 году производство всех видов продукции растениеводства и животноводства были убыточными, за исключением семян подсолнечника (0,2%) и яиц (26,9%), а в 2009 году уровень рентабельности производства зерна составил 22,8, семян подсолнечника -26,2, картофеля – 3,3, овощей – 8,2, молока – 11,9, яиц- 42,6 % Все еще остается убыточным производство мяса КРС (-18,9), свинины (-13,8), овец и коз (-36,6) процентов. На начало 2007г в составе сельскохозяйственных угодий, используемых предприятиями, организациями и гражданами в РФ 119055 тыс. га пашни, 1784га многолетних насаждений, соответственно: в СКФО 21655 и 413; в ЧР – 665 и 20 тыс. га многолетних насаждений.

- на общем позитивном фоне экономического роста пищевой промышленности на уровне 5,5 - 6,5% в год динамика производства по

отдельным отраслям имеет существенные различия. Предприятия пищевой промышленности ежедневно перерабатывают огромные объемы разнообразного сельскохозяйственного сырья и получают отходы производства (вторичные сырьевые ресурсы) в размере 40-45 млн. т. в год. На современном этапе развития объем переработки вторичных сырьевых ресурсов составляет 30-60%. Оставшаяся часть не утилизируется, а сбрасывается, нанося ощутимый вред окружающей среде. Проведенные научные исследования показали высокую эффективность получения на основе переработки вторичных сырьевых ресурсов белково – углеводных концентратов, премиксов, биологически активных добавок для применения их в рационах кормления животных и птицы, общий объем которых, по экспертным оценкам, превысит 2 млн. т. Экономический рост производства пищевых продуктов может рассматриваться как с точки зрения удовлетворения, внутреннего спроса, так и спроса, сориентированного на экспорт. В связи с тем, что обеспечение экономического роста требует больших финансовых затрат необходимо сопоставлять их при разных вариантах и находить наиболее оптимальный вариант, отвечающий складывающейся ситуации на агропродовольственных рынках.

9. В работе проведена оценка производственной и сбытовой деятельности предприятий на агропромышленном рынке Чеченской Республики за 2008-2010 годы. Осуществлена экономическая оценка конкурентной среды, внутренних и внешних факторов ее определяющих, субъектов конкуренции, динамики конкурентных преимуществ отдельных сельскохозяйственных товаропроизводителей на региональном аграрном рынке. Автором рассмотрены в динамике процессы повышения конкурентоспособности продукции сельского хозяйства в условиях развития рыночных отношений в регионе. Приводится экономическая характеристика инфраструктуры регионального агропромышленного рынка, состоящая из

предприятий, обслуживающих производство и реализацию продуктов питания.

Установлены сегменты аграрного рынка, на которых осуществляют свою деятельность предприятия отрасли. Рассмотрены в динамике результаты деятельности хозяйствующих субъектов АПК в различных сегментах агропромышленного рынка, проанализированы действующие в регионе каналы сбыта продукции.

10. В сложившейся ситуации в экономике Чеченской Республики в качестве первоочередной задачи на перспективу автором выдвигается выработка стратегии повышения эффективности функционирования хозяйствующих субъектов АПК на рынке. Эффективная деятельность отрасли, так или иначе, связана с прибылью текущей или ожидаемой предприятиями в будущем. Достижение этих целей предприятием зависит от технологии и организации производства, от уровня маркетинговых мероприятий. Маркетинговые усилия входят как составляющие в общий процесс отбора целевых рынков, разработку комплекса маркетинга и претворение в жизнь маркетинговых мероприятий, которые целиком зависят от емкости аграрного рынка региона. Предлагаемые автором прогнозные и оценочные решения находятся в области допустимых решений из множества возможных. Они могут служить основой для формирования экономической стратегии и тактики деятельности сельскохозяйственных предприятий на аграрном рынке.

