# МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

# "ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ"

Кафедра Менеджмента и права

ДОПУЩЕН К ЗАЩИТЕ

Зав.кафедрой,

Профессор А. К. Осипов

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: «Направления совершенствования коммерческой деятельности сельскохозяйственной организации Кизнерского района

Удмуртской Республики»

Направление подготовки «Менеджмент»

Квалификация магистр

Выпускник \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А. Н. Смелова

Научный руководитель,

доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е. В. Некрасова

Рецензент,

доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О. Ю. Абашева

Ижевск 2017

**СОДЕРЖАНИЕ**

**ВВЕДЕНИЕ**

**ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**ГЛАВА 2.  ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КФХ «БЕЛОУСОВ А.А.»**

2.1.Местоположение и правовой статус

2.2. Организационное  устройство, размеры  и специализация  организации*.*

2.3. Характеристика эффективности господдержки отрасли АПК на уровне республики, района, хозяйства

2.4. Основные экономические показатели и анализ хозяйственной деятельности КФХ «Белоусов А.А.»

**Глава 3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

3.1. Направления  повышения эффективности коммерческой деятельности

3.2. Оптимизация каналов реализации

3.3. Повышение качества готовой продукции

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

**ВВЕДЕНИЕ**

Коммерческая деятельность является одной из важнейших сфер деятельности, в которой пересекаются интересы многих отраслей, предприятий и населения.

В условиях рыночной экономики важное значение имеет совершенствование организации коммерческой деятельности, внедрение научно-технических достижений и современных технологий, выбор наиболее эффективных из них.

Актуальность выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что организация и управление коммерческой деятельностью предприятия являются одним из наиболее важных элементов системы взаимодействия фирмы и потребителя как субъектов экономических отношений. На любом предприятии (в том числе и производственном) конкурентоспособность всей организации зависит от успешной деятельности коммерческой службы.

Объектом исследования является КФХ «Белоусов А.А.».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Раскрыть сущность и роль коммерческой деятельности предприятия, рассмотреть ее функции и задачи.

2. Изучить специфику коммерческой деятельности в организации.

3. Провести анализ организационно-хозяйственной и коммерческой деятельности КФХ «Белоусов А.А.» за 2010-2014 годы.

4. Предложить мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности КФХ «Белоусов А.А.» и обосновать их социальную и экономическую эффективность.

Предмет исследования – коммерческая деятельность на КФХ «Белоусов А.А.».

Теоретической и методической основой написания выпускной квалификационной работы являются разработки отечественных и зарубежных авторов по теории и практике коммерческой деятельности, при написании работы использовалась специальная литература, научная и периодическая литература, статистические данные. В качестве информационно-аналитической базы использовались документы отдела кадров и планово-экономического отдела КФХ «Белоусов А.А.» за 2010-2014 гг. работы предприятия.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в разработке мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности, способных принести исследуемому предприятию реальную выгоду.

**1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

1.1 Сущность, функции и задачи коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность – это комплекс коммерческих процессов и операций, направленных на эффективность купли-продажи с ориентацией на спрос и получение реальной прибыли. Термин «коммерция» получил широкое распространение в России в связи с переходом от централизованного управления экономикой на рыночные принципы.

Коммерция – слово латинского происхождения (commercium - торговля). Однако надо иметь в виду, что термин «торговля» имеет двоякое значение: в одном случае он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства (торговлю), а в другом – торговые процессы, направленные на осуществление актов купли продажи товаров. Коммерческая деятельность связана со вторым понятием торговли – торговыми процессами по осуществлению актов купли-продажи с целью получения прибыли. [15]

Торговые операции осуществляются в сфере товарного обращения. Общеизвестно, что процессы и операции, происходящие в сфере товарного обращения, бывают двух видов: коммерческие и производственные.

