Содержание

Введение

1. Современная концепция развития отрасли молочного скотоводства

1.1 Основные положения концепции эффективного роста молочного скотоводства

1.2 Кризис в молочном скотоводстве Брянской области: причины и последствия

1.3 Передовой опыт повышения экономической эффективности производства и реализации молока

2. Современное состояние эффективности реализации в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

2.1 Общая характеристика ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

2.2 Эффективность сельскохозяйственного производства в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

2.3 Реализация продукции в ГОНО ЭСХ « Дятьково » ГНУ ВНИИ кормов

2.4 Эффективность молочного скотоводства в ГОНО ЭСХ «Дятьково»

3. Направления и факторы повышения эффективности реализации продукции в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

3.1 Пути повышения объемов и качества товарной продукции

3.2 Оптимизация каналов реализации продукции

Выводы и предложения

Список литературы

Введение

Реализация продукции является завершающей стадией в деятельности любого товаропроизводителя. От того, насколько грамотно организован сбыт в каждом конкретном случае, зависят финансовые результаты всей деятельности предприятия. Можно иметь передовую технологию, высокопродуктивный скот и высокоурожайные сельскохозяйственные культуры, эффективную организацию производства и при этом нести существенные потери в выручке и прибыли из-за отсутствия должного внимания к процессу реализации.

Целью дипломной работы явился поиск путей повышения эффективности реализации сельскохозяйственной продукции.

В соответствии с данной целью в дипломной работе были поставлены и решены следующие задачи:

- изучены теоретические основы экономической эффективности;

- дана краткая характеристика предприятия и сложившегося уровня экономической эффективности;

- проанализировано современное состояние эффективности реализации в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов;

- предложены направления повышения эффективности реализации продукции в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов.

Объектом исследования дипломной работы явилась ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов. Период исследования составил 5 лет – с 2004 по 2008 г.г.

При написании дипломной работы использовались основные методы исследования, такие как:

1. Метод сравнения;
2. Табличный метод;
3. Расчетно-конструктивный;
4. Аналитически метод;
5. Метод диалектического подхода;
6. Монографический.

Информационной базой для написания дипломной работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых, данные периодических изданий, годовые отчеты организации, а также плановые, учетные и внеучетные источники информации предприятия (устав предприятия, первичная бухгалтерская отчетность организации, положение по оплате труда и др.)

1. Теоретические основы экономической эффективности

1.1 Понятие, сущность, значение и методика оценки экономической эффективности

Слово «эффект» латинского происхождения (effectus) и означает результат, который оставляет после себя какое-то явление, процесс, мероприятие. Применительно к экономической сфере деятельности человека под словом «эффект» надо понимать результат его труда, результат материальных, денежных, трудовых затрат. А результатом труда является продукция. Следовательно, в экономике под эффектом в прямом смысле этого слова следует понимать произведенный продукт.

Однако эффект может выступать не только в виде продукта. Так, в рыночной экономике затраты на производство могут выступать в виде затрат капитала. Целью здесь, на микроуровне, является получение прибыли. Эффективность производства характеризуется поэтому нормой прибыли, т. е. отношением прибыли к капиталу, авансированному на покупку средств производства и рабочей силы. В качестве конечного эффекта для предпринимателя не может выступать продукт как таковой, его потребительная стоимость. Его интересует не сам продукт, а его стоимость, возрастание стоимости. [ 29]

Чтобы получать прибыль, предприниматель должен производить потребительские стоимости. В них и реализуется народнохозяйственный эффект.

Нередко считают, что народнохозяйственный эффект выражается госбюджетом. Действительно, госбюджет аккумулирует доходы государственных органов, направляет их на развитие решающих отраслей народного хозяйства, финансирует капитальные вложения и т. д. Поэтому мы считаем эффективность государственных капитальных вложений через доход, поступающий в госбюджет. И все-таки интересы госбюджета, эффект госбюджета не совпадает с эффектом, получаемым обществом.

Ведь что такое эффект общества? В самом широком плане — это радость, приносимая людям. Если доход, получаемый госбюджетом, достигается через нарушение интересов людей, то такой доход нельзя считать эффектом общества.

Интересы отдельного государственного органа мы называем иногда интересами государства и считаем, что интересы государства, а, следовательно, интересы этого государственного органа, выше интересов людей.

Правомерно ли это? Думается, что нет. Ведь интересы людей и есть интересы общества. Если ущерб наносится отдельным людям, то этим наносится ущерб и обществу в целом.

Итак, народнохозяйственный эффект определяется потребительской стоимостью, продуктом. Но тут возникают новые вопросы: каким продуктом? Как его измерить? В отечественной практике учета господствовала оценка стоимости валовой продукции, а в масштабе народного хозяйства — совокупный общественный продукт. [11]

Рассмотрим современные показатели оценки продукции.

Международная статистика в качестве объема производства принимает валовой внутренний продукт**.** Он рассчитывается как сумма продаж за вычетом повторного счета плюс натуральные накопления. В валовой внутренний продукт входит также сумма амортизации.

В целом понятие валового внутреннего продукта совпадает с понятием конечного продукта, например: «зерно-комбикорм-теленок-колбаса».

В сумму продаж (денежная выручка) входит выручка как за материальные, так и за нематериальные ценности и услуги.

Второе понятие — национальный доход (НД). Это сумма вновь созданной стоимости. Если из валового внутреннего продукта вычесть амортизацию, то будет получен национальный доход.

Эффективность может рассматриваться на макроуровне, т. е. в масштабах народного хозяйства, и на микроуровне — в масштабах отдельного хозяйства или предпринимателя. Эти два вида эффективности взаимозависимы. Между ними много общего, но имеются и существенные различия.

При определении народнохозяйственной экономической эффективности (Ээ) знаменатель может быть представлен всеми ресурсами, имеющимися в обществе, или их важнейшими составными частями. Например, всеми производственными фондами (ПФ)*,* или основными производственными фондами, или всем ресурсным производственным потенциалом (РПП)*.*

Тогда

Ээ=ВП или НД/ПФили РПП (ПФ+ З + Рс)

где 3 — денежная оценка земли; Рс— фондовый эквивалент рабочей силы.

Разумеется, наиболее полным показателем в знаменателе является ресурсный производственный потенциал, включающий в себя все основные ресурсы производства.

Рассмотрим показатели экономической эффективности отдельного сельскохозяйственного предприятия. Она тоже предполагает соизмерение затрат и результата. Это соизмерение может быть осуществлено множеством вариантов: производительность труда, себестоимость, норма прибыли, прибыль на единицу земельной площади и т. д. Иначе говоря, для характеристики экономической эффективности может быть применено множество различных показателей. [ 9 ]

На практике часто действуют разнонаправленные тенденции изменения этих показателей. Например, в динамике производительность труда растет, а фондоотдача снижается. Выход валовой продукции с 1 га растет, а норма прибыли снижается, себестоимость растет. Что же брать за основу? Возрастает экономическая эффективность или, наоборот, снижается?

В настоящее время имеется более или менее единая точка зрения.

1. Экономическая эффективность характеризуется не одним, а множеством показателей, расположенных в определенной системе.

2. В этой системе нужно выделить один главный, обобщающий показатель, одновременно отражающий все стороны общественного производства. Такой показатель называется критерием.

На первое место для характеристики экономической эффективности отдельного сельскохозяйственного предприятия все чаще выдвигаются показатели рентабельности. Рентабельность производства — это прибыльность, доходность. Прибыльным является такое предприятие, у которого денежная выручка, полученная от реализации продукции, не только возмещает затраты на ее производство, но и обеспечивает получение прибыли.

Рентабельность характеризуется двумя группами показателей:

а) удельные показатели — размер прибыли на 1 га земли, на одно животное, 1 кубометр леса, на 1 станок, на 1 человеко-день, на 1 среднегодового работника, на единицу продукции;

б) относительные показатели; они выражают в процентах — норма рентабельности и норма прибыли.

Рассмотрим относительные показатели.

* Норма рентабельности(Нр)— это процентное отношение прибыли к полной себестоимости товарной продукции. Норма рентабельности определяется по формуле:

Нр=Пр/СсТП,

где Пр— прибыль, руб.; Сс— себестоимость, руб.; ТП — товарная продукция.

Норма рентабельности сравнительно легко может быть рассчитана по каждому товарному продукту, отрасли или по хозяйству в целом.

* Норма прибылихарактеризует эффективность использования всех производственных фондов хозяйства, включая основные производственные фонды, тогда как норма рентабельности — только производственные затраты. По мере развития сельскохозяйственного производства и его насыщения основными производственными фондами возникает необходимость определить их эффективность. По норме рентабельности этого нельзя сделать, так как основные производственные фонды входят в себестоимость только небольшой частью в виде затрат на их содержание.

Норма прибыли (Нпр)рассчитывается по формуле:

Нпр *=*(Пр/ОПФ+Об.ср.) х100%,

где ОПФ— основные производственные фонды; Об. ср*.* — оборотные средства.

Норма прибыли показывает, сколько рублей прибыли приходится на

100 руб. основных производственных фондов и оборотных средств.

В связи с развитием фермерского хозяйства становится важной не сумма, которая в денежной выручке считается прибылью, а вся сумма валового дохода.

В самом деле, при равной величине валового дохода один фермер считает основную его часть своей заработной платой, а другой — прибылью. При низком уровне оплаты труда этот второй фермер считает, что он получает высокую прибыль, и направляет ее часть на расширенное воспроизводство. Первый фермер основную часть направляет на оплату труда, а на прибыль относительно малые отчисления.

Этот показатель пока не нашел отражения в литературе. Но в будущем он, несомненно, будет играть важную роль. [10]

Экономическая эффективность производства может характеризоваться с разных сторон, и все показатели экономической эффективности, которые мы раньше рассмотрели, являются показателями экономической эффективности производства. К ним относятся:

1. Производительность труда. Производительность труда в масштабах общества может быть записана так:

ПТ=ВВП; ВД; НД/Т

В числителе отражен продукт в различных его формах, а в знаменателе - затраты труда.

Действительно, чем больше национального дохода, валового внутреннего продукта, произведенного на единицу затрат труда, тем больше возрастает богатство общества, тем полнее удовлетворяются потребности людей.

2. Себестоимость продукции в сравнении с отраслевой, ее динамика.

3. Приведенные затраты: ЗП= Сс *+* 0,12Ф. Они более полно отражают эффективность производства, точнее отражают стоимость продукции и учитывают использование всех ресурсов производства.

4. Показатели использования земли:

ВД; СВП; ЧД; Пр*/* П (га земли)

5. Показатели использования основных производственных фондов: а) фондоотдача; б) фондоемкость.

6. Показатели эффективности использования оборотных средств:

а) коэффициент оборачиваемости оборотных средств: *К* =ДВ/Об.ср;

б) время оборота в днях: 365/К

7. Показатели эффективности капитальных вложений:

Кэф.кв. = ЧД (Пр) /КВ;

t=КВ/Пр,

где ЧД — чистый доход.

Когда определяется эффективность производства отдельных культур, видов продукции, используется, как правило, показателями нормы рентабельности. [1]

Норма прибыли сравнительно легко может быть рассчитана только по хозяйству в целом, а также по растениеводству и животноводству (и то приближенно), поскольку основные производственные фонды учитываются только в их разрезе. Для культур в отдельности основные производственные фонды в годовом отчете не приводятся, да и в первичных документах они по культурам не распределены.

Эффективность сельского хозяйства оценивается по различным показателям, в том числе с помощью рентабельности. Нормативный ее уровень при расходах, достаточных для воспроизводства, составляет примерно 27—30%.

Эффективность отрасли — сложное явление и ее показателей множество, а точки зрения на их определение и использование разные. Наиболее известным показателем, отражающим состояние сельхозпроизводства, является темп прироста продукции в сопоставимых ценах. Он рассчитывается органами государственной статистики ежемесячно и по итогам работы за год. Так, темп прироста физического объема валовой продукции сельского хозяйства в 2005 г. составил 2,4%, в 2006 г. — 2,8%. Это ниже, чем в промышленном производстве, — соответственно 4 и 3,9%.

Один и тот же прирост продукции может быть достигнут при разном расходе материальных ресурсов. Кроме того, источником развития (накопления и инвестиций) все же является не валовой выпуск, а вновь созданная стоимость. По этой причине экономисты и используют ее в качестве еще одного показателя. [11]

Таблица 1

Эффективность сельского хозяйства, % к 2002 г.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Темп роста валовой продукциив сопоставимых ценах | 101,3 | 104,3 | 106,8 | 109,8 |
| Валовая добавленная стоимостьв сопоставимых ценах | 105,5 | 108,7 | 109,9 |  |
| Уровень рентабельности, % к затратам:фактическим | 2,6 | 5,8 | 6,7 | 9,0 |
| нормативным | 28,0 | 28,0 | 28,0 | 28,0 |

Самый высокий темп прироста валовой добавленной стоимости наблюдался в 2003 г. — 5,5%, когда валовая продукция увеличилась лишь на 1,8%. Это можно объяснить повышением доли мелкотоварного производства и уменьшением — животноводства.

Отдельные отрасли реальной экономики имеют более значительные темпы прироста валовой добавленной стоимости, например, обрабатывающие производства — 6,6%, строительство — 9,7, оптовая и розничная торговля — 12,4%.

Рассмотрим использование показателя рентабельности для оценки эффективности отрасли. Он рассчитывается статистикой и широко известен экономической общественности.

В 2006г. уровень рентабельности проданных товаров и активов организаций сельского хозяйства составил соответственно 9 и 4%,|по экономике в целом — 14 и 9,3, добычи полезных ископаемых -30,9 и 16,5, обрабатывающих производств - 15,9 и 15,1, строительства — 5,6 и 4%.

Казалось бы, этот показатель в наибольшей степени характеризует эффективность отрасли и применения в ней ресурсов. Однако за общими средними значениями нередко скрывается разное содержание. Это в полной мере относится к сельскому хозяйству.

Рентабельность — отношение прибыли к затратам или активам отрасли. Так, сумма прибыли сельскохозяйственных организаций (за вычетом убытков) в 2006 г. составила 46,7 млрд руб. Для сравнения укажем, что тот же показатель был в 2003 г. -347 млн руб., в 2004 г. — 34,1 млрд, в 2005г. - 27,5 млрд руб.

Учтем, однако, что из-за инфляции фактические объемы прибыли по годам несопоставимы; рост этого дохода в успешных хозяйствах сопровождается увеличением убытков в слабых хозяйствах; в отрасли продолжается «проедание» основного капитала.

Уровень рентабельности сельского хозяйства должен быть выше за счет действия ряда факторов. Инфляция обесценивает применяемые ресурсы и для обеспечения минимального воспроизводства приходится расходовать значительные дополнительные резервы.

Как известно, цены на промышленные средства производства, приобретаемые сельскохозяйственными организациями, ежегодно повышаются на 15—16%.

Это значит, что 10—12% к затратам — средства, необходимые для того, чтобы возместить потери от такого удорожания. Добавим к ним расходы на прирост основных и оборотных средств. Учтем также, что часть прибыли изымается через налоговую систему в бюджет. Таким образом, нормативный уровень рентабельности при расходах, достаточных для воспроизводства, составляет примерно 27—30%.