11. Для повышения эффективности производственно-сбытовой деятельности хозяйствующих субъектов АПК, по мнению автора, необходим следующий набор мер:

- формирование современной нормативно-правовой базы государственного регулирования на основе единых принципов производственно-сбытовой деятельности предприятий сельского хозяйства, регулирование;

- координация усилий законодательных и исполнительных органов по упорядочению земельных отношений в отрасли; создание регионального фонда перераспределения земель; организация центра по обеспечению рыночного оборота земель в регионе; введению платности за землепользование; формированию автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра; по разработке концепции правового регулирования рационального использования земельных ресурсов и их охраны;

- взаимодействие хозяйствующих субъектов сельского хозяйства с местными администрациями по решению проблем занятости населения, повышения производительности труда, создания малых производств в системе предприятий отрасли;

- разделение ответственности и координации усилий государственного и частного сектора в отрасли;

- создание регионального Фонда поддержки товаропроизводителей АПК.

12. Представленные в диссертации экономико-математические модели представляет собой иерархическую динамическую нелинейную систему, включающую семейство моделей разного уровня описания и детализации. Электронные базы данных являются, по сути, источниками идентификации модели, формирования входной информации для решения поставленных задач и выходной – с результатами расчетов. Идентификация модели означает присвоение ее параметрам конкретных значений, т.е. “настройку” на реальные состояния и процессы. Базы входной информации представляют собой массивы показателей, содержащие цены, объемы и структуру товарных потоков в регионе, а в качестве главных источников информации нами используется паспорта предприятий. Предложенные автором в работе оптимальная модель, обеспечивающая самодостаточность региона в продуктах питания, модели оптимизации структуры товарной продукции на

предприятиях отрасли, анализа товарных потоков по территориям направлены на научное решение экономических проблем развития отрасли и призваны обеспечить рост товарных потоков, регулирование товародвижения и устойчивый рост доходности хозяйствующих субъектов в Чеченской Республике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Законы и нормативные акты

1. Действующее в Российской Федерации законодательство о государственной поддержке сельских товаропроизводителей.

2. Земельный Кодекс Российской Федерации

3. Закон РФ «О конкуренции и монополистической деятельности на товарных рынках. 1991 г.

4. Конституция Российской Федерации, принятая всенародным референдумом 12 декабря 1993 г.

5. Указ Президента РФ «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применение к ним специальных процедур» от 14.06.1992 года №623.

6. Указ Президента РФ «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» от 17 сентября 1994 года № 1929.

7. Федеральная целевая программа стабилизации и развития агропромышленного производства в Российской Федерации на 1996-2000 годы // Экономика сельского хозяйства России. - 1996. - № 8. С. 19 – 34.

8. Постановление Правительства РФ « О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 20.05.1994 года №498.

9. Постановление Правительства РФ « О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» от 5.08.1992г. №552. Изменения и дополнения внесены Постановлением Правительства РФ от 1.07.1995 года №661.

2. Материалы съездов, конференций, симпозиумов

10. Астахов А.С. Народнохозяйственная эффективность: показатели, методы оценки. – М.: Экономика, 1988. – 248 с.

11.Грачев В.А. Тарасов А.Н. Эколого-экономическая оценка систем земледелия. В кн.: Совершенствование рыночных отношений в агропромышленном комплексе. Всероссийская конференция (16-18 августа 1994 г.): Тезисы докладов. – Ростов-на-Дону, 1994. ч. 2. С. 154.

12.Есипов, В., Д. Менхос и А. Якунина. Экспериментальное исследование форвардного и спот рынков: невыполнение контракта как фактор вертикальной интеграции. РПЭИ. Научные доклады.1999, №99/02

13.Тарасов А.И. Формирование региональных рынков сельскохозяйственной продукции. – М. АПК – экономика, управление, 1998, № 7, - 34 с.

3. Книги и монографии

14.Абалкин Л.И. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства. – М.: Агропромиздат, 1990. – 217 с.

15.Абрамова Г.П. Маркетинг в АПК. М.: Изд-во «Колос» 1997, С.19-46.

16.Алле М. Условия эффективности в экономике. – М.: Научно-издательский центр «Наука для общества», 1998. – 304 с.

17.Антология экономической классики. Мальтус Т., Дж.Кейне. – М.: Эконом, Ключ, 1993.