Коммерческие (чисто торговые) – это процессы, направленные на осуществление актов купли – продажи для получения прибыли и связанные со сменой форм собственности. К ним примыкают также такие торговые процессы, без которых невозможно нормальное проведение операций купли-продажи: это организация хозяйственных связей между продавцами и покупателями, изучение покупательского спроса на товары, реклама, посредничество, сервисное обслуживание покупателей, в том числе выполнение для них некоторых дополнительных услуг, страхование товаров при их доставке покупателям. Операции купли – продажи вместе с примыкающими торговыми процессами, перечисленными выше, представляют собой торговлю в широком смысле слова.

Производственные процессы являются продолжением производства в сфере обращения. Это доставка товаров от производителей к покупателям и потребителям, хранение, упаковка, расфасовка и т.п.

Таким образом, коммерция – это совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров в целях удовлетворения покупательского спроса и получение прибыли. Основная цель коммерции – извлечение прибыли. Вместе с тем, прибыль, полученная в коммерческой деятельности, может быть использована на развитие и расширение предпринимательства для более полного удовлетворения потребностей общества. Содержание коммерческой деятельности включает в себя следующие направления:

1) закупка материально-технических ресурсов и товаров оптово-посредническими и другими торговыми предприятиями;

2) планирование ассортимента и сбыта продукции на предприятиях;

3) организация сбыта продукции;

4) выбор наилучшего партнера в коммерческой деятельности;

5) организация оптовой продажи товаров и коммерческое посредничество;

6)розничная торговля как форма коммерческо-посреднической деятельности.

Для достижения поставленных в коммерческой деятельности задач необходимо руководствоваться следующими основными принципами:

- неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга;

- гибкость коммерции, ее направленность на учет постоянно меняющихся требований рынка;

- умение предвидеть коммерческие риски;

- выделение приоритетов;

- проявление личной инициативы и высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам;

- нацеленность на достижение конечного результата - прибыли.

Гибкость коммерции должна проявляться в своевременном учете требований рынка, для чего необходимо изучать и прогнозировать товарные рынки, развивать и совершенствовать рекламу, а также внедрять в коммерческую деятельность инновации. [7]

Умение предвидеть коммерческие риски является очень важным принципом для предпринимателя в сфере торговли. Коммерческий риск - это возможные убытки в коммерческой работе. Он может быть определен как сумма ущерба, понесенного вследствие неверного решения и расходов до его реализации. Коммерческий риск может возникнуть в результате инфляции, заключения рискованной сделки, невыполнения договорных обязательств контрагентами. Кроме того, коммерческий риск может возникнуть по причине нестабильности социально-политической ситуации.

Выделение приоритетов предполагает постоянное изучение и знание всех деталей коммерческой деятельности.

Личная инициатива зависит непосредственно от каждого человека, работающего в сфере коммерции, и определяется не только личностными характеристиками, но и культурой труда.

Высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам - это принцип, который создает репутацию коммерсанту в деловом мире. Реализация этого принципа - залог эффективной коммерческой деятельности.

Нацеленность на достижение в конечном результате прибыли является одним из основных принципов коммерческой деятельности. [8]

1.2 Специфика коммерческой деятельности на предприятиях АПК

Для того чтобы выделить особенности коммерческой деятельности в АПК необходимо чётко представлять структуру воспроизводственной системы АПК.

Эффективность работы всего АПК зависит от структурной сбалансированности, совершенства хозяйственно-экономических и коммерческих связей.

Центральным элементом воспроизводственной схемы АПК является сельское хозяйство. Особенности этой отрасли во многом предопределяют развитие коммерческой деятельности всего АПК.

Выделим основные особенности с/х производства:

* экономический процесс воспроизводства тесно переплетается с естественно-биологическим.
* с/х производство осуществляется на обширной территории.
* готовый продукт зачастую принимает участие в дальнейшем воспроизводстве.
* рабочий период не совпадает по времени с периодом производства.

В совокупности эти отличия определяют специфику и характер выполняемых коммерческих операций.