Приведенная в таблице 1 информация позволяет сделать вывод о том, что эффективность отрасли растет медленно. Адаптация к рынку сопровождается многими трудностями и потребует, по-видимому, длительного времени.[29]

1.2 Особенности системы сбыта аграрной продукции

Результаты конечной финансовой и экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий во многом определяются объемами и качеством реализуемой продукции. Последняя выступает мерилом богатства и благополучия не только сельского хозяйства, но и других отраслей и производств агропромышленного комплекса.[1]

В условиях аграрного реформирования все хозяйствующие субъекты объективно вынуждены заниматься анализом и изучением рынка и оптимизацией сбыта продукции.

Сбыт – это продажа готовой продукции.

Сбыт аграрных продуктов представляет собой экономическую активность в процессе реализации продукции на пути продвижения ее от производителя до потребителя.

Сбыт аграрных продуктов представляет собой систему отношений по формированию и направлению потока товаров и услуг, способствующих продвижению продуктов от производителя к потребителю. Сбыт начинается тогда, когда товар или услуга готовы к продаже или поставке, а заканчивается, когда конечный потребитель получает товар.

Эффективность сбыта характеризуется уровнем интеграции сельского хозяйства в общественное разделение труда.

В силу того, что товаропроизводители и потребители находятся на расстоянии, в пространстве и во времени, товары проходят несколько промежуточных звеньев. [11]

Система сбыта сельскохозяйственной продукции является составной частью системы маркетинга АПК*.*Последняя включает в себя маркетинговую инфраструктуру, систему маркетинговых исследований, а также систему управления маркетингом. Маркетинговая инфраструктура — это система сбыта, отрасли, ее обеспечивающие, и система маркетинговых коммуникаций. [26]

Систему сбыта можно рассматривать на разных уровнях: товаропроизводителя (микроуровень), региона или отрасли, аграрного сектора народного хозяйства.

Система сбыта выполняет следующие основные функции: обмена, физические, обеспечивающие.

Эффективность сбыта сельскохозяйственной продукции определяет, насколько сельское хозяйство интегрировано в общественное разделение труда. При прочих равных условиях от организации сбытового сектора также зависит, какие цены производителя и потребителя формируются при данном предложении и данном спросе на аграрные товары. В развитых странах сфера сбыта продовольственной продукции сильно развита и регулируется законами рынка.

Сельскохозяйственный рынок можно рассматривать в качестве места сбыта сельскохозяйственных товаров и услуг предприятия. Он объединяет реальных и потенциальных потребителей, предлагаемые предприятиями товары и услуги. [9]

Развитие специализации и внедрение новых технологий производства приводят к нескольким тенденциям в сбыте продукции:

* возрастает потребность в транспортировке, хранении и глубокой переработке; расходы по сбыту составляют все большую часть конечной продажной цены продукта;
* концентрация производства ведет, с одной стороны, к увеличению его объемов (количества продукции) и к снижению цены за единицу произведенной продукции, а с другой — к отдалению производства от мест потребления, что увеличивает расходы связанные со сбытом.

У сельскохозяйственного товаропроизводителя есть выбор путей реализации своих товаров. Если он продает продукты прямо потребителю, он может получить хорошую цену, но должен тратить время и прикладывать усилия (вложить труд) для их сбыта, одновременно осуществлять производство на предприятии. Другой путь продукта — «от ворот фермы»: его покупают посредники, которые выполняют функции хранения, транспортировки, подработки и переработки, упаковки в нужное время и в нужном потребителю месте. [11]

В аграрном секторе потребители могут иметь прямой контакт с товаропроизводителями. Сбыт в данном случае осуществляется путем соглашений о ценах и условиях поставки. [16]

Сельскохозяйственные товаропроизводители могут продавать полученные непосредственно с фермы молочные продукты яйца фрукты и овощи. Определенную роль в продаже фруктов и овощей играет система, при которой потребитель сам собирает покупаемую им продукцию непосредственно в поле или в саду. Целесообразность применения таких форм продажи зависит от близости к ферме крупных городов с населением, пользующимся автомобилями или общественным транспортом. Эти формы продажи могут обеспечить дополнительную занятость и дать дополнительный доход членам крестьянской семьи, особенно если в хозяйстве производятся частичная обработка и упаковка продукции. В целом прямые продажи составляют небольшую долю от всех продаж сельскохозяйственной продукции.

Как правило, отдельный аграрный продукт не имеет специфического пути реализации. С народнохозяйственной точки зрения необходимо выбрать такой путь продвижения продукта к потребителю, который ведет к минимальным трансакционным издержкам.

Под трансакционными издержкамиследует понимать издержки, которые возникают не в результате производства товаров, а в результате их перемещения в сфере обращения. Они формируются при обмене услугами.

Уровень трансакционных издержек не всегда может быть определен заранее. Он зависит от особенностей продукта, технологического процесса, рыночной информационной проницаемости, а также поведения партнеров по обмену, В связи с этим, как правило, имеются альтернативные пути сбыта сельскохозяйственной продукции.

На их выбор влияют следующие факторы и условия:

-предпочтения и целесообразные затраты потребителя;

-целесообразные затраты сельскохозяйственного товаропроизводителя;

-территориальное деление производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции;

-технологии производства и затраты в секторах торговли и переработки.

1.Физические свойства аграрного сырья и готовых продуктов питания. Отдельные продукты, например яйца, картофель, овощи и фрукты, потребители покупают преимущественно в непереработанном виде. Эти продукты лучше всего подходят для прямого сбыта конечному потребителю. Другие продукты, например сахарную свеклу или зерновые, домашние хозяйства, как правило, покупают в предварительно переработанном виде. У сельского товаропроизводителя есть возможность прямого сбыта продукции заготовительным торговым организациям или же сбыта через посредников (предприятия перерабатывающей промышленности). Заготовительные торговые организации включаются в промежуток между производством сырья и конечным потреблением в том случае, если должны выполняться специфические функции по хранению продукции или сохранению ее специальных качеств.

2.Играют роль предпочтения и степень целесообразности затрат потребителя. К примеру, прямой сбыт картофеля в течение времени ограничен тем, что потребители хотели бы быстрее переходить на ранний картофель, и тем, что у них нет возможности хранить картофель предыдущего урожая в большом количестве. Функции по хранению картофеля принимают на себя заготовительные организации. [11]

Предпочтения потребителей имеют большое значение при сбыте экологически чистой продукции. Здесь особое значение имеет доверие покупателя. [5]

3.В сельском хозяйстве под действием технического прогресса высвобождается рабочая сила. Если в сельской местности нет возможности для организации несельскохозяйственных видов деятельности, то возрастает значение прямого сбыта продукции с целью создания дополнительных источников доходов. При этом прямой сбыт не ограничивается продажей сырых продуктов. Владельцы предприятия стремятся сами организовать переработку сырья и напрямую сбывать готовую продукцию.

Прогресс ведет к росту городского населения и снижению роли прямого сбыта в формировании дохода сельского населения. Прямой сбыт позволяет получить дополнительный доход производителям сельскохозяйственной продукции, как правило, только вблизи центров ее массового потребления.

4.Обычно торговля и переработка выигрывают конкурентную борьбу с сельскохозяйственными товаропроизводителями за прямой сбыт продукции. Технический прогресс сильнее действует на снижение затрат при переработке аграрной продукции в пищевой промышленности, чем при ее переработке на сельскохозяйственных предприятиях. Применение новых технологий переработки зерна или охлаждения продукции в соответствии со стандартами связано с эксплуатацией больших производственных мощностей, которые не могут прибыльно использоваться небольшими сельскохозяйственными предприятиями.

5.Прохождение аграрных продуктов через стадию оптовой торговли зависит в значительной степени от пространственного разделения мест производства, розничной торговли и от дифференциации продуктов. Раньше молочные заводы сбывали продукцию непосредственно в розничную торговлю, но возрастающая дифференциация продуктов привела к вхождению в цепь реализации предприятий оптовой торговли. В зависимости от складывающихся условий эта функция может переходить и к отдельным молочным заводам, которые расширяют предложение не только путем диверсификации собственного производства, но и путем сбыта молочных продуктов, которые производят другие заводы. [11]

В замках народнохозяйственного разделения труда сбытовой сектор принимает на себя определенные функции.

1.Заготовительные функции*.* Сектор сбыта путем изменения аграрного сырья по форме, в пространстве и во времени делает его готовым к потреблению. Изменения по форме наступают в результате переработки, стандартизации и упаковки товаров;изменения в пространстве — следствие пространственного разделения производителей и потребителей; изменения во времени — из-за разрыва между моментом покупки аграрного продукта и моментом продажи готовых к потреблению товаров. Разница во времени особенно выражена в сезонных аграрных продуктах и продуктах, которые могут храниться больше года.

2.Функцииобмена*.* Сектор сбыта может снижать затраты как производителя, так и потребителя путем информирования о товарах и ценах, например, через информационную рекламу и стандартизацию продуктов. Функции обмена будут выполнены лишь в том случае, если товары в любое время и во всех местах сбыта могут удовлетворять покупательский спрос. Это требует формирования соответствующего ассортимента продукции.

При реализации функции обмена величина общехозяйственных затрат должна стремиться к минимуму, что означает минимизацию общих затрат обмена товарами, которые должны нести производители, торговля и потребитель.

3.Функции снижения трансакционных затрат*.* Перед сектором сбыта стоит задача содействия уменьшению затрат на поиски партнера по рынку. У производителя определенного аграрного продукта могут возникать высокие трансакционные затраты, если он сам должен искать конечного потребителя. Включение в цепь товародвижения сектора сбыта (например, создание организаций по сбыту) облегчает сельскому товаропроизводителю процесс продажи продукции. [10]

На снижение трансакционных затрат влияют следующие факторы.

* Наличие информационных рынков. Возможность быстро и дешево получить информацию при прочих равных условиях определяется наличием систем коммуникаций в народном и международном хозяйстве. Если в стране плохо действует телефонная сеть, торговля развивается медленно и неэффективно. Применение современных систем передачи информации содействует снижению трансакционных затрат.
* Возможность свободного перемещения в экономическом пространстве. При торговле между странами и регионами трансакционные затраты зависят от длительности поездок и возможности ехать тогда, когда это необходимо. Поездки могут быть необходимы для осмотра товара или установления деловых отношений. С образованием внутреннего рынка снижаются транспортные затраты и развивается торговля.
* Развитое законодательство. Если правовая система недостаточно разработана, возрастает риск, возникающий в процессе обмена. В результате этого трансакция между хозяйствующими субъектами не всегда приводит к удовлетворительным результатам.

Выбор путей сбыта. если переработчики сельскохозяйственной продукции не имеют возможности получать необходимое количество однородного сырья желаемого качества и в желаемое время, то обмен продукцией через рынок может происходить с высокими трансакционными затратами. В этих случаях перерабатывающие предприятия стремятся заключать с производителями сельскохозяйственной продукции договоры на ее поставку. Сельскохозяйственные товаропроизводители также заинтересованы в подобных формах вертикальной интеграции. [23]

Если речь идет о гомогенных (однородных) продуктах, свойства которых могут быть описаны при помощи стандартов, трансакционные затраты будут низкими: в этом случае продавцу легче сменить торгового партнера без высоких затрат. Влияние покупательского спроса здесь менее значимо, чем в отношении негомогенных (неоднородных) товаров, при которых смена торгового партнера может быть связана с повышенным риском и затратами.

4.Страхование рисков и ограничение мобильности капитала*.* Как правило, торговля обеспечивает покупку товара в один момент времени, а продажу его — в более поздние сроки. Так как ко времени его покупки цены продажи неизвестны, то приобретение товара сопряжено с определенным риском. Одновременно происходит связывание капитала. Следовательно, сектор сбыта берет на себя функции страхования рисков и ограничения мобильности капитала. [10]

Развитие производственно-сбытовой сферы невозможно без дальнейшей экологизации АПК, что позволяет улучшить использование сельскохозяйственного сырья, ликвидировать его потери, повысить качество продукции. Развитие инфраструктуры сбыта (дороги, хранилища и т. д) и перерабатывающих отраслей промышленности (пищевой и легкой) имеет важное значение для стабилизации экологическойситуации и решения продовольственной проблемы.

В настоящее время потери из-за отставания в развитии инфраструктуры и перерабатывающей промышленности составляют 20—30 %. Это означает, что часть природных ресурсов АПК, востребованных для производства теряемой продукции, использована нерационально. Потери приходится компенсировать, расширяя сельскохозяйственное производство и, следовательно, вводя в эксплуатацию все новые природные ресурсы или увеличивая нагрузку на имеющиеся. За счет ликвидации потерь сельскохозяйственной продукции, использования резервов можно высвободить значительные объемы природных ресурсов без сокращения фонда потребления (до 30—40 % всех используемых сельскохозяйственных угодий).

Ресурсосберегающий путь развития АПК на основе развития инфраструктуры и перерабатывающей промышленности наиболее эффективен в ближайшей перспективе в связи с ухудшающейся обстановкой в сельском хозяйстве. [11]

По существу, формирование рациональной производственно-сбытовой сферы АПК— альтернативный вариант решения экологических проблем в сельском хозяйстве. Во-первых, экологические компенсационные затраты, требующиеся для устранения ущерба окружающей среде от проведения тех или иных мероприятий в АПК (внешние эффекты), в «сырьесберегающем» инвестиционном варианте минимальны. Капитальные вложения в совершенствование процесса доведения сельскохозяйственной продукции до потребителя являются практически чистыми в экологическом отношении. Во-вторых, полная утилизация и комплексное использование сельскохозяйственного сырья на основе малоотходных и безотходных технологий в перерабатывающей промышленности предотвращают загрязнение окружающей среды. В-третьих, ликвидация потерь произведенной сельскохозяйственной продукции приведет к тому, что отпадет необходимость в наращивании материально-технической базы сельскохозяйственного производства, увеличении валовых сборов продукции, что снизит нагрузку на агроэкосистемы. В-четвертых, капитальные вложения в производственно-сбытовую сферу окупаются быстрее, чем в другие сферы АПК.

Это направление предусматривает глубокую структурную перестройку АПК, при которой произойдет снижение доли сельского хозяйства в основных фондах, числа занятых, конечной продукции АПК и рост этих показателей в инфраструктуре и перерабатывающей промышленности. В целях экономии земельных и водных ресурсов следует шире использовать подобные альтернативные варианты увеличения конечного потребления.

Состояние системы сбыта в значительной мере определяет интенсивность и успех рыночных процессов. Эффективность рыночных процессов определяется на макро- и микроуровнях по единой методологии и оценивается как отношение социально-экономических результатов к ресурсам или затратам.

О результатах (эффекте) рыночной деятельности свидетельствуют степень удовлетворенности покупательского спроса, оцениваемая объемом реализации товаров и услуг; денежная выручка (товарооборот); валовая добавленная стоимость; валовой доход; прибыль.

Показатели эффективности использования ресурсов включают среднегодовую численность занятых обслуживанием рыночных процессов работников, объем основных и оборотных фондов организаций сферы обращения, запасы товаров и т. д.

Показатели эффективности затрат характеризуются величиной затрат на рабочую силу (фонд оплаты труда), сырье, материалы, тару, упаковку и прочих, а также величиной амортизации основных фондов и потерь в сфере обращения.