18.Андрейчук В.Г. Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве. – М.: Экономика, 1988. – 248 с.

19.Ансоф И. Стратегическое управление.-Экономика.1989.-С.46.

20.Ахохов М.Х. Развитие системы материально-технического обеспечения регионального АПК. – Ростов-на-Дону: РГУ, 1996. – 132 с.

21.Ахохов М.Х., Кармокова Л.Ф. Система материально-технического обеспечения АПК: стратегия экономического развития. – М.: ВНИЭТУСХ, 1998. – 146 с.

22.Ассекритов С.В. На пути создания рынка. – М.: Наука, 1992, № 4, - 10 с.

23.Афанасенко И.Д., Давыденко Л.И. Новый способ производства продовольствия. – М.: Луч, 1992, - 128 с.

24.Афанасьев Л.В. – Анатомия отечественного малого бизнеса. – М.: Российский экономический журнал, 1994, № 2, - 14 с.

25.Бабурин В.П. Некоторые математико-статистические методы анализа сезонности торговли и спроса. В кн. Баканов М.И. и др.

26.Бадалов Л.М. Экономические проблемы повышения качества продукции. – М.: Экономика, 1982. – 192 с.

27.Баженов Ю.К., Баженов А.Ю. Малое предпринимательство. – М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999, - 33 с.

28.Балкизов М.Х., Габоев А.В., Дикинов А.Х., Сохроков Х.Х. Управление процессами институциональных преобразований экономики Кабардино-Балкарской республики на этапе экономической стабилизации. – Нальчик: Полиграфсервис и Т, 2000. – 128 с.

29.Бархунов Н., Назаренко Л. Ценовой паритет в сельском хозяйстве в 1990-1994гг. – М.: АПК – Экономика, управление, 1994, № 8, - 19 с.

30.Бархунов Н.И. Ценообразование на сельскохозяйственную продукцию. – М.: АПК – Экономика, управление, 1996, № 5, - 24 с.

31.Бархунов Н.И. Формирование и функционирование механизма стабилизации аграрного рынка. – М.: АПК – Экономика, управление, 1998, № 5, - 36 с.

32.Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций: Пер. с англ./Под ред. М.М. Галанского и Ю.Я. Ольсевича. – М.: Прогресс, 1985. – 226 с.

33.Беляева Н. Рынок продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. – М.: АПК – Экономика, управление, 1998, № 6, - 73 с.

34.Белокопытова Л. Совершенствование производственной и рыночной инфраструктуры. – М.: АПК – Экономика, управление, 1999, № 1, 49 с.

35.Беспашотный Г.В. Нужна ли России продовольственная программа? – М.: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 1999, № 1, - 6 с.

36.Белобрагин В.Я. Современные проблемы территориального управления эффективностью производства и качества продукции в условиях становления рынка. – М.: Изд-во стандартов, 1994. – 140 с.

37.Бинатов Ю.Г., Коробейников М.А. Новый экономический механизм АПК. – М.: Агропромиздат, 1989. – 142 с.

38.Брылева В.Ф. Методические указания по изучению планомерного повышения качества продукции сельскохозяйственного происхождения в условиях функционирования АПК. – Ставрополь: СХИ, 1985. – 24 с.

39.Булатов А.Е. Экономика. – М.: Экономика, 1995, - 214 с.

40.Бурачас А. Гипотезы и модели личных потребительских расходов в условиях развитого капитализма. – Вильнюс, 1969.

41.Бурачас А. Теория спроса (Макропроцесс). – М.: Экономика, 1970.

42.Вальтух К.К. Целевая функция потребления: анализ и практическое использование. – Новосибирск: Наука, 1980, -384 с.

43.Васильев Г.А., Каменева Н.Г. Товарные биржи. – М.: Высшая школа, 1991, - 111 с.

44.Васильева И.Э., Козлова Л.И. Формирование цены в рыночных условиях. – М.: АО «Бизнес-школа», «Интел-Синтез», 1995. – 61 с.