Например, естественно-биологический характер процесс воспроизводства предполагает использование живых организмов и земли, являющихся попеременно, то предметом, то средством труда, что тем самым коренным образом отличает их от других средств производства. Неживые основные средства производства возвращают свою стоимость по частям, а оборотные неживые средства принимают участие в процессе производства, как правило, единственный раз. В тоже время, в отличие от них живые средства производства, независимо от того, в какой форме происходит их участие в процессе производства, нуждаются в проведении работ, направленных на сохранение и восстановление их потребительских стоимостей.

Длительность производственного цикла, сезонность производства приводят к более медленному обороту капитала и к более высоким рискам, чем в других отраслях народного хозяйства. В условиях неустойчивого экономического развития, инфляции эти особенности могут губительно сказаться на конечных результатах производства.

Территориальная разобщённость объектов сельскохозяйственного производства приводит к повышенным затратам на обслуживание и управление технологическими процессами.

Необходимо также отметить несколько особенностей сельского хозяйства, которые непосредственно влияют на рыночную среду в АПК.

1. Наличие на рынке большого количества сельскохозяйственных производителей товарной продукции. При этом, несмотря на преобладание крупных товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции, ни один из них не обладает достаточным объёмом производства (предложения) для влияния на цены.

2. Свобода продавцов сельскохозяйственного сырья и продовольствия вступать на рынок и покидать его ограничивается степенью развитости земельного рынка, рыночной инфраструктуры и т.д. Немаловажное значение имеет государственная политика в области организации закупок и сбыта сельскохозяйственной продукции.

3. Высокие коммерческие риски, обусловленные природными условиями, затрудняет приток инвестиций в АПК.

4. Ограниченная возможность диверсификации производства в условиях монополизации рынка производственных ресурсов и переработки сельскохозяйственного сырья, приводит к диспаритету цен и более низкой доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей по сравнению с другими отраслями АПК.

5. Низкая эластичность спроса на продукты питания. При коэффициенте эластичности 0,20 – 0,25, товаропроизводителям для увеличения сбыта на 10% приходится снижать цены на 40-50%.

6. Спрос на продовольственные товары является неэластичным по доходу. В странах, где проблема пропитания перестаёт быть первоочередной, дополнительный заработок направляется на другие товары и услуги. Поэтому рост доходов в развитых странах, как правило, не приводит к увеличению спроса на продовольствие. однако при росте доходов может наблюдается перераспределение спроса между отдельными продуктами. Например, при увеличении доходов увеличивается потребление мяса, фруктов, но при этом снижается потребление молока, хлеба и других более дешёвых продуктов.

Таким образом, осуществление коммерческой деятельности в АПК всеми субъектами хозяйствования, во многом зависит от степени совершенства рыночных отношений позволяющих успешно функционировать всем отраслям в условиях высоких коммерческих рисков, неэластичности спроса на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие и т.д.

1.3 Направления повышения эффективности коммерческой деятельности

Для получения максимального эффекта от деятельности фирмы важно постоянно проводить работу по совершенствованию коммерческой деятельности. Разработка мероприятий по совершенствованию должна базироваться на результатах оценки эффективности коммерческой работы по всем ее направлениям.

Базовыми должны стать мероприятия по совершенствованию информационной обеспеченности, так как эффективное осуществление коммерческой деятельности невозможно без подробной, достоверной и своевременной информации. С этой целью для любой организации целесообразно вести компьютерный учет товаров на складе, контрагентов, иметь информационные базы данных (правовых, бухгалтерских и др.). Важно иметь возможность оперативно получать информацию для принятия управленческих решений относительно направлений коммерческой деятельности. В данном случае эффективным будет создание связанных баз данных по всем направлениям коммерческой деятельности.

Для обеспечения эффективной договорной работы в организации необходимо грамотное составление договоров, как с поставщиками, так и с покупателями, т.е. заключение договоров на наиболее выгодных для фирмы условиях. Выгодными условиями договора могут выступать следующие:

* осуществление доставки (вывоза) товара силами другой стороны, т.е. когда транспортные расходы берет на себя поставщик (покупатель);
* выгодное распределение риска в случае форс-мажорных обстоятельств;
* в договорах с поставщиками: фиксированные цены в течение некоторого периода, на срок действия договора; отсрочка платежа за товар;
* в договорах с покупателями: предоплата за товар; минимальный размер приобретаемой партии за определенный период и т.д.