Показатели социально-экономической эффективности могут быть рассчитаны как по отношению к общему объему ресурсов или затрат (обобщающие показатели), так и по отношению к каждому из компонентов.

В систему показателей эффективности входят показатели рентабельности организаций торговли и услуг, а также социально-экономической эффективности затрат живого и овеществленного труда, использования ресурсов экономического потенциала рынка, инвестиций в систему сбыта*.* Классификация издержек осуществляется по статьям затрат, сегментам рынка, экономическим факторам. При анализе издержек обращения применяются методы группировки, индексный, корреляционно-регрессионный анализ.

Главная цель сферы обращения заключается в удовлетворении потребностей населения в товарах и услугах и характеризуется их объемом и структурой реализации. Достижение социального эффекта часто сопровождается снижением экономических результатов, что говорит о необходимости учета социальных факторов при оценке эффективности системы сбыта. Однако оценка социальных последствий функционирования системы сбыта затруднена, что объясняется рядом причин, а также методологическими проблемами.

Во-первых, социальный эффект не всегда поддается количественному измерению (например, количественно трудно выразить степень улучшения самочувствия населения от сокращения времени на поиск и приобретение товаров, качественного обслуживания и т. д.). Этим в значительной мере объясняется тот факт, что при исследовании социально-экономической эффективности сферы обращения акцент делается на оценку экономических результатов. Между тем достижение социального эффекта нередко связано со значительными затратами, что вызывает необходимость его оценки.

Во-вторых, на достижение социального эффекта совокупное влияние оказывает не только сфера обращения, но и внешние по отношению к ней факторы. Например, степень удовлетворения потребностей населения в товарах зависит как от количества реализованных продуктов и услуг, так и от их качества, которое зависит от производителя.

В-третьих, социальный эффект в отличие от экономического, который, как правило, выражается в суммарных стоимостных показателях, во многих случаях можно выразить лишь в натуральных измерителях, не поддающихся обобщению: количестве высвобожденного времени покупателя за счет совершенствования деятельности рыночных структур, числе обслуживаемых потребителей и т. д.

В-четвертых, нередко эффект от совершенствования функционирования рыночных структур проявляется не в самой сфере обращения, а за ее пределами. [6]

Необходимо учитывать роль, которую играет система сбыта в удовлетворении общественных и личных потребностей: она способствует созданию условий для воспроизводства не только материальных благ и услуг, но и рабочей силы. К показателям социального эффекта рынка относятся: количество высвобожденного времени населения, степень удовлетворения покупательского спроса; сокращение претензий покупателей к качеству товаров и сервису; улучшение условий труда работников торговли и сферы услуг; качество и эффективность послеторгового обслуживания; экологическая защита.

Обслуживая процесс обращения товаров, система сбыта одновременно участвует и в производстве валового внутреннего продукта страны, то есть ее деятельность носит производственный характер. Производственные результаты позволяют отразить вклад каждого звена системы сбыта в достижение конечных результатов развития АПК и обеспечить сопоставимость показателей эффективности рынка товаров с показателями других видов и сфер деятельности. В связи с этим сводные показатели эффективности функционирования рынка товаров необходимо рассчитывать в нескольких вариантах в зависимости от целей анализа. [23]

Система оптовых продовольственных рынков призвана решать следующие задачи:

-бесперебойно и круглосуточно снабжать население продуктами питания;

-обеспечивать устойчивый выход сельскохозяйственных товаропроизводителей и потребителей их продукции на конкурентоспособный рынок;

-повышать эффективность распределения продовольствия в крупных городах и промышленных центрах;

-способствовать ускорению процесса движения товаров к конечному потребителю;

-упрощать взаиморасчеты и платежи между покупателями и продавцами.

В условиях перехода к рыночным отношениям в сельском хозяйстве сложился ряд каналов реализации продукции.

Под каналами реализации продукции подразумевают совокупность организаций и лиц, которые выступают как посредники или участники сбыта. Это система экономических, технологических, организационных и социальных процессов, взаимодействующих с целью доведения продукции от производителей до потребителей. Каналы реализации подразделяются на прямые и косвенные. Прямые каналы предполагают перемещение товара непосредственно от производителя, минуя независимых посредников.

По прямым каналам может реализовываться овощная продукция, картофель на колхозном рынке или через собственные магазины, палатки, ларьки. Таким способом продукция реализуется местному населению за наличный расчет через кассу предприятия.

Косвенные каналы связаны с поиском и использованием независимых посредников, которые приобретают продукцию у товаропроизводителей и поставляют ее потребителям. В качестве посредников могут выступать государственные организации, потребительская кооперация, торговля и промышленные предприятия.

Реализация продукции по различным каналам для конкретного сельскохозяйственного предприятия является сложной проблемой как в организационном, так и в экономическом аспектах. Конечные результаты деятельности предприятия в определенной мере зависят от соответствующего развития служб и производств по заготовке, кратковременному хранению и транспортировке продукции.

Основными каналами реализации сельскохозяйственной продукции являются продажа государству и свободная реализация по усмотрению предприятия.

Адаптация товаропроизводителей к условиям рынка проявляется путем расширения собственной базы хранения продукции для ее продажи вне сезона массового производства по повышенным ценам.

При переходе к рыночным отношениям наблюдается резкое сокращение объемов продажи сельскохозяйственной продукции государству и увеличение реализации ее по рыночным каналам.

Росту эффективности в сельском хозяйстве и в сфере сбыта аграрных продуктов могут содействовать государственные мероприятия по регулированию сельскохозяйственных рынков. [11]

1.3 Динамика реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями

В последние десятилетие экономическое состояние большинства предприятий характеризуется устойчивой положительной динамикой производственных и социально-экономических показателей, что создает предпосылки для обеспечения продовольственной безопасности России. Чаще всего проблемы сельскохозяйственного производства объясняются неблагоприятными внешними условиями. Не менее важным для экономической устойчивости производства агропредприятий является оптимальное и эффективное использование ресурсов в системе реализации экономических целей. [32]

Существенное влияние в целом на экономику региона оказывает сельское хозяйство, на долю которого в структуре ВРП (валового регионального продукта) в 2005г. приходилось 13,8%.

Объем валовой продукции сельского хозяйства в сопоставимой оценке к уровню 2004г. составил 96,4%. Продолжает снижаться выпуск продукции сельского хозяйства в личных подсобных хозяйствах (92,7%к 2004г.), а их доля во всей произведенной продукции в 2005г. составила 67,4%.

Как и в 2004, в 2005г. продолжилось снижение посевов сельскохозяйственных культур. Во всех категориях хозяйств посевная площадь сократилась на 3,3%, при этом снижение произошло в сельскохозяйственных организациях на 4,6%.

Темп роста продукции растениеводства в сопоставимой оценке к 2004г. составил 92,3%. По-сравнению с 2004 г. сократились темпы валового сбора по ряду продуктов растениеводства: льноволокно 84,7%; картофель- 84,7%; овощи- 94,5%.

Немногим выше 100% (100,4%) сложился темп роста продукции животноводства. При этом, численность основных сельскохозяйственных животных в области продолжает падать. По-сравнению с 2004г. производство КРС на убой составило 19,5 тыс. тонн (87,4% к 2004г.), производство птицы возросло на 58,5%.

Производство молока во всех категориях хозяйств составило 473,7 тыс. тонн или 99,2% к его надоям в 2004г. Производство яиц снизилось на 12,2%.[34]

В структуре розничной продажи товаров в 2006г. по сравнению с 2005г. (в сопоставимых ценах) несколько снизилась доля цельномолочной продукции, продукции рыбной, яиц, возросла - мяса и птицы, картофеля, овощей, плодов, ягод, винограда. Следовательно, в 2006г. отмечен рост обьемов продаж всех главных видов продукции сельского хозяйства (прил. 1).

На продовольственных и смешанных рынках население покупает почти четвертую часть продовольственных товаров (22,6%).[35]

По данным выборочного обследования торгующих организаций, в ассортиментной структуре продажи продуктов питания в 2006г. по сравнению с 2005г. в объеме продажи мяса и птицы увеличилась доля реализации мяса птицы, свинины; молока и молокопродуктов - молока питьевого (табл. 2).

В Брянской области сложился низкий уровень самообеспечения такими основными видами сельхозпродукции, как зерно. В частности в 2006г.он составил 50,6%. Уровень самообеспечения мясом несколько выше, хотя дефицит в 2006г. был равен 24,8%.

Таблица 2

Структура продажи продовольственных товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках, %

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды продукции | Удельный вес в общем объеме продажи товаров на рынках | Удельный вес продажи на рынках в общем объеме продажи соответствующей товарной группы |
|  | 2006г. | 2005г. | 2006г. | 2005г. |
| Мясо и птица | 11,3 | 11,8 | 64,2 | 68,3 |
| в том числе мясо птицы | 1,6 | 1,7 | 37,9 | 40,8 |
| Цельномолочная продукция | 1,5 | 1,5 | 21,9 | 22,5 |
| Яйцо птицы | 0,2 | 0,2 | 6,2 | 5,8 |
| Картофель | 0,3 | 0,3 | 22,9 | 27,3 |
| Овощи | 3,3 | 3,0 | 30,9 | 33,4 |
| Плоды, ягоды, виноград | 2,2 | 2,1 | 32,9 | 35,4 |

Высокий уровень самообеспечения сложился у таких видов сельхозпродукции, как картофель, овощи и молоко: 112,8%, 111,8% и 105,7% соответственно. [36]

По производству зерна, как основного сельскохозяйственного продукта на душу населения в год по областям Центрального Федерального округа - Брянская область занимает 9 место (257кг.), тогда как, например, Орловская область производит зерна на душу населения в год 1527кг., что в 6 раз больше, чем в Брянской области. По–сравнению со средним уровнем, сложившимся в Центральном Федеральном округе – обьем производства зерна Брянской областью на душу населения в год на 26,6% меньше. [36]

Реализация основных продуктов растениеводства предприятиями и организациями Брянской области в 2006г. составила: картофеля – 5,9 тыс. тонн, что выше уровня 2000г. в 3,5 раза; овощей – 9 тыс. тонн, этот показатель ниже уровня 2000г. на 10%; зерна – 16,6 тыс. тонн, что ниже уровня 2000 г. на 50%.

Реализация основных продуктов животноводства предприятиями и организациями Брянской области в 2006г. составила: молока 171,1тыс. тонн, что выше уровня 2000г. на 30%; яиц 140 тыс.шт. – выше на 17%;скота и птицы в живой массе – 4 тыс.тонн, что ниже уровня 2000г. на 63,6%.[35]

Принятые государством меры по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций, реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» несколько улучшили в 2006г. финансово-хозяйственное состояние предприятий, осуществлявших сельскохозяйственную деятельность.

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата), их сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) в минувшем году был выше, чем в 2005г., на 14589 млн. руб., и составил 45353 млн. руб., а в 2005г. по сравнению с предыдущим годом — ниже на 2143 млн. руб. Следует отметить, что повышение этого параметра в аграрной сфере намного уступало приросту того же показателя в перерабатывающей промышленности (производство пищевых продуктов, включая напитки), где он увеличился по сравнению с 2005 г. на 21610 млн. руб. (достиг 71372 млн. руб.).

Итоги финансово-хозяйственной деятельности сельхозорганизаций в 2006г., как и в предыдущие годы, во многом были обусловлены растущим диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. (табл. 3)

Как видно из приведенных в таблице данных, в 2000— 2006 гг. темп роста цен на энергоресурсы фактически в два и более раз обгонял темп роста цен реализации наиболее массовой продукции аграрного рынка — зерна.

 Наибольший темп роста цен был отмечен по тепловой энергии – в 7,4 раза и электрической энергии – 3,5 раза, в то время как средний темп роста цен на зерно колебался в пределах 30%.

Таблица 3

Динамика цен реализации зерна и приобретения энергоресурсов

|  |
| --- |
| Динамика цен реализации зерна и приобретения энергоресурсов |
|  | 2000г. | 2001г. | 2002г. | 2003г. | 2004г. | 2005г. | 2006г. | 2006г./ 2000г., % |
| Цена реализации, руб/т |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Пшеница 3 класса | 2943 | 3011 | 2355 | 2883 | 4613 | 3179 | 3563 | 121,0 |
| Рожь 3 класса | 2249 | 2219 | 1487 | 1695 | 3629 | 2907 | 2990 | 132,9 |
| Пшеница фуражная | 2349 | 2373 | 1570 | 2176 | 3598 | 2752 | 3180 | 135,4 |
| Ячмень фуражный | 2223 | 2180 | 1492 | 1954 | 3084 | 2701 | 2860 | 128,6 |
| Кукуруза 2 класса | 3344 | 3011 | 3029 | 3228 | 4201 | 2678 | 3236 | 66,8 |
| Цена приобретения, руб/т |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Бензин автомобильный |  |  |  |  |  |  |  |  |
| А-76 | 7062 | 7999 | 7829 | 9402 | 11728 | 14618 | 17617 | 249,5 |
| А-80 | 6761 | 7709 | 7764 | 9212 | 11450 | 14618 | 17063 | 252,4 |
| Аи-92 | 8215 | 9494 | 10073 | 11785 | 14504 | 17434 | 20068 | 244,3 |
| Аи-95 | 9618 | 11083 | 11466 | 13146 | 15213 | 18306 | 21463 | 223,1 |
| Топливо дизельное | 6090 | 7443 | 7298 | 8517 | 10484 | 14185 | 17348 | 284,8 |
| Теплоэнергия, руб/Гкал | 97 | 170 | 217 | 280 | 347 | 489 | 579 | 736,1 |
| Электроэнергия, руб/кВт-ч | 0,49 | 1,62 | 1,38 | 0,99 | 1,21 | 1,47 | 1,72 | 351,0 |

В целом цены производителей продукции растениеводства в минувшем году по сравнению с 2005 г. повысились на 4,6%, в том числе на зерновые культуры — на 3,1% (в 2005 г. к 2004 г. они упали на 1,6%, в том числе на зерновые — на 9,7%). Те же цены на продукцию животноводства в 2006 г. по сравнению с предыдущим годом увеличились всего на 4,1% (в 2005г. к 2004г. +9%).

Цены производителей на скот и птицу в 2006г. по отношению к 2005 г. повысились на 4,4% (в 2005г. к 2004г. - на 15,2%), на молоко — соответственно на 7,8 и 11,4%. Отмечается резкое замедление роста цен на продукцию животноводства. Так, цена производителей на яйца в 2006г. снизилась на 4,2%, тогда как в 2005г. к предыдущему году она повысилась на 7,5%.

Таким образом, нельзя говорить о стабильной динамике цен на аграрную продукцию в области, что приводит к неустойчивости финансового положения сельскохозяйственных организаций.

На результаты финансово-хозяйственной деятельности также оказали влияние крайне высокие издержки производства сельхозпродукции, связанные с отсталостью материально-технической базы преобладающего большинства сельхозорганизаций. Вследствие этого энергоемкость и материалоемкость отечественного агропроизводства выше аналогичных показателей в Европейском союзе и США соответственно в 5 и 4 раза.

Каждый процент удорожания ресурсов промышленного происхождения, потребляемых в сельском хозяйстве, при прочих равных условиях негативно отражается на индикаторах финансовой деятельности даже успешно работающих агропредприятий.