45.Вермель Д.Ф. Совершенствование размещения и специализации производства как фактор повышения устойчивости агропромышленного комплекса. В кн.: Повышение эффективности земледелия и агропромышленного производства в Белгородской области. - М.: Роспромиздат, 1990.

46.Виханский О.С. Стратегическое управление. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 252 с.

47. Владыка А.Д. Эффективность сельскохозяйственного производства и пути ее повышения. – Л.: Лениздат, 1979. – 105 с.

48. Волконский В.А. Статистическая модель поведения потребителя и изучение зависимости спроса от цены. В кн.: Доходы и покупательский спрос населения. – М.: Статистика, 1968, - 110 с.

49. Галбрейт Д.К. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969, - 103 с.

Глазунова И.А. Подходы к определению средних рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие. – М.: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 1999, № 3, - 47 с.

Гличев А.В. Качество продукции и экономика. – М.: Знание, 1968. – 63 с.

50. Глин Д.Ж. И др. Стратегия Бизнеса. 2-е изд.- Новосибирск: ИЭ и ОПШ РАН, 1996.

51. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы. – СПб.: Специальная литература, 1995. – 206-265 с. Голубков Е.Т. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 1998, - 19 с.

52. Голубков Е.Т. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 1998, - 19 с.

53. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы. – СПб.: Специальная литература, 1995. – 206-265 с.

54. Грачев А.А., Алтухов А.И., Сарайкин В.И. Развитие российского зернового рынка. – М.: ВНИЭТУСХ, 1992. – 173 с.

55. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 208 с.

56. Дадыко В.А., Пешко Д.А. Государственное регулирование АПК. Зарубежный опыт. – Минск: 1994, - 16 с.

57.Денисов В.И. Моделирование развития регионального АПК в условиях неопределенности. Сборник научных трудов. – Горки, 1994. – С. 18-32.

58.Добрынин А. И., Тарасевич Л. С. Экономическая теория. Изд. «Питер».-2003. с. 77-78.

59.Долан Э., Лидий Д. Рынок: макроэкономическая модель С.Пб., 1992, гл.9 (раздел 9.2).

60.Друкер П.Ф. Рынок: как войти в лидеры. Практика принципы. – М.: Прогресс, 1992, - 7с.

61.Дурович А.П. Маркетинг в предпринимательской деятельности. – Мн.: НПЖ, Финансы, учет, аудит, 1997, - 13с.

62. Жамбекова Р.Л., Шеожев Х.В. Системное измерение результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий. – Нальчик, 1987.

63.Жигалов А.Н., Стрелков Е.В. Организация зернового рынка в России. – М.: Хлебинформ , 1996. – 416 с.

64.Закономерности функционирования АПК / Под. ред. А.А. Никонова. - М.: Агропромиздат, 1986. – 319 с.

65.Зволинский В. Продовольственная безопасность и земельные отношения в России. – М.: Международный сельскохозяйственный журнал,1996,№ 5,-21с.

66.Зволинский В. Обеспечение продовольственной безопасности России. - М.: АПК – Экономика, управление, 1996, № 1, - 20 с.

67.Золотарев В.С., Борисенко А.Н. и др. Продовольственный рынок города и области: исследования, предложения. – Р.-н.-Д.: Наука, 1995, - 160 с.

68.Канкулов Г.Г., Шогенов К.А. Маркетинг в бизнес-центрах. – Нальчик: Эль-фа, 1999, - 2000 с.

69.Карасев А.И., Кремер Н.Ш., Савельева Т.И. Математические методы и модели в планировании. – М.: Экономика, 1987. – 239 с.