Также необходимо вести контроль исполнения договоров отдельно по каждому контрагенту, в том числе и контроль за выполнением своих договорных обязательств. Данная работа позволит оперативно проводить мероприятия по ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности, снижению кредиторской задолженности, а также избежание штрафов и пени за просроченные обязательства. Одно из таких мероприятий – предоставление скидок при предоплате за товар. Таким образом, организация высвобождает свои оборотные средства, что дает возможность погасить свои обязательства перед кредиторами.

В направлении формирования ассортимента повысить эффективность деятельности можно путем расширения и углубления ассортимента. Однако прежде необходимо изучить спрос покупателей, их желание и готовность приобретать данные товары. В зависимости от специфики деятельности организации, целесообразным может быть создание более узкого, но глубокого ассортимента; замена морально устаревших, неходовых товаров новыми. Определить наиболее ходовые позиции в ассортименте можно путем анализа объемов продаж в денежном и натуральном выражении. Другой, более эффективный показатель – частота заказов данного товара, т.е. процент заказов, где этот товар присутствует. Для более точного анализа следует выделить наиболее крупных покупателей, провести анализ их заказов на предмет выявления наиболее ходовых позиций. Именно их потребности в наибольшей степени должны влиять на формируемый ассортимент. Также можно использовать информацию агентов о запросах покупателей.

Для обеспечения эффективности деятельности по управлению товарными запасами целесообразно применение логистических принципов при определении потребности в закупаемых товарах, использование различных систем контроля состояния запасов (системы оперативного управления, равномерной поставки, пополнения запаса до максимального уровня, с фиксированным размером заказа при периодической или непрерывной проверке фактического уровня запаса и др.).

Эффективное управление товарными запасами предполагает минимизацию расходов на транспортировку и хранение товаров. В случае, когда по договору организация-покупатель является заказчиком транспорта, ей необходимо определить, что выгоднее: привлечь для перевозки груза стороннюю организацию либо использовать собственный транспорт? При принятии решения по данному вопросу, фирма должна учитывать размер партии, периодичность заказов, а также сравнительный анализ затрат при использовании обоих вариантов. Если фирма все же осуществляет доставку товаров собственным транспортом, она должна вести работу по оптимизации маршрутов с целью экономии топлива и времени пребывания автомобиля в пути.

Повышению эффективности коммерческой деятельности по закупкам товара будет способствовать эффективный выбор поставщиков, сотрудничество с которыми обеспечивает максимальную выгоду и минимальный риск. С этой целью коммерческая служба торговой организации должна проводить сравнительную характеристику поставщиков по наиболее важным критериям (для каждой организации они могут быть разные). Необходимо также определить: закупать товар у производителя или у посредника. Естественно, что цена у производителя будет ниже, тогда главным критерием будут выступать затраты.

Повышение эффективности коммерческой деятельности обеспечивается совершенствованием ценовой политики фирмы, а также применением средств рекламы и стимулирования продаж.

Стратегическое планирование направлено на достижение определенных целей роста — увеличения объемов сбыта, доли рынка, прибыли или размера и масштабов предприятия.

При стратегическом планировании особое внимание уделяется прогнозированию объемов сбыта. Существуют прогнозы долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные. Долгосрочный прогноз составляется на срок от 5 до 25 лет, среднесрочный — от 1 до 5 лет, а краткосрочный — от 3 до 12 месяцев. Долгосрочное прогнозирование позволяет определить общие направления развития предприятия, а среднесрочное необходимо для того, чтобы проверить, правильно ли осуществляется развитие предприятия, предусмотренное долгосрочным прогнозом. Краткосрочный прогноз объема продаж приносит большую пользу при составлении графиков продажи продукции и управлении запасами готовой продукции.