В минувшем году в общей численности сельскохозяйственных организаций Российской Федерации доля прибыльных хозяйствующих субъектов повысилась до 67,7% (в 2005г. она составляла 58,8, а в 2004г. — 62,8%).

Их сумма прибыли достигала 65804 млн. руб. (в предыдущие годы — соответственно 60722 млн. и 62455 млн. руб.). Количество убыточных сельхозорганизаций сократилось с 7,8 тыс. в 2005 и 2004 гг. до 5,2 тыс. в 2006 г., а их доля в общей численности хозяйств снизилась с 37,2% в 2004 г. и 41,2% в 2005 г. до 32,3% в минувшем году.

Таблица 4

Задолженность сельскохозяйственных организаций России (на конец года), млрд.руб.

|  |
| --- |
| Задолженность сельскохозяйственных организаций России (на конец года), млрд. руб. |
|  | 1995г. | 2000г. | 2004г. | 2005г. | 2006г. |
| Суммарная задолженность |  |  |  |  |  |
| по обязательствам | 44,1 | 229,2 | 350,4 | 377,2 | 501,9 |
| в том числе просроченная | 19,1 | 157,7 | 116,1 | 87,6 | 64,8 |
| Из общей суммы задолженности: |  |  |  |  |  |
| кредиторская задолженность | 26,5 | 192,4 | 209,3 | 189,8 | 194,9 |
| в том числе просроченная | 16,0 | 144,1 | 104,6 | 77,6 | 56,9 |
| задолженность по кредитам |  |  |  |  |  |
| банков и другим займам | 17,6 | 36,8 | 141,1 | 187,4 | 307,0 |
| в том числе просроченная | 3,1 | 13,6 | 11,5 | 10,0 | 7,9 |
| Дебиторская задолженность | 10,3 | 38,5 | 75,2 | 81,2 | 127,5 |
| в том числе просроченная | 4,8 | 19,4 | 23,6 | 17,4 | 18,5 |

В условиях, когда собственных свободных ресурсов большинству хозяйств не хватает даже для простого воспроизводства, особенно возросла роль предусмотренного приоритетным национальным проектом «Развитие АПК» субсидирования из федерального и региональных бюджетов кредитных ставок по инвестиционным кредитам в коммерческих банках. При этом в минувшем году сократились количество и доля сельхозорганизаций, имевших просроченную задолженность по кредитам банков и другим займам (в 2005г. 5 тыс. организаций — 24,8% их общего числа, в 2006г. — соответственно 3 тыс., или 17,6%).(табл. 4).

Следовательно, анализ обьемов и эффективности реализации аграрной продукции в последние годы позволяет сказать о том, что они, в первую очередь, определяются уровнем и соотношением цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Отмеченная динамика цен в сельском хозяйстве и отраслях, поставляющих ему материально-технические ресурсы, не способствует наращиванию обьемов производства и реализации аграрной продукции и является главным сдерживающим фактором в развитии отрасли. Поэтому, государственная поддержка отрасли должна предусматривать контроль за темпом роста цен на материально-технические ресурсы. [29]

2. Современное состояние эффективности реализации в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

2.1 Общая характеристика ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

Государственная организация научного обслуживания элитно-семеноводческое хозяйство «Дятьково» создано Постановлением Совмина СССР № 702 от 31.08.1966 г. на базе совхоза «Дятьково». Указом Президента РФ от 20.08.1991 г. № 66 передано в ведение Российской академии сельскохозяйственных наук.

Полное наименование - Государственная организация научного обслуживания элитно-семеноводческое хозяйство "Дятьково" Государственного научного учреждения "Всероссийский научно-исследовательский институт кормов имени В. Р. Вильямса" Российской академии сельскохозяйственных наук, сокращенное - ГОНО ЭСХ "Дятьково" ГНУ ВНИИ кормов.

Хозяйство осуществляет научное обслуживание выполнения научно-исследовательских работ в соответствии с тематическим планом ГНУ ВНИИ кормов. ГОНО ЭСХ "Дятьково" ГНУ ВНИИ кормов действует в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, Указом Президента Российской Федерации от 30.01.1992 г. № 84 (в редакции от 22.07.1998 г. № 862) "О Российской академии сельскохозяйственных наук", Федеральным законом "О науке и государственной научно-технической политике" от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ (в редакции от 24.12.2002 г. № 176-ФЗ), другими законодательными и нормативными актами, действующими на территории Российской Федерации, приказами,распоряжениями Российской академии сельскохозяйственных наук, ГНУ ВНИИ кормов и настоящим Уставом.

ГОНО ЭСХ "Дятьково" ГНУ ВНИИ кормов осуществляет следующие виды деятельности:

- организует производство и реализацию элитных и репродуктивных семян сельскохозяйственных культур;

- выращивает племенных животных;

- осуществляет переработку и сбыт продукции растениеводства и животноводства;

- осуществляет мелиоративные работы;

- оказывает транспортные и ремонтные услуги;

- осуществляет строительные и эколого-восстановительные работы;

- осуществляет научное обслуживание выполнения научно-исследовательских работ, предусмотренных тематическими планами;

- осуществляет ветеринарное обслуживание животных;

- осуществляет работы по внесению удобрений и ядохимикатов;

- оказывает научно-консультативные и информационные услуги в области сельскохозяйственного производства;

- осуществляет оптовую и розничную продажу сельскохозяйственной и иной продукции;

- осуществляет сортировку, расфасовку, упаковку, хранение и транспортировку сельскохозяйственной продукции;

- изучает рынки сбыта сельскохозяйственной и иной продукции;

- осуществляет работы по уничтожению сорняков и вредителей растений.

Организационно-правовой формой ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов является государственное унитарное предприятие на праве хозяйственного ведения. Унитарным предприятиемпризнается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Имущество, находящееся в государственной собственности принадлежит данному предприятию на праве хозяйственного ведения.

ГОНО ЭСХ «Дятьково» находится в ведомственном подчинении Российской академии сельскохозяйственных наук. Функции учредителя предприятия осуществляет Российская академия сельскохозяйственных наук. В организационно-методическом отношении ГОНО ЭСХ «Дятьково»ГНУ ВНИИ кормов находится в подчинении ГНУ Всероссийского научно-исследовательского института кормов имени В. Р. Вильямса.

Унитарные предприятия имеют право распоряжаться недвижимым имуществом (продавать, сдавать в аренду, в залог, передавать в уставный капитал других коммерческих организаций и др.) только с согласия собственника. Движимым имуществом, находящимся в хозяйственном ведении, унитарное предприятие может распоряжаться самостоятельно.

Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, не несет ответственности по обязательствам Россельхозакадемии, Института, государства и его органов. Россельхозакадемия, Институт, государство и его органы не несут ответственности по обязательствам ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Учредительным документом унитарного предприятия является устав, утверждаемый учредителем предприятия. Устав должен содержать сведения о предмете и целях деятельности предприятия, размере уставного фонда, порядке и источниках его формирования, другие сведения, установленные законодательством.

ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов возглавляет Директор, назначаемый на эту должность Россельхозакадемией по предоставлению директора ГНУ ВНИИ кормов, в подчинении которого находится организация. Права и обязанности Директора, а также основания для расторжения трудовых отношений с ним регламентируются трудовым договором, заключенным Директором с Россельхозакадемией и согласованным с Ученым Советом ГНУ ВНИИ кормов, в подчинении которого находится организация.

Имущество передается предприятию на праве хозяйственного ведения, а земля — в постоянное (бессрочное) пользование или аренду. Имущество предприятия формируется также за счет полученных доходов, вкладов других государственных предприятий, федеральных бюджетных ассигнований, заемных и иных средств.

Размер уставного фонда ГОНО ЭСХ «Дятьковo» ГНУ ВНИИ кормов 18000 (восемнадцать тысяч рублей).

Если по окончанию финансового года стоимость чистых активов ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов окажется меньше размеров уставного фонда, Россельхозакадемия производит в установленном порядке уменьшение уставного фонда.

Для выполнения уставных целей ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов имеет право в порядке, установленном законодательством Российской Федерации:

- создавать по согласованию с Россельхозакадемией филиалы, представительства, с соответствующими изменениями и дополнениями в уставе;

- заключать все виды договоров с юридическими и физическими лицами, не противоречащие законодательству Российской Федерации, а также целям и предмету деятельности;

- приобретать и арендовать основные и оборотные средства за счет имеющихся у него финансовых ресурсов, кредитов, ссуд и других источников финансирования;

- передавать в залог, сдавать в аренду или вносить имущество в виде вклада в уставной (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, а также некоммерческих организаций в порядке и пределах, установленных законодательством Российской Федерации, настоящим Уставом и решениями Россельхозакадемии;

- осуществлять, в установленном порядке внешнеэкономическую деятельность;

- осуществлять материально-техническое обеспечение производства и развития объектов социальной сферы;

- планировать свою деятельность и определять перспективы развития, исходя из основных экономических показателей, наличия спроса на выполняемые работы, оказываемые услуги, производимую продукцию;

- определять и устанавливать формы и системы оплаты труда, численность работников, структуру и штатное расписание;

- устанавливать для своих работников дополнительные отпуска, сокращенный рабочий день и иные социальные льготы в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- определить размер средств, направляемых на оплату труда работников предприятия, на техническое и социальное развитие.

Реорганизация и ликвидация ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов осуществляется по решению Россельхозакадемии или суда в установленном законодательством Российской Федерации порядке.

ГОНО ЭСХ «Дятьково» расположен в 6км. на юг от города Дятьково, где находится районный центр и ближайшая железнодорожная станция. Областной центр город Брянск находится в 45км. от предприятия.

Железнодорожная станция г. Дятьково московской железной дороги находится в 9км. от хозяйства.

Территория предприятия занимает северо-западный склон Средне-Русской возвышенности. В районе расположения хозяйства находятся несколько фабрик и заводов, что стимулирует хозяйство к производству молока, мясо, картофеля и овощей.

ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов играет важную роль в плане развития сельского хозяйства Дятьковского района, так как оно занимает 63,2% от всех посевных площадей района, 21% в стоимости валовой продукции и приносит 49,2% прибыли от реализации продукции.

Размеры производства в хозяйстве за 5 лет возросли (табл.5).

Таблица 5

Размеры производства вГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005г. | 2006г. | 2007г. |
| 1.Площадь сельхозугодий, га. | 5783 | 5783 | 5885 |
| 2.Площадь пашни, га. | 3837 | 3837 | 3939 |
| 3.Среднегодовая численность работников, чел. | 233 | 233 | 215 |
| 4.Стоимость основных производственных фондов сельхоз назначения, тыс. руб. | 64321 | 76057 | 83524 |
| 5.Валовая продукция, тыс. руб. | 71549 | 77401 | 92155 |
| 6.Прибыль от реализации продукции, тыс. руб. | 17223 | 16723 | 16701 |
| 7.Произведено,ц.:-зерна | 31606 | 29909 | 35484 |
| -картофеля | 2755 | 2532 | 2804 |
| -молока | 41167 | 43325 | 38774 |
| -мяса КРС | 2318 | 2195 | 2223 |
| -мяса свиней | 21 | 12 | 11 |

Так, площадь сельхозугодий и пашни в хозяйстве увеличилась на 102га., или на 1,8%.Стоимость основных производственных фондов предприятия в 2007г. по отношению к базисному году возросла более чем на 30%и составила 83,5 млн.руб.. Стоимость валовой продукции за 5 лет увеличилась почти в двое, как и прибыль от реализации продукции которая в отчетном году составила 16701 тыс. руб. Однако, при этом численность работников в динамике снижалась и составила к 2008 году 215 чел., что ниже базисного периода на 18 чел., или на 8%.

Производство основных видов продукции сельского хозяйства в динамике не стабильно, хотя колебания не существенны и могут быть обусловлены влиянием естественных факторов. В разрезе отдельных видов продукции сложилась следующая ситуация: производство зерна и картофеля увеличилось на 3878 ц., или на 12,3% и на 6,5 % соответственно. Валовой надой на данном предприятии в отчетном году составил 38774ц., что ниже, чем в базисном периоде на 5,8%. Производство мяса КРС имеет динамику снижения на 4%. Свиноводство появилось на предприятии в 2005 году. Производство мяса свиней за три последних года также сократилось на 47,6% и составило 11 ц.

Для определения специализации хозяйства необходимо проанализировать структуру денежной выручки (табл. 6).

Таблица 6

Состав и структура денежной выручки ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005г. | 2006г. | 2007г. |
| тыс.руб. | % | тыс.руб. | % | тыс.руб. | % |
| Зерновые и зернобобовые | 1025 | 2,4 | 59 | 0,1 | 295 | 0,6 |
| Картофель | 321 | 0,7 | 242 | 0,5 | 187 | 0,3 |
| Прочая продукция растениеводства | 1752 | 4,1 | 1854 | 4,1 | 1946 | 3,8 |
| Итого по растениеводству | 3098 | 7,2 | 2155 | 4,7 | 2428 | 4,7 |
| Крупный рогатый скот | 8579 | 20,0 | 10846 | 23,6 | 12073 | 23,6 |
| Молоко цельное | 29753 | 69,0 | 31244 | 68,0 | 35843 | 70,1 |
| Прочая продукция животноводства | 261 | 0,6 | 11 | 0,02 | 13 | 0,03 |
| Продукция животноводства собственного производства, реализованная в переработанном виде | 336 | 0,8 | 291 | 0,6 | 315 | 0,6 |
| Итого по животноводству | 38599 | 89,5 | 42392 | 92,3 | 48244 | 94,4 |
| Прочая продукция, работы и услуги | 1427 | 3,3 | 1374 | 3,0 | 447 | 0,9 |
| Всего | 43124 | 100,0 | 45921 | 100,0 | 51119 | 100,0 |

Наибольший удельный вес в структуре денежной выручки занимает отрасль животноводства на долю которой приходится 94,4%. В разрезе отдельных видов продукции самое большое место в структуре товарной продукции предприятия приходится на выручку от реализации цельного молока, которая составляет 70,1%. На втором месте стоит реализация мяса крупного рогатого скота 23,6%.

Следовательно, специализацией ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов является молочное скотоводство с развитым производством мяса КРС. Производство молока является высокорентабельным 115,0%, а производство мяса КРС и свиней -убыточным -15,4%; -30,7 соответственно. Это означает, что специализация предприятия недостаточно эффективна.

Коэффициент специализации в 2007 году составил 0,445 что означает, что предприятие имеет высокий уровень специализации. [18]

Для выявления сильных и слабых сторон деятельности предприятия был проведен SWOT-анализ (табл. 7).

В хозяйстве предусматривается возможность расширения масштаба производства за счет приобретения оборудования по лизингу, приобретения электрогенераторов для непрерывной работы; расширения сегментов рынка и привлечения дополнительной рабочей силы, повышения производительности труда за счет механизации, снижения энергоемкости производства, совершенствования технологии, улучшения организации трудовых процессов. Потребность в рабочей силе сокращается при равномерном ее использовании в течение года.

Это достигается за счет сочетания отраслей растениеводства, имеющих сезонный характер, с отраслями животноводства и др.

В свою очередь, в растениеводстве подбираются сельскохозяйственные культуры с разными сроками выполнения технологических операций.