70. Кат И.Я. Экономическая эффективность деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 192 с.
71. Клейнер Г.Б. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. – М.: Экономика, 1994.
72. Колемаев В.А. Моделирование межрегионального продовольственного комплекса. – М.: Наука, 1992. – С. 113-124.
73. Концепция развития многоукладной экономики аграрного сектора России / Под. ред. В.Р. Боева, А.А. Шутькова. – М.: ВНИЭСХ, 1993. – 47 с.
74. Королев А. Создание системы оптовых продовольственных рынков. – М.: АПК – экономика, управление, 1999, № 2, - 17 с.
75. Корженевский И.И. Основные закономерности развития спроса в СИР. – М.: Экономика, 1965, 41 с.
76. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. – Санкт-Петербург: Экономика, 1998, - 190 с.
77. Котлер Ф. Основы маркетинга – Санкт-Петербург: Экономика, 1991, - 228 с.
78. Коуз Р. Проблемы социальных издержек. Указ. – М.: Дело, 1990, - 17 с.
79. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993, - 87 с.
80. Крутиков Ф.А. Теоретические основы определения емкости рынка. – М.: Экономика, 1965, - 49 с.
81. Корнай Я. Путь к свободной экономике. – М.: Прогресс, 1980, - 37 с.
82. Крылатых Э.Н. Пропорции и приоритеты развития АПК. – М.: Экономика, 1983. – 231 с.
83. Кумахов Б.А. Проблемы региональной продовольственной безопасности. – Нальчик: КБГСХА, 2001. – 117 с.
84. Кумахов Б.А. Развитие агропромышленного производства КБР в условиях рыночной экономики. – Нальчик: КБГСХА, 2000. – 102 с.

85. Кучуков Р.А. Основы рыночной экономики в агропромышленном комплексе. – Нальчик: Эльбрус, 1995. – 175 с.

86. Лапуста М.Г., Шаршукова А.Г. Риски в предпринимательской деятельности. – М.: Инфра, 1998, - 19 с.

87. Лифшиц А.Я. Введение в рыночную экономику. Курс лекций – М.: Квадрат, 1991, 243 с.

88. Либнинд А.С. Эффективность сельскохозяйственного производства. Экономико-статистические методы анализа. – М.: Статистика, 1986. – 184 с.

89. Магамедов О.Ю. Современная экономика. Р.-н.-Д.: Феникс, 1995, - 25 с.

90. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. – М.: Республика, 1992, - 30 с.

91. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. – М.: Политиздат, 1989, - 290-291 с.

92. Маршалл А. Принцип экономической науки. – М.: 1993, т.1, - 220 с.

93. Математические методы анализа в торговле. (Очерки теории и практики). – М. Экономика, 1967, - 247 с.

94. Менгер К. Основания политической экономий. Австрийская школа в политической экономий. М., 1992. с. 201-202.

95. Мергер Д. ИБМ: Управление в самой преуспевающей корпорации мира: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1991, - 12 с.

96. Медведев В.А. Анализ эффективности сельскохозяйственных предприятий. – М.: Агропромиздат, 1991. – 125 с.

97. Методика определения экономической эффективности повышения качества продукции. – М.: ВНИИС, 1976. – 145 с.

98. Методические рекомендации по маркетинговым исследованиям. – М.: ИНФРА, 1993. – 50 с.

99. Многоукладная экономика аграрного сектора России. Ч. 2. . – Под ред. А.А. Шутькова. – Информагротех, 1992. – 215 с.

100.Модебадзе Н.П., Маушева З.П. Формирование конкурентной стратегии предприятия. Материалы юбилейной конференции посвященной 20-летию КБГСХА. Научные доклады. Нальчик-2001, часть 1,С. 101-103.

101.Никонов А.А. Экономические основы системы сельского хозяйства. – Ставрополь: Кн. изд-во, 1975. – 295 с.

102.Оболенский К.П. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства. – М.: Экономика, 1974. – 159 с.

103.Олейник А. Институциональная экономика. Институт плана и институт рынка. – М.: Российский экономический журнал, 1999, № 4, - 132 с.

104.Опыт применения математических методов и ЭВМ в экономико-математическом моделировании потребления. – М.: Наука, 1968, - 16 с.

105.Орлов А.В. Управление спросом и предложением продовольственных товаров. – М.: Экономика, 1990, - 202 с.

106.Пешкова Е.Т. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. – М.: ОСР-89, 1997, - 13 с.

107.Прогноз развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на 1996-2005 гг. – М.: ВНИЭСХ, 1996. – 66 с.