Для прогнозирования объемов продаж используются методы экспертных оценок и математические методы. В условиях неопределенности промышленные предприятия могут применять два метода прогнозирования объема продаж: уровневое и ситуационное. Уровневое прогнозирование — это предсказание объема продаж по трем уровням: максимальный, вероятный, минимальный. Данный метод прогнозирования имеет достоинства. Во-первых, предприятие может подготовиться к пессимистическому варианту объема продаж. Во-вторых, можно заблаговременно выявить факторы, ведущие к минимальному объему продаж, в-третьих, выявление таких факторов дает возможность разработать ситуационный план. Сущность разработки такого плана заключается в том, что для каждого вида продукции отбирается несколько ключевых допущений, иных, чем наиболее вероятная ситуация. В качестве допущений может быть принят не только наихудший вариант, но и случайный. Ситуационный план предписывает, что должен делать каждый сотрудник в той или иной ситуации и каких последствий следует ожидать. Ситуационное планирование позволяет предприятию быстро действовать в неблагоприятной ситуации и подготовиться к неожиданностям.

Любые прогнозы являются лишь рабочими гипотезами о тех или иных показателях развития в будущем, поэтому их достоверность полностью зависит от той информации, на которой они базируются. Как правило, прогнозирование объема продаж продукции возлагаются на отдел сбыта или маркетинга, а ответственность за подготовку прогноза — на руководителей предприятия. [14]

Для предпринимательской деятельности в большинстве случаев характерна высокая степень развития отношений конкуренции. Поэтому особое значение при изучении рынка имеет исследование деятельности конкурентов.

Практически все успехи фирм основываются на концентрации собственных лучших сил против слабых мест конкурентов. Сделать это удается лишь при хорошо налаженной системе их исследования. Такая система дает возможность: полнее оценить перспективы рыночного успеха предприятия, зная об успехах конкурентов; легче определить приоритеты; быстрее реагировать на действия конкурентов; выработать стратегию максимально возможной нейтрализации сильных сторон конкурентов; повышать конкурентоспособности и эффективность предприятия в целом; обеспечивать информацией о конкурентах сотрудников предприятия и тем самым мотивировать их деятельность; совершенствовать систему обучения и повышения квалификации работников предприятия; лучше защищать и расширять позиции предприятия на рынке.

Необходимо выявить конкурентов, которые оказывают или вероятно окажут значительное влияние на осуществление деятельности предприятия.

Различные конкуренты должны быть подтверждены анализу с разным уровнем глубины. Проведение анализа позволяет определить: долю рынка, которая приходится на конкурентов по отдельным видам товара; известность продукции конкурентов; объемы реализации продукции конкурентами; численность сотрудников в сфере сбыта у конкурентов; основные цели конкурентов в политике цен; рекламную деятельность конкурентов; уровень обслуживания у конкурентов и др. [5]

Организация коммерческой деятельности базируется на маркетинговых исследованиях. Такими исследованиями являются исследование потребностей и спроса на данную продукцию, исследование емкости рынка, определение доли предприятия в общем объеме продажи продукции данного ассортимента, анализ рыночной ситуации, изучение возможностей выхода на внешний рынок, исследование динамики объема продаж, анализ каналов сбыта, изучение мнений покупателей и потребительских предпочтений.

В процессе маркетинговых исследований выявляются имеющиеся проблемы, связанные со сбытом продукции, устанавливаются цели, достижение которых будет способствовать их решению.

Такими целями могут быть: достижение определенных размера дохода, объема продажи, доли рынка сбыта и товарооборота в ассортиментном разрезе; установление оптимальных хозяйственных связей; повышение эффективности работы персонала; оптимизация товарных запасов; эффективность дополнительных услуг, предоставляемых потребителю; рационализация товародвижения; выбор оптимальных каналов реализации; минимизация затрат на транспортировку; оптимизация всех видов затрат; усиление действенности рекламной политики предприятия; стимулирование спроса покупателей. Маркетинговые исследования составляют базу для осуществления всех элементов деятельности предприятия.