Численность работников по отраслям производства на предприятии определяется, исходя из потребности в рабочем времени и годового фонда рабочего времени работника.

Основными источниками формирования рабочей силы в хозяйстве являются местное население и выпускники БГСХА.

Таблица 7

Матрица SWOT-анализ ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов | Возможности1.Возможность расширения масштаба производства2.Возможность использования беспроцентного кредита по национальному проекту3.Возможность диверсификации4.Возможность расширения сегментов рынка  | Угрозы1.Изменение предпочтений потребителей2.Увеличение цен на сырье и топливо3.Вступление в ВТО4.Сложность конкурирования товара по соотношению цены и качества |
| Сильные стороны1.Географическая близость к потребителю2.Сотрудничество с НИИ3.Импорт семян из Германии4.Увеличение уровня технической оснащенности5.Использование высоких технологий в племенном скотоводстве6.Наличие необходимого количества кадров и их высокий потенциал7.Высокий уровень материального стимулирования8.Высокий спрос на племенное скотоводство | Сильные стороны и возможности1.Расширение масштабов производства2.Использование федерального лизинга для приобретения племенных животных3.Расширение сегментов рынка4.Совершенствование организации производства и внедрения хозрасчета | Сильные стороны и угрозы1.Перевод рабочих предприятия на управление качеством продукции по НСИСО 3001-42.Совершенствование технологии производства и переработки |
| Слабые стороны1.Изношенное оборудование2.Высокая стоимость сырья и материалов3.Уход с предприятия квалифицированных кадров4.Загрязнение окружающей среды5.Отсутствие хозрасчета6.Высокий уровень износа оборудования7.Отсутствие запасных электрогенераторов | Слабые стороны и возможности1.Совершенствование материального стимулирования труда и открытости информации2.Финансирование очистных сооружений3.Приобретение оборудования по лизингу4.Приобретение электрогенераторов для непрерывной работы | Слабые стороны и угрозы1.Мониторинг спроса2.Снижение энергоемкости производства, совершенствование технологии3.Совершенствование маркетинга |

2.2 Эффективность сельскохозяйственного производства в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

Решающим условием повышения эффективности сельскохозяйственного производства является увеличение выхода продукции с единицы земельной площади, от каждой головы скота. Процесс интенсификации означает не только рост дополнительных вложений на единицу земельной площади или голову скота, но и эффективное их использование. Экономическая эффективность интенсификации сельскохозяйственного производства выражается в опережающем росте высококачественной и дешевой продукции с единицы земельной площади по сравнению с размерами производственных затрат.[18]

Эффективность сельскохозяйственного производства зависит от обеспеченности отрасли факторами производства.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами за 3 последние года снизилась практически по всем показателям (табл.8)

Таблица 8

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Обеспеченность трудовыми ресурсами | 2005г. | 2006г. | 2007 г. |
| Приходится на 1 работника сельского хозяйства площади сельхозугодий, га. | 25 | 25 | 27 |
|  Приходится площади пашни на 1 тракториста-машиниста, га. | 116 | 124 | 152 |
| Приходится коров на 1 доярку, гол. | 18 | 18 | 18 |
| Приходится голов КРС на 1 скотника, гол. | 47 | 53 | 65 |
| Приходится свиней на 1 работника свиноводства, гол. | 21 | 30 | 38 |

На 1 работника сельского хозяйства в 2007 году приходилось 27га. сельхозугодий, что больше чем в базисном на 2га. или на 8%, площадь пашни, приходящаяся на 1 тракториста-машиниста также увеличилась на 36га. или на 31%. Следовательно, обеспеченность растениеводства трудовыми ресурсами снижалась более быстрыми темпами по - сравнению с обеспеченностью хозяйства в целом. Нагрузка поголовья на 1 доярку на протяжении 3 лет осталась неизменной- 18 коров. А вот нагрузка поголовья на 1 скотника возросла - 2007 году на 1 скотника приходилось 65 гол. КРС, что выше чем в базисном на 18 гол. или 38,3%. На 1 работника свиноводства приходилось 38 голов свиней, что выше чем в 2005 году на 17 голов. Таким образом, мы можем говорить о снижении уровня обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.

Основные производственные средства, участвуя в производственном процессе, обеспечивают рост производительности живого труда, создают условия для осуществления производства, служат для хранения и перемещения продуктов и предметов труда, а часть средств (продуктивный скот, многолетние насаждения) непосредственно создают продукцию сельского хозяйства.

Оборотные фонды в отличие от основных используются в процессе производства в течение одного периода или цикла работ, при этом они целиком потребляются, утрачивая свою натуральную форму, а их стоимость переносится на себестоимость производимой продукции. Эти фонды делятся по производственному назначению на производственные фонды и фонды обращения.[1]

Обеспеченность предприятия основными производственными фондами (ОПФ) и оборотными средствами (ОБС) в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов практически по всем показателям имеет тенденцию роста (табл. 9).

Таблица 9

Обеспеченность предприятия ОПФ и ОБС

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Обеспеченность ОПФ и ОБС | 2005г. | 2006г. | 2007 г. |
| Фондообеспеченность, тыс.руб. | 11,1 | 13,2 | 14,2 |
|  Фондовооруженность труда, тыс.руб. | 276 | 326,4 | 398 |
| Приходится оборотных средств в расчете на 1 руб. ОПФ, руб. | 1,4 | 1,4 | 1,03 |

Так, фондообеспеченность в 2007 году составила 14,2 тыс.руб., что на 27,9% больше чем в 2005 году. Фондовооруженность труда также выросла на 122 тыс.руб. на 1 работника, что выше уровня 2005 года на 44,2%.

На 1 руб. ОПФ в отчетном году приходилось 1,03 руб. оборотных средств, тогда как в 2005 году приходилось 1,4 руб. что на 26,4% выше. Однако, соотношение основного и оборотного капитала приблизилось к оптимальному уровню.

Необходимым условием увеличения производства является значительное повышение эффективности использования земельных ресурсов, что в современных условиях приобретает особую актуальность. Эффективность использования сельскохозяйственных угодий в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов практически по всем показателям имеет тенденцию к увеличению (табл. 10).

Таблица 10

Эффективность использования сельскохозяйственных угодий в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2005г. | 2006г. | 2007 г. | 2007г. В % к 2005г. |
| Урожайность, ц/га.: |   |   |  |   |
|  зерновых | 34,9 | 29,9 | 35,5 | 101,7 |
|  картофеля | 137,8 | 127 | 280 | в 2,03 раза |
| Произведено валовой продукции с 1 га. с/х угодий, тыс. руб. | 12,37 | 13,38 | 15,66 | 126,6 |
| Получено товарной продукции с 1 га. с/х угодий, тыс.руб. | 7,21 | 7,94 | 8,69 | 120,5 |
| Получено прибыли с 1 га. с/х угодий, тыс. руб. | 2,98 | 2,89 | 2,84 | 95,3 |
| Сельскохозяйственная освоенность, % | 67,8 | 67,9 | 68,3 | +0,7 |
| Распаханность сельхозугодий, % | 66,3 | 66,3 | 66,9 | +0,6 |
| Степень использования пашни, % | 94,0 | 108,9 | 93,5 | -0,5 |
| Произведено на 100 га. сельхозугодий, ц.: |  |  |  |  |
| - молока | 711,9 | 749,2 | 658,9 | 92,6 |
| - прироста КРС | 40,1 | 38,0 | 37,8 | 94,3 |

Урожайность зерновых культур в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов с 2005 по 2007 год увеличилась на 1,7% и составила 35,5 ц/га. Урожайность картофеля имеет также динамику увеличения в 2 раза (280 ц/га), это связано с применением новых технологий, замены семян, увеличения дозы внесения удобрений. Выход валовой продукции с 1га. сельхозугодий в 2007 году составил 15,66 тыс.руб., что на 26,6 % больше чем в 2005 году, а выход товарной продукции - на 29,2% и составил 7,94 тыс.руб. Прибыль с 1 га. сельхозугодий за 3 года сократилась на 4,7% и в 2007 году составила 2,84 тыс.руб.

Сельскохозяйственная освоенность и распаханность сельхозугодий в динамике возросла на 0,7 и 0,6% соответственно. Однако при этом наблюдается снижение степени использования пашни на 0,5%.

Производство молока и прироста КРС на 100га. сельхозугодий в динамике сократилось на 7,4 и 5,7% соответственно.

Эффективность использования производственных средств является неотъемлемым условием повышения производства (табл.11).

Анализ таблицы говорит о стабильном уровне эффективности использования основных производственных фондов в динамике. В 2007 году на 1 рубль основных производственных фондов было получено 1,1 руб. валовой продукции.

На производство 1 рубля валовой продукции в 2007 году было затрачено 0,9 руб. основных производственных фондов, на производство 1 рубля валового дохода было затрачено 1,9 руб. основных производственных фондов, товарной продукции – 1,6 руб., а прибыли –5 руб., что ниже показателя 2005 года на 35%.

Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала показывает, что на 1 руб. материальных и денежных ресурсов предприятия приходится в 2007 году 80 коп. выручки от реализации, что на 11,1% меньше чем в 2005 году.

Таблица 11

Эффективность использования производственных средств в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2005г. | 2006г. | 2007 г. |
| 1. Фондоотдача (по ВП) | 1,1 | 1,0 | 1,1 |
| 2. Затрачено ОПФ на производство 1 руб.: |  |  |  |
|  -ВП | 0,9 | 1,0 | 0,9 |
|  - ВД | 2,5 | 2,4 | 1,9 |
|  -ТП (ДВ) | 1,5 | 1,7 | 1,6 |
|  - П | 3,7 | 4,5 | 5,0 |
| 3.Коэффициент оборачиваемости | 0,9 | 0,8 | 0,8 |
| 4. Период обращения, дн. | 406 | 456 | 456 |
| 5. Срок окупаемости | 2,5 | 3,3 | 3,7 |
| 6. Норма прибыли, % | 16,4 | 12,8 | 11,5 |

Период обращения в динамике вырос на 50 дней или на 12,3%. За 2007 год оборотные средства совершают 0,8 оборота, то есть через 456 дней предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Срок окупаемости возрос на 48%.

Норма прибыли равна 11,5%,что ниже показателя 2005 года на 4,9 п.п., что говорит о не достаточной эффективности использования производственных средств в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов.

Эффективность использования трудовых ресурсов при производстве основных видов сельскохозяйственной продукции отражает технологическая трудоемкость (табл. 12).

Таблица 12

Трудоемкость производства основных видов продукции в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов, чел.-час.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | Показатели 2007 г. в % к2005 г. |
| Зерновые | 0,89 | 0,90 | 0,92 | 103,4 |
| Картофель | 0,36 | 0,79 | 0,71 | 197,2 |
| Молоко | 2,87 | 2,70 | 4,02 | 140,1 |
| Мясо КРС | 30,20 | 32,80 | 14,84 | 50,9 |

В ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов наиболее трудоемким видом продукции является мясо КРС, однако затраты труда в расчете на 1 ц. прироста заметно ниже нормативного уровня, складывающегося при среднем уровне механизации рабочих процессов. В 2007 году на производство 1 ц. прироста КРС было затрачено 14,84 чел.-час., что на 49,1% меньше чем в 2005 году. Это говорит о высоком уровне механизации производства. Наименее трудоемкой продукцией является картофель. В 2007 году на производство 1 ц. картофеля было затрачено 0,71 чел.-часа, это на 97,2% больше чем в 2005 году, почти в 5 раз ниже норматива.

Следовательно, трудовые ресурсы хозяйства при производстве основных видов продукции сельского хозяйства используются эффективно.

Уровень интенсивности производства в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов за последние 3 года заметно увеличился (табл. 13).

Так, фондообеспеченность в 2007 году составила 1419,3 тыс. руб., что на 27,6% больше чем в 2005 году. Производственные затраты на 100га. сельхозугодий составили 804,7 тыс. руб., что на 24,6% больше чем в 2005 году. Затраты труда на 100га. сельхозугодий за 3 года сократились и составили 7,5 чел.-час., что свидетельствует о высоком уровне механизации производственных процессов. Энергетические мощности на 100 га. сельхозугодий увеличились в 2007 году по сравнению с 2005 годом на 2,9%.Уровень электрообеспеченности вырос за 3 года на 18,3%. Количество минеральных удобрений на 100 га. сельхозугодий за 3 года сократилось на 12,5%. Удельный вес активной части основных средств в их структуре в 2007 году составил 41%, что на 5,4 п.п. выше уровня 2005 года.

Следовательно, в хозяйстве имеются реальные возможности для повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Таблица 13

Уровень интенсивности производства в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2005г. | 2006г. | 2007 г. | 2007г. В % к 2005г. |
| 1. Приходится на 100 га. с/х угодий, тыс. руб.: |  |  |  |  |
|  основных фондов и текущих затрат | 1777 | 2298 | 2207 | 124,2 |
|  основных производственных фондов | 1112,2 | 1315,2 | 1419,3 | 127,6 |
|  текущих производственных затрат | 646,0 | 983,0 | 804,7 | 124,6 |
|  минеральных удобрений | 56 | 79 | 49 | 87,5 |
|  энергетических мощностей, л.с. | 219,6 | 227,3 | 226,0 | 102,9 |
|  электроэнергии, кВт∙ч. | 18,0 | 16,3 | 21,3 | 118,3 |
|  затрат труда, чел.-час. | 8,2 | 8,2 | 7,5 | 91,5 |
| 2. Удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в производственных фондах с/х назначения, % | 35,6 | 41,1 | 41,0 | +5,4 |

Эффективность сельскохозяйственного производства в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов за последние три года незначительно снизилась (табл.14).

Рентабельность в динамике снизилась с 66,5% в 2005 году до 48,5%- 2007 году. На фоне снижения рентабельности отмечался рост показателей эффективности производства. В частности отмечен рост обьемов производства валовой продукции и валового дохода предприятия как в расчете на единицу площади, так и в расчете на 1 работника и 1 чел.-час затрат труда.

Выход валовой продукции со 100га. сельхозугодий за 3 года увеличился на 26,6% и составил 1566 тыс.руб., выход валового дохода –возрос на 33% и составил 761 тыс.руб.. Производство валовой продукции в расчете на 1 среднегодового работника возросло на 26,7%, валового дохода - на 33,1%, при этом сумма прибыли от реализации продукции и в расчете на 100 га сельхозугодий и на 1 работника сократилась на 4,7 и 5,4% соответственно.