108.Продовольственное обеспечение страны: состояние и перспективы / А.И. Алтухов, В.Р. Боев, Д.Ф. Вермель, А.Г. Федичкин и др. – М.: МП «Петит» - ВНИЭСХ, 1996. – 166 с.

109.Райхлин Э. Основы экономической теории. Макроэкономическая теория рынков продукции. – М.: Наука. 1995, - 134 с.

110.Радугин Н.П. Проблемы аграрной реформы в России. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 60 с.

111.Рахаев Б.М. Поведение товара на рынке (опыт изучения конъюнктуры рынка). – Нальчик: Вестник КБГУ, 1995, - 6 с.

112.Рахаев Б.М. Опыт исследования конъюнктуры рынка. – Нальчик: Вестник КБГУ, 1995, - 49 с.

113. Саетгалиев З.И. Региональный продовольственный рынок. Мясной рынок. – М.: Экономика, 1996, - 24 с.

114. Сасанян К.Г. Самые выгодные операции: лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами. – М.: Мировой океан и ЭРБАР, 1992, - 13 с.

115. Самуэльсон П. Экономика Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1964, - 17 с.

116. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономические науки. – М.: Прогресс, 1990, - 114 с.

117. Свободин В.А. Интенсификация и эффективность сельскохозяйственного производства. – М.: Росагропромиздат, 1988. – 64 с.

118. Статистический сборник. Кабардино-Балкария в цифрах: 1998 г., 1999 г., 2000 г., 2001 г., 2002 г., 2003 г.

119. Сохроков Х.Х. Экономические интересы и различные формы хозяйствования в АПК. – Нальчик, 1995, - 25 с.

120. Сохроков Х.Х. Принцип государственного регулирования АПК. – Нальчик, 1995, - 12 с.

121. Столмов Л.Ф. Рынковедение. – М.: Экономика, 1983, - 232 с.

122. Тищенко О., Заколотная Л. Перспективы развития оптовых продовольственных рынков в Ростовской области. – М. АПК – экономика, управление, 1999, № 3, - 33 с.

123. Тихомиров Н.Г. Модели и методы прогнозирования рынков. – М.: МИНХ им. Г.В.Плеханова, 1991, - 36 с.

124. Третьяк О. Рыночный спрос. Сегментирование по психографическим признакам. – С.-П., 1998, - 61 с.

125. Формирование многоукладного агропромышленного производства. – М.: РАСХ, 1995. – 32 с.

126. Узденов Ю.Б. Товарная стратегия сельского хозяйства региона: Монография / - М.: Экономика, 2006. – 160с. (10,8 п.л.).

127. Узденов Ю.Б. Формирование эффективного землепользования в Кабардино-Балкарской республике. // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2006. - №8. (0, 59 п.л.).

128. Узун В. Я., Поляков М. А. и др. Формирование организованных рынков в АПК: Методические рекомендации. – МСХРФ, 1993, с. 35-37.

129. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент (учебник для вузов). – М.б Интел-Синтез, 1999.

130. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М.: Экономика, 1992, - 9 с.

131. Хейне П. Экономический обзор мышления. – М.: Дело, 1992.

132. Хозяйственный механизм АПК / Под ред. В.А. Тихонова. – М.: Экономика, 1984. – 288 с.

133. Холод Н.И. Резервы роста эффективности сельскохозяйственного производства. – Минск: Урожай, 1984.

134. Чепурин М. Н., Киселева Е. А. Курс экономической теории. Изд. «АСА». Киров-1996. с. 80.

135. Циничко А.И. Новый механизм формирования эффективности. – М.: Экономика, 1990. – 192 с.

136. Экономика предприятий и отраслей АПК / В.С. Тонкович, Е.И. Кивейша, Л.Ф. Догиль и др.: – Минск: Изд-во Белорусского государственного ун-та, 1996.

137. Яковлев В.Б., Корнев Г.Н. Анализ эффективности сельскохозяйственного производства. – М.: Росагропромиздат, 1990.

4. Серийные издания

138. Абдулхаким Мухамед Акил Научно-технический прогресс и его роль в повышении эффективности производства зерна в арабских странах. – М.: Международный сельскохозяйственный журнал, 1996, № 4, - 22 с.