Этапы проведения маркетингового исследования:

1) Постановка проблемы, расчет бюджета исследования;

2) Отбор источников информации;

3) Сбор и обработка информации;

4) Анализ информации и прогнозирование;

5) Выводы и рекомендации, оценка эффективности маркетингового исследования.

В практике как коммерческой, так и всей хозяйственной деятельности предприятия особенно важной проблемой являются разработка и использование прогнозов спроса и конъюнктуры. Разработка прогнозов спроса и конъюнктуры — основа для подготовки прогнозов реализации продукции, которые составляют базу для проведения всех коммерческих операций в течение прогнозного периода и составления текущих планов реализации и доходов.

Анализ конъюнктуры рынка необходим потому, что его результаты дают возможность предприятию продавать товары по более выгодным ценам. Конъюнктура товарного рынка – это сложившаяся экономическая ситуация, характеризующая соотношение между спросом и предложением, а также уровень цен и товарных запасов. Анализ конъюнктуры рынка включает экономический анализ производства и сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках, составной частью анализа конъюнктуры рынка является анализ факторов, оказывающих влияние на спрос, предложение и уровень цен.

Большое значение при планировании коммерческой деятельности имеет установление предельного ценового показателя, ниже которого цена не должна опускаться. Определяется он издержками обращения и той минимальной ценой, неполучение которой делает продажу продукции бессмысленной. В редких случаях может возникнуть ситуация, когда продавец идет на установление бесприбыльной цены (на уровне издержек обращения), если он желает обойти конкурента посредством более низкой цены.

Управление товарными запасами. В терминологическом словаре по логистике материальные запасы определены как «находящиеся на различных стадиях производства продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс внутреннего потребления или потребления производственного».

Рациональное управление запасами позволяет обеспечить бесперебойность торгового процесса при минимальных расходах на содержание запасов.

Причины создания материальных запасов:

1. Возможность колебания спроса. Спрос на товар подвержен колебаниям, которые не всегда можно точно предугадать (страховой запас).

2. Сезонные колебания спроса некоторых видов товаре. В основном это касается продукции сельского хозяйств.

3. Скидки за покупку крупной партии товаров могут стать причиной создания запасов.

4. Спекуляция. Цена на некоторые товары может резко возрасти. Предприятие, сумевшее предвидеть этот рост, создает запас с целью получения прибыли за счет изменения рыночной цены.

5. Снижение издержек, связанных с размещением и доставкой заказа. Процесс оформления и доставки каждого нового заказа сопровождается рядом издержек: издержки административного характера; издержки на транспортировку заказа.

6. Вероятность нарушения установленного графика поставок. В этом случае запас необходим для того, чтобы не остановился торговый процесс, что особенно важно для товаров, играющих значимую роль в формировании прибыли предприятия торговли.

7. Возможность немедленного обслуживания покупателей.[6]

В процессе управления запасами важно установить момент или точку заказа и требуемое количество материалов. Точка заказа представляет собой установленный максимальный уровень запаса, при снижении до которого подается заказ на поставку очередной партии материальных ценностей.

Размер заказа — это количество материалов, на которое должен быть сделан заказ для пополнения их запаса. Если минимальный запас достигнут в момент получения новой партии, запас достигает максимального уровня.

Регулировать размер заказа можно изменением объема партий, интервала между поставками или изменением объема и интервала поставки.

В зависимости от этого в практике управления запасами используются две основные системы:

1) система с фиксированным размером заказа;

2) система с фиксированной периодичностью заказа.

Система с фиксированным размером заказа предусматривает поступление материалов равными, заранее определенными оптимальными партиями через изменяющиеся интервалы времени. Заказ на поставку очередной партии дается при уменьшении размера заказа на складе до установленного критического уровня — «точки заказа». Интервалы между поставками очередных партий на склад зависят от интенсивности продажи товаров.