Таблица 14

Эффективность использования ресурсов ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | 2005г. | 2006г. | 2007 г. | 2007г. в % к 2005г. |
| 1. Произведено в расчете на 100 га. с/х угодий, тыс. руб.: |   |   |  |   |
|  валовой продукции | 1237 | 1338 | 1566 | 126,6 |
|  валового дохода | 572 | 549 | 761 | 133,0 |
|  прибыли | 298 | 289 | 284 | 95,3 |
| 2. Произведено в расчете на 1 среднегодового работника, тыс. руб.: |  |  |  |  |
|  валовой продукции | 307 | 302 | 389 | 126,7 |
|  валового дохода | 142 | 124 | 189 | 133,1 |
|  прибыли | 74 | 65 | 70 | 94,6 |
| 3. Произведено в расчете на 1 чел.-час., руб.: |  |  |  |  |
|  валовой продукции | 152 | 163 | 208 | 136,8 |
|  валового дохода | 70 | 67 | 101 | 144,3 |
|  прибыли | 37 | 35 | 38 | 102,7 |
| 4. Произведено в расчете на 1 руб. основных производственных фондов с/х назначения, руб. |  |  |  |  |
|  валовой продукции | 1,1 | 1,0 | 1,1 | 100 |
|  валового дохода | 0,5 | 0,4 | 0,5 | 100 |
|  прибыли | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 66.6 |
| 6. Уровень рентабельности, % | 66,5 | 57,3 | 48,5 | -18 % |

Производительность труда по валовой продукции увеличилась на 36,8%, по валовому доходу – на 44,3%, по прибыли – на 2,7%. Фондоотдача по валовой продукции и валовому доходу, а также прибыли практически не менялась и составила 1,1; 0,5 и 0,2 соответственно.

2.3 Реализация продукции в ГОНО ЭСХ « Дятьково » ГНУ ВНИИ кормов

Реализация продукции является завершающей стадией в деятельности любого товаропроизводителя. От того, насколько грамотно организован сбыт в каждом конкретном случае, зависят финансовые результаты всей деятельности предприятия. Можно иметь передовую технологию, высокопродуктивный скот и высокоурожайные сельскохозяйственные культуры, эффективную организацию производства и при этом нести существенные потери в выручке и прибыли из-за отсутствия должного внимания к процессу реализации. [11]

При экономической оценке эффективности реализации следует учесть обьемы, цены реализации и полную себестоимость по каждому виду продукции и предприятию в целом.

Обьем реализованного зерна в динамике сократился на 4310 ц., или на 84,8%, картофеля- на 21,1%, молока- на на 7%.Обьем реализованного мяса КРС увеличился на 598 ц. или на 25,7%.

Прибыль от реализации зерна в 2007 году составила 102 тыс.руб., окупаемость затрат 52,8%, что выше уровня 2005 года на 65,3 п.п., что говорит о высокой эффективности реализации зерна.

Прибыль от реализации молока в динамике также увеличилась на 2099 тыс.руб., затраты окупились дважды.

Из-за низкого спроса на картофель реализация его оказалась неэффективной, прибыли не было ни в одном из трех лет. Реализация мяса КРС также неэффективна, хотя прибыль от реализации в 2006 году составила 7 тыс.руб., затраты практически не окупились.

Реализация ячменя, картофеля, мяса КРС и мяса свиней является убыточной. Уровень убыточности в 2007 г. соответственно составил: -22,2%, -70,2%, -15,4 и -30,7 %. На фоне этого отмечена высокая рентабельность молока 115,0% (прил. 2).

Реализация товарно-материальных ценностей на предприятии в ГОНО ЭСХ Дятьково ВНИИ кормов происходит по следующим каналам: предприятиям и организациям, населению и работникам предприятия (табл. 15).

Таблица 15

Структура реализации, %

|  |  |
| --- | --- |
| Вид продукции | Каналы реализации |
| Предприятиям и организациям | Населению | Работникам предприятия |
| 2005г. | 2006г. | 2007г. | 2005г. | 2006г. | 2007г. | 2005г. | 2006г. | 2007 г. |
| Зерно | - | - | 97,9 | 100 | - | - | - | 100 | 2,1 |
| Картофель | - | - | - | - | - | - | 100 | 100 | 100 |
| Молоко | 98,5 | 98,4 | 98,5 | 0,1 | 0,1 | - | 1,5 | 1,5 | 1,5 |
| Мясо КРС | 99,7 | 98,6 | 98,7 | - | 1,1 | 1,2 | 0,3 | 0,4 | 0,1 |

Зерно 2005 году в 100%-ном обьеме реализовывалось населению, в 2006 году все зерно было продано работникам предприятия. В отчетном году картина несколько изменилась: 97,9% зерна реализовывалось предприятиям и организациям, а 2,1% - работникам предприятия.

Реализация картофеля по всем трем годам осуществлялась только работникам предприятия.

Наибольший удельный вес в структуре реализации молока занимает продажа предприятиям и организациям -98,5% в 2005 году; 98,4% - в 2006 году;98,5% - в 2007 году. Населению молоко реализовывалось только в 2005 и 2006 году (0,1%), доля продажи молока работникам предприятия не менялась на протяжении трех лет и составляла 1,5%.

Наибольший удельный вес в реализации мяса КРС также приходился на предприятия и организации, в 2007 году им было продано 98,7%, населению в 2007 году было реализовано 1,2%, а работникам предприятия только 1,1%.

Уровень цен на продукцию предприятия определяет размер прибыли и основные экономические показатели предприятия (табл. 16).

Средняя цена реализации по зерну в динамике увеличилась на 89,0%, по картофелю снизилась на 26,1%, что связано с низким спросом на картофель в ГОНО ЭСХ «Дятьково».

По молоку, приросту КРС и приросту мяса свиней средняя цена реализации увеличилась на 30,1%, 10,8% и в 2,3 раза соответственно, что свидетельствует о благоприятной рыночной конъюнктуре.

Таблица 16

Средняя цена реализации основных видов продукции в ГОНО ЭСХ Дятьково ВНИИ кормов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2007 г. в % к 2005 г. |
| Зерно | 201,61 | 312,17 | 381,14 | 189,0 |
| Картофель | 160,1 | 145,96 | 118,28 | 73,9 |
| Молоко | 782,54 | 773,17 | 1017,78 | 130,1 |
| Прирост КРС | 3561,67 | 4097,65 | 3947,35 | 110,8 |
| Прирост свиней | 4512,20 | 9166,66 | 10142,86 |  в 2,3 р. |

В ГОНО ЭСХ « Дятьково» ВНИИ кормов цены на продукцию представлены в приложении 3, а договора на поставку продукции представлены в приложении 4.

Динамика цен реализации на предприятии имеет существенные колебания (табл. 17)

Таблица 17

Динамика цен реализации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Видыпродукции | Внутрихозяйственная | Договорно-контрактная | Цены населению |
| 2005 г. | 2006 г. | 2007г. | 2005 г. | 2006г. | 2007г. | 2005г. | 2006г. | 2007г. |
| Зерно | - | 312,01 | 381,14 | - | - | - | 200,99 | - | - |
| Картофель | 160 | 145,99 | 118,28 | - | - | - | - | - | - |
| Молоко | 785 | 773 | 1200 | 785 | 773 | 1017,78 | 785,11 | 773,06 | - |
| Мясо КРС | 3578,57 | 4042 | 4680 | 3577,99 | 4042 | 3956,01 | - | 4058,66 | 4003,11 |

Внутрихозяйственная цена за 1 ц. зерна в 2007 г. составила 381,14 руб., что больше на 22,2% чем в 2006г. Населению зерно продавалось почти в 2 раза дешевле по цене 200,19 руб. за ц.

Самая низкая внутрихозяйственная цена за 1 ц. картофеля сложилась в 2007 году-118,28 руб., что ниже цены базисного года на 26%.

В 2005г. работникам хозяйства, на рынке и населению молоко реализовывалось по единой цене - 785 руб. за ц. К 2006 году она снизилась до 773 руб. за ц., а в 2007 году самая высокая цена 1200 руб. за ц. сложилась при продаже молока работникам предприятия в счет погашения заработной платы, предприятиям и организациям молоко продавалось за 1017,78 руб. за ц.

В 2006г. цена на мясо КРС за 1ц. работникам предприятия и предприятиям и организациям составляла 4042 руб., населению - дороже на 0,4%.В 2007 г. цена на мясо КРС за 1ц. работникам предприятия уже составляла 4680 руб., предприятиям и организациям -3956,01,на 15% ниже, а населению -4003,11, на 1,2% выше, чем предприятиям и организациям.

Эффективность реализации отдельных видов продукции в ГОНО ЭСХ «Дятьково» в динамике значительно менялась (табл.18).

Таблица 18

Эффективность реализации отдельных видов продукции в ГОНО ЭСХ «Дятьково»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. |
| Прибыль(убыток) тыс. руб. | Окупае-мость затрат,% | Прибыль(убыток) тыс. руб. | Окупае-мость затрат,% | Прибыль(убыток) тыс. руб. | Окупае-мость затрат,% |
| Зерно | -147 | 87,5 | 12 | 125,5 | 102 | 152,8 |
| Картофель | -440 | 42,2 | -467 | 34,1 | -441 | 29,8 |
| Молоко | 17072 | в 2,3 р. | 16399 | в 2,1 р. | 19171 | в 2,1 р. |
| Мясо КРС | -31 | 99,6 | 7 | 100 | -1948 | 86,1 |

Прибыль от реализации зерна в 2007 году составила 102 тыс.руб.,(наиболее рентабельными явились рожь и овес) окупаемость затрат 52,8%, что выше уровня 2005 года на 65,3 п.п., что говорит о высокой эффективности реализации зерна.

Прибыль от реализации молока в динамике также увеличилась на 2099 тыс.руб., затраты полностью окупилась.

Из-за низкого спроса на картофель реализация его оказалась неэффективной, прибыли не было ни в одном из трех лет, убыток в 2007 г. превысил 400 тыс. руб. Реализация мяса КРС также неэффективна, хотя прибыль от реализации в 2006 году составила 7 тыс.руб., затраты практически не окупились.

Большое влияние на эффективность производства в целом, оказывает экономическая эффективность производства основного товарного продукта- молока, дающего предприятию подавляющую часть выручки и прибыли от реализации продукции (табл.19).

Экономическая эффективность производства и реализации молока в последние три года снизилась.

Таблица 19

Эффективность производства и реализации молока в ГОНО ЭСХ «Дятьково»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005г. | 2006 г. | 2007 г. |
| Исходные данные |
| Поголовье, гол. | 630 | 630 | 630 |
| Валовое производство продукции, ц. | 41167 | 43325 | 38774 |
| Прямые затраты труда, тыс. чел.-час | 118 | 117 | 156 |
| Производственные затраты, тыс. руб. | 15873 | 18334 | 21026 |
| Выручка от реализации, тыс.руб. | 29759 | 31244 | 35843 |
| Полная себестоимость, тыс.руб. | 12687 | 14845 | 16672 |
| Количество проданной продукции, ц. | 38021 | 40410 | 35217 |
| Расчетные данные |
| 1.Среднегодовой надой, кг. | 6534 | 6877 | 6155 |
| 3.Трудоемкость, чел.-час на 1ц. | 2,9 | 2,7 | 4,0 |
| 4.Произведено продукции на 1 чел.-час. затрат труда, ц. | 0,4 | 0,4 | 0,7 |
| 5.Производственная себестоимость 1 ц., руб. | 333,69 | 368,28 | 473,95 |
| 6.Уровень товарности, % | 92 | 93 | 91 |
| 7.Комерческая себестоимость 1ц., руб. | 333,7 | 367,4 | 473,4 |
| 8.Средняя цена реализации 1ц., руб. | 783 | 773,17 | 1017,78 |
| 9.Прибыль в расчете на:-1 гол., тыс. руб. | 27,1 | 26,0 | 30,4 |
| -1ц. продукции, руб. | 449 | 406 | 544 |
| 10.Уровень рентабельности (убыточности), % | 134,6 | 117,2 | 115,0 |

На данном предприятии прослеживается отрицательная динамика практически всех показателей. Положительным моментом можно считать то, что за 3 года среднегодовое поголовье осталось неизменным и составило 630 голов, при этом затраты труда увеличились на 38 тыс. чел.-час. Уровень затрат отражает высокий уровень интенсификации производства, он увеличился за 3 года в 1,3 раза. Выручка от реализации и полная себестоимость увеличились в 1,2 и 1,3 раза соответственно. Объем реализованного молока по сравнению с 2005г сократился на 2804 ц. Уровень товарности снизился на 1%. Продуктивность дойного стада снизилась на 379кг. или на 5,8%.Это на фоне роста затрат труда привело к росту трудоемкости производства молока, которая возросла на 1,1 чел.-час на 1ц. Снижение валового надоя молока и рост производственных затрат вызвали рост себестоимости. Себестоимость 1ц. молока увеличилась на 140,26 руб.за ц.

Коммерческие издержки по реализации молока практически полностью покрывались дотациями на продукцию, а в 2007 году сумма дотаций превысила затраты по сбыту, что отразилось на уровне полной себестоимости.

Цена реализации 1ц. молока находится на сравнительно высоком уровне и в динамике увеличивается. За 3 года она возросла в 1,3 раза и составила в среднем 1018 руб., что свидетельствует как о высоком качестве продукции, так и о эффективности сбытовой деятельности, позволившей найти перспективные каналы сбыта. Уровень рентабельности хотя и снизился за 3 года на 19,6 п.п., однако продолжает оставаться на достаточно высоком уровне 115%.

Таким образом, анализ эффективности реализации сельскохозяйственной продукции в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов позволяет сделать вывод о том, что на предприятии имеются существенные резервы для повышения эффективности сбыта.

3. Направления и факторы повышения эффективности реализации продукции в ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов

3.1 Пути повышения объемов и качества товарной продукции

Объем товарной продукции обуславливается уровнем ее валового производства и объемом внутрихозяйственных потребностей. Поэтому для увеличения обьема сбыта необходимо выявить возможности роста объемов производства и оптимизировать внутрихозяйственные потребности.

Поскольку, специализацией ГОНО ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов является молочное скотоводство, поиск направлений увеличения объемов производства продукции сельского хозяйства мы начали с данной отрасли.

Основным фактором, сдерживающим эффективность молочного скотоводства в ГОНО ЭСХ «Дятьково» является несбалансированный рацион кормления. При недостатке отдельных питательных веществ (перевариваемого протеина, каротина, кальция, фосфора, лизина, витаминов и др.) у животных ухудшается обмен веществ, что приводит не только к снижению их продуктивности, но и к различным заболеваниям. Из-за низкого качества кормов и несбалансированности рационов, по расчетам специалистов, недополучается до 20—30 % продукции животноводства. [31]

Хотя, ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов имеет в своем распоряжении достаточные площади пашни и естественных кормовых угодий и производит на них зеленые, сочные и грубые корма в необходимых объемах; концентрированные корма хозяйство приобретает на стороне на основе договоров. В хозяйстве функционирует система бесперебойного обеспечения животных зелеными кормами с ранней весны до поздней осени. Здесь осуществляется выращивание кормовых культур в системе севооборотов: полевых, лугопастбищных, а также на внесевооборотных участках.

Следовательно, установление рациональной структуры рационов и кормопроизводства является существенным резервом роста продуктивности животных и снижения себестоимости продукции.

Годовая потребность коров в перевариваемом протеине, структура расхода кормов и годовая потребность в кормах составлена в соответствии с их продуктивностью и представлена в таблицах 21, 22, 23.