139. Австрийская школа в политической экономии: Сб./ Коммент., сост. В.С. Автономов. – М.: Экономика, 1992. – 492 с.

140.Алибеков А.М., Лукинов М.П. Создание сети продовольственных рынков в России. – М.: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 1996, № 9, - 18 с.

141.Боев В.Р. Рыночным отношениям нужна здоровая экономическая база // Рыночные отношения в АПК России: современное состояние и перспективы. – М. – Мн.: «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 1997.

142.Боев В.Р. Совершенствовать управление АПК // АПК: экономика, управление. – 1994. – № 5. – С. 25 – 32.

143.Вострухин К. Диспаритет цен не преодолен // Экон. с.-х. России. – 1997. – № 6. – С. 35. Войтех В. Влияние государства на рынок сельскохозяйственной продукции и продовольствия. – М.: АПК – Экономика, управление, 1995, № 2, - 63 с.

144.Волков А. Государственное регулирование ценообразования в Швеции. – М.: Экономика, 1995, № 8, - 9с.

145.Зинченко А.П. Методика анализа состояния и использования производственного потенциала сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 1995. – № 7.

146.Злобин Е.Ф. Модели товарооборота по основным каналам реализации. - М.: АПК – Экономика, управление, 1997, № 1, - 27 с.

147.Злобин Е.Ф. Формирование ОПР в регионе. - М.: АПК – Экономика, управление, 1996, № 1, - 52 с.

148.Злобин Е.Ф. Проблемы, связанные с созданием и развитием структуры аграрного рынка. - М.: АПК – Экономика, управление, 1998, № 6, - 4 с.

149.Коков В.М. Местное самоуправление – решающее звено нашего развития. – Нальчик: Кабардино-Балкарская правда, 1998, № 53, - 2 с.

150.Константинов С.А. Новый подход к определению критерия эффективности сельскохозяйственного производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2001. - №3.

151.Мазлов А.Ю. Формирование хозяйственного механизма АПК в переходный период. – М.: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 1999, № 3, - 13 с.

152.Макин Г. Основные продовольственные рынки: современное состояние и перспективы развития. – М.: АПК – экономика, управление, 1997, № 10, с.

153.Макин Г.И. Выявление эффективности управления в аграрном секторе // Экономика с/х и перерабатывающих предприятий. – 1999. – № 1.

154.Никонов А.А. О методических подходах совершенствования систем ведения сельского хозяйства в современных условиях // Вестник сельскохозяйственной науки. – 1982. – № 4. – С. 29 – 38.

155.Стрелков Е., Шахова Е. Метод определения уровня самообеспеченности регионов хлебопродуктами // Хлебопродукты. – 1993. – № 4.

156.Шафронов А. Факторы роста эффективности и устойчивости сельскохозяйственных предприятий // АПК: экономика, управление. – 1999. – № 1.

157.Узденов Ю.Б. Повышение экономической эффективности животноводства в горной зоне Кабардино-Балкарской республики // Вестник РАСХН. – 2006. - № 5. (0, 61 п. л.).

158 Узденов Ю.Б. Повышение экономической эффективности производства кукурузы на зерно. // Вестник РАСХН. – 2006. - № 4. (0, 62 п. л.).

159.Узденов Ю.Б. Тенденции развития производства и реализации товарной продукции на предприятиях сельского хозяйства Кабардино-Балкарской республики. // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. – 2006. - №8. (0, 59 п.л.).

160. Узденов Ю.Б., Хамурзов З.Х. Оптимизация сельскохозяйственного производства в регионе. // Вестник РАСХН. – 2007. - № 1 (0, 75 п.л.). Узденов

Ю.Б. Аграрный рынок: структура, специфика и цены. Проблемы становления рыночной экономики КБР. – Нальчик: сборник научных трудов, 1999, - 57 с.

161. Якуткин Ю. Система прогнозирования федеральных фондов продовольствия. – М.АПК – экономика, управление, 1998, № 7, - 4 с.