Таблица 21

Годовая потребность коров в перевариваемом протеине (в среднем на корову при жирности молока 3,8-4,6%)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Удой в год, кг. | Затраты на 1кг. молока | Потребность в протеине, г. | Потребность на год |
| кор. ед. | ЭКЕ | На 1кор. ед. | На 1 ЭКЕ | кор. ед. | ЭКЕ | Перевариваемого протеина |
| 6000 | 1,00 | 1,15 | 110 | 96 | 6000 | 6900 | 660 |
| 6500 | 0,98 | 1,13 | 112 | 97 | 7345 | 7345 | 713 |

Таблица 22

Структура расхода кормов для коров

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Годовой удой, кг | В % по питательности, кор. ед. | Итого |
| Сено | Травяная резка | Сенаж | Силос | Корнеплоды | Зеленые корма | Концентраты |
| 6000 | 11 | 3 | 8 | 7 | 8 | 24 | 39 | 100 |
| 7000 | 12 | 2 | 7 | 7 | 10 | 21 | 41 | 100 |

Таблица 23

Годовая потребность в кормах для коров, ц.

|  |  |
| --- | --- |
| Корма | Планируемый удой на корову в год, кг. |
| 6000 | 7000 |
| Сено злаково-бобовое | 13,2 | 16,1 |
| Травяная резка | 2,6 | 1,9 |
| Сенаж | 13,7 | 13,4 |
| Силос кукурузный | 23,3 | 26,1 |
| Корнеклубнеплоды | 36,9 | 51,7 |
| Зеленые корма | 84,7 | 83,0 |
| Комбикорма-концентраты | 23,4 | 27,6 |

Таблица 24

Состав питательных веществ основных кормов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Клевер с тимофеевкой  | Сено злаково-разнотравное | Концентрированный корм - овес | Сенаж клеверный | Силос подсолнечный |
| Кормовые единицы | 0,16 | 0,46 | 1,0 | 0,34 | 0,18 |
| Перевариваемый протеин, г. | 18 | 41 | 79 | 33 | 15 |

Большое значение при организации кормовой базы отводится рациональному кормоиспользованию. За счет составления рационов кормления путем смешивания кормов и комбинирования их в полнорационные жидкие смеси на кормокухнях в передовых хозяйствах получают более чем 20%-ную экономию исходных кормовыхкомпонентов.

Нами был рассчитан оптимальный рацион кормления коров с учетом достигнутой продуктивности (табл.25)

Таблица 25

Расчет рациона кормления

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Корма | Расход кормов, % | Годовой расход кормов, кор. ед. | Себестоимость 1ц. кор. ед., руб. | Цена в натуре, руб. |
| Грубые | 21 | 14,1 | 165 | 2327 |
| Сочные | 17 | 11,4 | 240 | 2736 |
| Концентраты | 41 | 27,6 | 190 | 5244 |
| Зеленые | 21 | 14,1 | 90 | 1269 |
| Итого | 100 | 67,2 | 685 | 11576 |

В частности, структура рациона дойного стада по нашим расчетам должна быть следующей: расход грубых кормов должен находиться на уровне 21% от общего расхода кормов, сочные корма должны составлять 17%, концентраты – 41%, а зеленых – 21% в общем расходе кормов.

Доведение фактической структуры до оптимальной потребует дополнительных затрат. Расчеты показали, что затраты на корма должны возрасти на 465 тыс.руб., однако, оптимизация рациона должна повлечь за собой прирост продуктивности молочного стада на 15% и позволит дополнительно получить 5816 ц. товарного молока. Следовательно, окупаемость дополнительных затрат составит 8,4 руб., а дополнительная выручка должна составить 3906 тыс. руб.

Большие потери продукции имеют сельскохозяйственные предприятия в результате яловости коров. В частности, продуктивность яловых коров ниже, чем продуктивность стельных на 20 -30%. Одной из причин яловости является недостаток в рационе жвачных сочных кормов. Следовательно, оптимальный рацион кормления будет способствовать снижению яловости в хозяйстве.

Путем проведенных расчетов было выявлено, что яловость в хозяйстве составляет 12%.

Следовательно, ликвидация яловости в ГОНО ЭСХ «Дятьково» даст возможность получить дополнительное количество товарного молока. По нашим расчетам прирост продуктивности составит 1231кг. молока на 1 голову.

Это обеспечит возможность увеличить реализацию молока на 930ц. молока, что в действующих ценах даст прирост выручки на 946,5 тыс. руб.

Сокращение яловости, помимо оптимальности кормления, необходимо сочетать с совершенствованием зооветеринарных мероприятий.

Потребность в высоком качестве сельскохозяйственной продукции — неотъемлемая примета сегодняшнего времени. Она является насущной проблемой повышения эконономической и социальной эффективности общественного развития. Сегодня уровень качества продукции — важнейший критерий развития любой страны в мировом сообществе и своеобразная визитная карточка для проникновения товаров на международный рынок в условиях острейшей конкурентной борьбы, обеспечения расширения экспортных возможностей на мировом рынке товаров. [3]

Качество молока характеризуется рядом показателей:

* бактериальная обсемененность, которая должна быть для первого сорта – не должна превышать 1000 тыс.куб.см.; для второго- 1500 и для не сортового – не более 1500 тыс.куб.см.;
* количество соматических клеток для первого сорта не должно превышать 700, для второго – 1000 и для не сортового не более 1000 тыс.куб.см.;
* плотность первого сорта молока должна быть не менее 1,02 кг. на куб. м.; второго- 1,026 и для не сортового- не менее 1,026 кг. на куб. м.;
* группа чистоты для первого сорта должна быть не ниже 1; для второго – 2 и для не сортового 3;
* консистенция; молоко первого и второго сорта должно иметь однородную жидкость без осадков и хлопьев, а не сортовое характеризуется наличием хлопьев белка и механических примесей;
* кислотность первого сорта молока от 16 до 18; второго от 16 до 20,99; не сортового менее 15,99 или более 21;
* цвет молока первого и второго сорта должен быть от белого до светло-кремового, а не сортовое - кремовое, от светло-серого до серого;
* вкус и запах молока первого и второго сорта чистый, без посторонних запахов и привкусов, в не сортовом присутствует выраженный кормовой привкус и запах. [31]

Качество товарной продукции в ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов находится не на достаточно высоком уровне, так как существуют различия между фактической и договорно-контрактной ценами. Хотя на предприятии фермы оборудованы специальными холодильными установками для хранения молока, оно подвергается первичной обработке и имеет высокое качество и высокую цену реализации 1017,78 руб. за 1ц. В процессе реализации хозяйство организует вывоз молока на предприятия молочной промышленности своими силами и средствами.

Так, договорная цена 1кг. молока выше фактически сложившейся на 2,33 руб. или 22,9%. Следовательно, из-за недостаточного уровня качества молока хозяйство в 2007 году недополучило 8025 тыс. руб. прибыли от реализации.

Огромное многообразие факторов, влияющих на экономические результаты, связанные с повышением качества продукции (работ), трудно даже представить. Здесь речь может идти лишь о некоторых наиболее общих (связанных не с конкретными видами продукции) направлениях в этой области. Условно их влияние можно представить по нескольким наиболее существенным факторам, требующим соответствующих затрат по обеспечению производства высококачественной продукции.

1. Учет природно-климатических условий.Создание новых сортов и пород животных, не только отвечающих условиям зон, но и обеспечивающих более высокую продуктивность по выходу максимального количества белка, масла, жира и т. д.

2. Материально-технические условия. Онивключают очень широкий спектр вопросов, связанных с созданием менее материалоемкой системы машин и оборудования, обеспечивающих надежность, долговечность, минимальные издержки по их эксплуатации и более высокую их производительность.

3. Совершенствование технологии. Использование отечественных и зарубежных технологий по производству, например, овощей, да и других видов продукции, требует строгого соблюдения технологической дисциплины на всех этапах и участках производства.

4. Организационное обеспечение качества продукции. Основополагающим элементом здесь несомненно является уровень специализации, межхозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции. Большое значение имеют также: наличие нормативных положений и условий, регламентирующих требования к качеству продукции и труда; использование объективных показателей, отражающих наиболее значимые и более полно характеризующие качественные параметры; обеспечение научной организации режима труда с точки зрения соблюдения технических и технологических требований к производственному процессу; обеспечение эффективного контроля и оценки труда исполнителей, повышение их квалификации.

Среди многочисленных мер, направленных на повышение качества продукции, важное значение имеет установление эффективной формы взаимосвязи между материальным стимулированием за высокое качество труда и материальной ответственностью за производство продукции (работ) низкого качества.

Повышение качества продукции включает в себя многообразную систему экономических, административных и организационных средств и методов воздействия на хозяйственную деятельность, направленных на создание, обеспечение и поддержание необходимого уровня качества сельскохозяйственной продукции. Эта система должна охватывать все сферы в рамках АПК, включая планирование, научные исследования, производство сельскохозяйственной техники, сбыт, потребление (эксплуатацию, переработку).

Особое значение в повышении качества продукции имеет применение международных стандартов, а также сертификация продукции.

Стандарт представляет собой документ, разработанный и утвержденный соответствующим государственным органом, в котором устанавливаются для всеобщего и многократного использования правила, общие принципы ихарактеристики, касающиеся различных видов деятельности или их результатов, и который направлен на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области. Стандарты должны быть основаны на обобщенных результатах науки, техники и практического опыта и направлены на достижение оптимальной пользы для общества.

5. Цены, выступая важнейшим рычагом в стимулировании качества продукции, должны быть адекватно связаны с потребительской ценностью продукции, состоянием физико-химических, биологических свойств, а следовательно, и с уровнем качества продукции, степенью удовлетворения общественных потребностей. Поэтому и формирование цен должно производиться в расчете на единицу выхода полезного эффекта, а не на единицу физического веса. Установление одинаковых цен на продукцию с различным уровнем качества или различных цен на продукцию одинакового качества противоречит закону повышающейся производительности труда, принципу формирования цен на основе общественно необходимых затрат труда.

Особенно велики резервы повышения качества и соответственно эффективности удовлетворения потребностей в связи с сокращением потерь, вызванных недостаточной реализацией потенциальных возможностей ресурсов в процессах и в ходе деятельности. При этом, согласно ГОСТу, продукция — это результат деятельности или процесса. Она может включать услуги (непосредственное взаимодействие поставщика, потребителя, а также внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребностей потребителя), оборудование; она может быть материальной (зерно, молоко или переработанное сырье), или нематериальной, или понятием, или комбинацией из них; она может быть намеренной, т. е. связанной с обслуживанием потребителя, и ненамеренной, вызвавшей негативные последствия.

Состав, объем, структура и последствия различного рода потерь только в сельском хозяйстве чрезвычайно велики и разнообразны, а в масштабе АПК при современном уровне хозяйствования, по некоторым оценкам, составляют около 40% ВВП. [1]

3.2 Оптимизация каналов реализации продукции

Прекращение функционирования системы централизованных поставок сельскохозяйственной продукции и снижение уровня производства, привело к резкому сокращению объемов продажи продукции для государственных нужд через заготовительные организации и увеличению ее реализации по двум каналам. Трансформация централизованной системы реализации сельскохозяйственной продукции в рыночную, привела к появлению конкуренции товаропроизводителей в сфере сбыта. Свободный выбор партнеров при продаже продукции и большое число последних послужили причиной существенной дифференциации в ценах в зависимости от целей приобретения, способов взаиморасчетов, наличия информации и других факторов. Множественность цен усиливается и расширением участников каналов товародвижения.

Поэтому, для товаропроизводителя выбор каналов реализации приобретает исключительно важное значение. Ведь в современной экономике товар может быть успешно продан, лишь определенным сегментам, но не всему рынку.

При выборе целевого сегмента, в первую очередь, обращают внимание на перспективы его развития (рост, снижение, стабильность) и прибыльность.

Выбор канала реализации или целевого сегмента позволяет максимизировать прибыль при неизменных объемах продаж.

Часто, при обосновании оптимизации сбыта исходят прежде всего из анализа прибыльности, а емкость ставят на второй план. Это ведет к существенным потерям в будущем, поскольку погоня за сиюминутной выгодой приводит к разрыву экономических связей с потребителями, предлагающими пониженный уровень цен, но способными обеспечить гарантированное потребление большого объема товара в долгосрочной перспективе. Причем, при реализации аграрной продукции переоценить значение этого фактора невозможно, учитывая ее скоропортящийся характер.

Оптимизация каналов реализации молока нами проводилась внутри продажи его предприятиям и организациям.

Наиболее крупными покупателями являются:

* ООО «Ситимол» – 8 265ц.
* ООО «Виконт» - 8 777ц.
* ООО «Молочная империя» - 9 203ц.

Причем, максимальная цена складывается при продаже ООО «Ситимол», при этом большая часть молока реализуется ООО «Молочная империя» по ценам, существенно уступающим ценам, предлагаемым ООО «Ситимол». ООО «Ситимол» является перспективным партнером с точки зрения емкости, поскольку в динамике увеличивает объемы закупок.

Если предприятие пересмотрит объемы сбыта данным организациям, то это позволит увеличить выручку от реализации молока на 130 тыс.руб.

Для увеличения эффективности реализации мяса КРС мы предлагаем часть мяса продавать на колхозном рынке в убойном весе. У предприятия имеется такое преимущество, как близость к потребителю, то есть близость к городским рынкам г. Дятьково.

Поскольку, на рынке мясо реализуется в убойном весе - существенно возрастут и цены на продукцию (с 40 до 160 руб. за 1кг.). При этом, дополнительные затраты будут включать оплату труда продавца, рыночный сбор и затраты на убой, что существенно ниже предполагаемых расходов.

Реализацию мяса КРС в убойном весе целесообразно проводить в предпраздничные дни, когда обеспечивается гарантированный сбыт максимального объема продукции.

За счет увеличения объема реализации мяса в убойном весе на рынках г. Дятьково - рентабельность реализации возрастет и составит составит 6,6% против 15,4% убыточности в 2007 году. Таким образом, оптимизация каналов реализации мяса КРС обеспечит прирост денежной выручки на 11 тыс. руб.

Для увеличения эффективности реализации картофеля мы предлагаем часть его продавать в весенние месяцы на рынках г. Дятьково, когда картофель обладает повышенным спросом по цене 9 руб. за 1кг.

При оптимизации каналов реализации картофеля денежная выручка возрастет на 474 тыс. руб.

Следовательно, за счет оптимизации каналов реализации хозяйство может получить 615 тыс. руб. выручки и прибыли.

Таким образом, предлагаемые мероприятия (оптимизация рациона кормления, ликвидация яловости, оптимизация внутрихозяйственных потребностей в растениеводстве, повышение качества сельскохозяйственной продукции, оптимизация каналов реализации молока, мяса КРС и картофеля) по нашим расчетам позволят увеличить денежную выручку на 6281тыс. руб., прибыль - на 3609 тыс. руб., а рентабельность – на 1,3 п.п. (табл. 26).

Таблица 26

Совокупный эффект от увеличения объемов реализации, оптимизации каналов сбыта и повышения качества сельскохозяйственной продукции.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2007г. | Прогноз | Отклонение |
| Денежная выручка, тыс. руб. | 50672 | 56953 | +6281 |
| Полная себестоимость товарной продукции, тыс. руб. | 34066 | 36738 | +2672 |
| Прибыль, тыс. руб. | 16606 | 20215 | +3609 |
| Рентабельность, % | 48,7 | 55,0 | +1,3 |

Обобщая все вышесказанное, мы можем сделать вывод о том, что даже в тех узких рамках, которые мы рассмотрели, у ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов имеются значительные возможности для оптимизации каналов реализации продукции и повышения на этой основе эффективности сбыта.

3.3 Совершенствование ассортимента реализуемой продукции

Товарная стратегия предполагает определенный курс действий то-варопроизводителя или наличие у него заранее обдуманных принципом поведения. В ее задачу входит обеспечение преемственности решений и мер по ф ормированию ассортимента, поддержанию конкурентоспособности товаров, нахождению оптимальных товарных ниш (сегментов). Кроме этого сюда входит разработка и осуществление притеши упаковки, маркировки, обслуживания товаров. Продуманная товарная стратегия служит для руководства предприятия своего рола указателем общей направленности действий, способных скорректировать текущие ситуации.

Важное значение для предприятия имеет успешное решение проблемы формирования ассортимента и управления им.

Предлагается создать цех по производству пакетированного пастеризованного молока, который планирует производить молоко 1 сортом, что повышает такие качества продукта как жирность, содержание белка и срок реализации.

Целью панируемого цеха является получение прибыли за счет удовлетворения потребностей населения в молоке.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

1) производство пакетированного пастеризованного молока высокого качества;

2) поиск постоянных поставщиков сырья;

3) установление цен, приемлемых как для покупателя, так и для производителя;

4) завоевание доверия у покупателей;

5) в ближайшем будущем увеличение ассортимента продукции с выходом на новые рынки сбыта.

Среди продуктов питания, молоко занимает одно из первых мест по пищевой и энергетической ценности. Пищевая ценность молока определяется высоким содержанием в нем белка, жиров, а так же витаминов в хорошо сбалансированных отношениях и легкоусвояемой форме. В 100 гр. молока, 32...33 гр. жира, около 1гр. кальция, 0,8 гр. фосфора. В сырье содержится большое количество свободных аминокислот, в том числе все незаменимые, свободные жирные кислоты, в том числе ненасыщенные. С пищевыми продуктами животного происхождения человек получает в среднем не менее 30% суточной потребности в белке и жире, 60 - в кальции, 50% - в фосфоре и железе. Этому количеству пищевых веществ эквивалентны 200...250 гр. молока.

Предлагаемое к производству и продаже молоко - экологически чистый продукт, обладает существенными преимуществами перед остальными молочными продуктами, предлагаемыми на рынке:

- разновидность предлагаемого продукта и сбалансированность состава, позволяющие максимально полно удовлетворить вкусы потребителей.

Конкурентные преимущества продукта будут обусловлены высоким качеством продукции и его экологической чистотой.

Производство пакетированного пастеризованного молока является новшеством для предприятия. Для того, чтобы завоевать рынок сбыта необходима стратегия «Продвижение товара», которая предполагает внедрение продукта на уже завоеванные рынки. Важной предпосылкой является близость к потребителю, издержки предприятия на транспортировку продукции снизятся, если предлагаемый продукт будет реализовываться в пределах области. Наибольший процент произведенной продукции предлагается реализовывать на рынках г. Дятьково, так как городское население не имеет возможности обеспечивать себя достаточным количеством продукта, т.е. молока, в отличии от сельского, большинство из которых имеют ЛПХ.

Расчеты с покупателями за поставленную продукцию будут производиться по наличному и безналичному расчету.

Для производства пакетированного пастеризованного молока будет использоваться собственное сырье предприятия. В хозяйстве имеются 550 коров молочного направления с продуктивностью 6800кг. в год/кор. (Самая высокая по Брянской области).

В цехе по производству творога будет занято 5 человек:

* Технолог
* Фасовщик
* Фасовщик
* Наладчик оборудования; Уборщица.

Затраты на производство в год составят 9907 тыс. руб., которые включают: покупку производственной линии, производственные издержки, затраты на подготовку кадров, коммерческие и административные расходы, налоги), которые по нашим расчетам должны окупиться за 4 месяца.

Рентабельность в 1-й год составит 98%, в последующие 141% и выше с учетом динамики средних цен реализации.

В первые 3 месяца деятельности, наше предприятие планирует установить цену на пакетированное молоко в размере 23 руб./л., что ниже средних цен реализации аналогичной продукции на 2 – 3 рубля за 1л.

Через 3 месяца цена на планируемую продукцию будет составлять уже 20 руб./л.

Прибыль 1-го года составит 10853 тыс. руб.

Полученная прибыль будет высока из-за того, что предприятие использует собственное сырье на производство пакетированного пастеризованного молока.

Выводы и предложения

Государственная организация научного обслуживания элитно-семеноводческое хозяйство "Дятьково" создано Постановлением Совмина СССР № 702 от 31.08.1966 г. на базе совхоза "Дятьково". Указом Президента РФ от 20.08.1991 г. № 66 передано в ведение Российской академии сельскохозяйственных наук.

ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов играет важную роль в плане развития сельского хозяйства Дятьковского района, так как оно занимает 63,2% от всех посевных площадей района, производит 21% в стоимости валовой продукции и приносит 49,2% прибыли от реализации продукции в районе.

В динамике отмечен рост ресурсного потенциала, так площадь сельхозугодий и пашни в хозяйстве увеличилась на 2,3%.Стоимость основных производственных фондов предприятия в 2007г. по отношению к базисному году возросла более чем на 52,6%. Стоимость валовой продукции за 5 лет увеличилась почти вдвое.(табл.1)

Наибольший удельный вес в структуре денежной выручки занимает отрасль животноводства на долю которой приходится 94,4%. В разрезе отдельных видов продукции самое большое место в структуре приходится на выручку от реализации цельного молока и мяса КРС, которая составляет 70,1% и 23,6% соответственно. Следовательно, специализацией ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов является молочное скотоводство с развитым производством мяса КРС. Производство молока является высокорентабельным 115,0%, а производство мяса КРС и свиней - убыточным. Это означает, что специализация предприятия недостаточно эффективна.(табл.2)

Эффективность производства в динамике снижалась, так рентабельность за последние три года снизилась с 66,5% в 2005 году до 48,5% - 2007 году. На фоне снижения рентабельности отмечался рост производственных показателей. В частности отмечен рост обьемов производства ВП и ВД предприятия как в расчете на единицу площади, так и в расчете на 1 работника и 1 чел.-час затрат труда.

Реализация продукции является завершающей стадией в деятельности любого товаропроизводителя. От того, насколько грамотно организован сбыт в каждом конкретном случае, зависят финансовые результаты всей деятельности предприятия. Можно иметь передовую технологию, высокопродуктивный скот и высокоурожайные сельскохозяйственные культуры, эффективную организацию производства и при этом нести существенные потери в выручке и прибыли из-за отсутствия должного внимания к процессу реализации. [11]

Не все товарные продукты одинаково эффективны.

Реализация ячменя, картофеля, мяса КРС и мяса свиней является убыточной, реализация молока,наоборот, высокорентабельной 115,0%.

Средние цены реализации в динамике имеют тенденцию роста по всем товарным продуктам сельского хозяйства за исключением цен на картофель. Цена на зерно увеличилась на 89,0%. Цены на молоко, прирост КРС и прирост мяса свиней увеличились на 30,1%, 10,8% и в 2,3 раза соответственно.

Положительную динамику имела и сумма прибыли от продажи зерна и молока. Прибыль от реализации зерна в 2007 году составила 102 тыс.руб., окупаемость затрат 152,8%, что говорит о высокой эффективности реализации зерна.

Прибыль от реализации молока в динамике также увеличилась на 2,0 млн. руб., затраты окупились дважды.

Качество товарной продукции в ЭСХ «Дятьково» ВНИИ кормов находится не на достаточно высоком уровне. Так, при продаже молока хозяйство теряет 82 тыс. руб. выручки.

Основными направлениями повышения эффективности реализации в организации на ближайшую перспективу могут стать:

- повышение объема и качества товарной продукции;

- совершенствование ассортимента товарной продукции;

- оптимизация каналов реализации.

Для увеличения объема сбыта необходимо выявить возможности роста обьемов производства и оптимизировать внутрихозяйственные потребности.

Основным фактором, сдерживающим эффективность молочного скотоводства на предприятии является несбалансированный рацион кормления. Оптимизация рациона кормления может явиться существенным резервом роста продуктивности животных, повышения качества молока и снижения себестоимости продукции.

Доведение фактической структуры до оптимальной позволит повысить объем производства и реализации молока и получить 3906 тыс. руб. выручки.

С другой стороны, оптимизация кормления позволит снизить яловость и даст возможность увеличить реализацию молока на 930 ц., или тыс. руб.

В растениеводстве, оптимизация внутрихозяйственных потребностей позволит дополнительно реализовать 1918 ц. зерна и получить выручку в размере 731 тыс. руб.

В совокупности, хозяйство может получить прирост выручки от реализации продукции на 5,6 млн. руб.

Важное значение для предприятия имеет решение проблемы формирования товарного ассортимента и управление им.

Расширение товарного ассортимента сельскохозяйственной продукции сдерживается природными факторами и неустойчивой динамикой цен.

По этому, мы предлагаем создать цех по производству пакетированного пастеризованного молока.

Затраты предприятия на создание цеха по переработке молока по нашим расчетам должны окупиться за 4 месяца. В первый год рентабельность составит 98%, в последующие – 141% и выше с учетом динамики средних цен реализации. Прибыль 1-го года составит 10853 тыс. руб.

Выбор эффективных каналов реализации позволяет максимизировать прибыль при неизмененных объемах продаж.

Оптимизация каналов реализации молока, мяса КРС и картофеля позволит увеличит выручку на 615 тыс. руб. Таким образом, предлагаемые мероприятия (оптимизация рациона кормления, ликвидация яловости, оптимизация внутрихозяйственных потребностей в растениеводстве, повышение качества сельскохозяйственной продукции, оптимизация каналов реализации молока, мяса КРС и картофеля) по нашим расчетам позволят увеличить денежную выручку на 6281тыс. руб., прибыль - на 3609 тыс. руб., а рентабельность увеличится на 7,1 п.п.

Обобщая все вышесказанное, мы можем сделать вывод о том, что даже в тех узких рамках, которые мы рассмотрели, у ГОНО ЭСХ «Дятьково» ГНУ ВНИИ кормов имеются значительные возможности для оптимизации каналов реализации продукции и повышения на этой основе эффективности сбыта.

Список литературы

1. Аграрная экономика: Учебник. 2-е изд., перераб. И доп. / Под ред. М. Н. Малыша.- СПб.: Издательство «Лань», 2002.- 688 с., ил.- (Учебники для вузов. Специальная литература).

2. Алексеев В.В. Агаев Б.В., Сагдиев М.А. Агропромышленный менеджмент: Учеб. пос. М.: "Дека", 2003. 432 с.

3. Басовский Л.Е., Протасьев В.Б. Управление качеством*:* Учебник для вузов. М.: Инфра-М, 2003. 212 с.

4*.* Богатко А.Н. Система управления развитием предприятия (СУРП). М.: Финансы и статистика, 2001. 240 с.

5. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. М: Инфра-М, 2003. - 280 с.

6. Горин В.Я.Управление агропромышленным производством (теория и практика). Белгород: "Крестьянское дело", 2000. 376 с. 24. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии. М.: АСТ, 2000.

7. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб.: Питер-Кол,1998.

8. Пиличев Н.А. Управление агропромышленным производством. М.: Колос, 2000.

9. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства с методическими указаниями для выполнения курсовых и дипломных работ: Учебник. М.: Дело и Сервис, 2001. 368 с.

10. Савицкая Г. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник- 2-е изд., испр. Мн.: ИП «Экоперспектива), 1999.494 с.

11. Сельскохозяйственные рынки /В.В.Шайкин, Р.Г. Ахметов, Н.Я. Коваленко и др. – М.: Колос, 2001.- 264 с., ил. (Учебники и учеб. Пособия для студентов высш. Учеб. Заведений).

12. Управление инновациями: В 3 кн. Кн.2. Управление финансами в инновационных процессах: Учеб. пос. для вузов.; Под ред. Ю.В. Шленова М.: Высш. школа, 2003. 95 с.

13. Управление инновациями: В 3-х кн**.** Кн. 3. Базовые компоненты управления инновационными процессами: Учеб. пос. для вузов./ Под ред. Ю.В. Шленова, М.: Высш. школа, 2003. 240 с.

14. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.Л. Румянцевой. Н.А. Саломатина. М.: Инфра-М. 1999. 669 с.

15. Управление организацией: Учебник для вузов. / Под ред. А.Г. Поршнева, З.Л. Румянцевой, Н.А. Саломатина. 3-е изд., переработ, и доп. М.: Инфра-М, 2003. - 716 с.

16. Экономика АПК. Общие закономерности развития агропромышленного комплекса. -Воронеж, 2001. -288с.

17. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов/ Под ред Н.А. Сафронова.- 2-е изд., перераб. и доп. -- М.: Экономистъ, 2006. 618с.

18. Экономика отраслей АПК: учебник для вузов/ под ред. И.А. Минакова. -М: КолосС, 2004. -464с.

19. Экономика предприятия: Учебник для вузов./ под ред. В.П. Грузинова.-М.:КолосС,2004.-464с.

20. Экономика предприятия: Учебник для вузов./ Под ред. С.Г. Фалько -М.: дрофа,2003.-368с.

21. Экономика предприятия: учеб, пособие для вузов/ под ред. Е.Л. Контора. - СПб: Питер, 2003.—352с.

22. Экономика сельского хозяйства: учеб, пособие для вузов/ под ред. В.Т. Водянникова - М.: КолосС,2007. - 390с.

23. Экономика сельского хозяйства: Учеб. пособие для вузов./ Под ред. И.А. Минакова.- М.: КолосС,2004.-328с.

24. Экономика: Учебник. / под ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. - Москва: «ПРОСПЕКТ», 2003. - 792с.

25. Экономика и организация сельскохозяйственного производства: Учебное пособие для вузов/ авт. А.Э. Сагайдак, О.Г. Третьякова, А.Д. Екайкин и др.. - М.: КолосС,2005. - 360с.

26. Экономика организаций (предприятий): учебник для Вузов/под ред. В.Я.Горфинкеля, В.А.Швандора. - М.: Юнити-Дана, 2006. - 608с.

27. Экономика организаций (предприятий): учебник для Вузов/под ред. В.Я.Горфинкеля, В.А.Швандора. - М.: Юнити-Дана, 2007. - 608с.

28. Аржанцев Н.Н. Селу надежную технику. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. №10, 2007г.

29. Борхунов Н.Б. Как рассчитать эффективность сельского хозяйства. // Экономика сельского хозяйства России. №12, 2007г.

30. Жукова О.А. Совершенствовать обеспечение сельского хозяйства техникой // АПК: экономика, управление, 2006. - № 9, с. 28 – 29

31. Кубик Н.Л. Интенсивные технологии в молочном скотоводстве.// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. №2, 2007г.

32. Лысенко М.В.Управление экономической устойчивостью.// Экономика сельского хозяйства России. №12, 2006г.

33. Медведев Д.Н. Новые технологии и новый подход к жизни преображают сельскую жизнь. // Экономика сельского хозяйства. №2, 2007г.

34.Аналитическая записка. Производство и использование Валового Регионального продукта Брянской области в 2004, 2005г.-г.

35. Статистический сборник Брянской области, 2007 г.

36. Статистический сборник сельского хозяйства Брянской области, 2007 г.