Достоинство системы с фиксированным объемом заказа — поступление материала одинаковыми партиями, что приводит к снижению затрат на доставку и содержание запасов. Недостаток системы заключается в необходимости ведения постоянного контроля наличия запасов и увеличении издержек, связанных с их регулированием. Система с фиксированной периодичностью заказа предполагает поступление материала через равные, регулярно повторяющиеся промежутки времени (периоды проверки наличия запасов). При каждой проверке запасов определяют наличный остаток, после чего оформляют заказ, размер которого зависит от интенсивности продажи товаров.

Объективная рыночная политика должна строиться таким образом, чтобы в начале анализировались цены, которые могут быть получены фирмой за свои товары, а потом определялись объемы продажи товаров и рынка сбытов.

Однако в реальной жизни условия деятельности в большинстве случаев складываются так, что на первое место выдвигаются желаемые объемы продаж и покупатели, которым эти объемы могут быть предложены, после чего рассчитываются фактические затраты на производства и сбыт и определяется цена продажи, которая зачастую не является окончательной. Фирма при назначении цены исходит из реальных возможностей того, что может получить за свой товар. Поэтому, если учитывать естественное стремление (цель) фирмы к максимализации прибыли, то решение значительной части задач сбытовой политики определяется тем, насколько фирма может варьировать объемы и цену продажи своих товаров.

Теоретически возможно нахождение оптимального объема продаж и цены, при которой этот объем может быть продан. Для этого необходима полная информация о рыночном спросе, предельных затратах и возможностях. Однако на практике получение такой информации затруднено. Поэтому объемы продаж становятся вероятностной величиной при одной известной закономерности: продать больший объем товаров фирма может только при снижении цен на них. Однако это порождает как положительный, так и отрицательные эффекты. С одной стороны, возрастает число единиц товара, которое можно продать, а с другой – сокращается выручка от продажи каждой дополнительной единицы товара и, соответственно, доходность бизнеса. Сумма прибыли может либо уменьшаться, либо увеличиваться. Все зависит от того, какого компромисса достигнут на рынке покупатели и продавцы с участием или без участия посредников.

В условиях прямого сбыта перед каждой фирмой стоит задача определения желаемого уровня цены товара (с учетом теоретически достижимого максимума), при котором можно добиться роста продаж и увеличения общей суммы прибыли (но не рентабельности к затратам и активам) или сокращения убытков. Её решение обусловлено типом товаров и позицией на рынке. По этим признакам фирмы относятся либо к категории фирм, формирующих цены, либо следующих за ними. Последние обладают малой властью над рынком, поскольку здесь доминируют фирмы – лидеры. В этой ситуации все не лидеры вынуждены продавать товары по цене, которую устанавливают на рынке лидеры, сосредотачивая все внимание на динамике цен и затратах, а также на поиске новых каналов сбыта и новых покупателей. Однако существующие возможности для маневра крайне ограничены. Фирме, прежде всего, необходим запас прибыли для покрытия постоянно растущих затрат на активизацию маркетинговых исследований и сбытовой политики (улучшения системы товародвижения, сервисного обслуживания и т.д.). При отсутствии такого запаса сбытовая политика строится исключительно на поддержании достигнутого уровня продаж.

**ГЛАВА 2.  ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КФХ «БЕЛОУСОВ А.А.»**

2.1.Местоположение и правовой статус

Крестьянско-фермерское хозяйство «Белоусов А.А.» расположено в село Балдейка  в [Кизнерском районе](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD" \o "Кизнерский район) [Удмуртии](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%B4%D0%BC%D1%83%D1%80%D1%82%D0%B8%D1%8F), входит в [Балдеевское сельское поселение](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BB%D0%B4%D0%B5%D0%B5%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5" \o "Балдеевское сельское поселение). Находится в 9 км к югу от районного центра – поселка [Кизнера](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%80), в 50 км к юго-западу от [Можги](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B6%D0%B3%D0%B0) и в 125 км к юго-западу от республиканского центра – города [Ижевска](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%B6%D0%B5%D0%B2%D1%81%D0%BA). Климат умеренно-континентальный, зима продолжительная и прохладная, а лето теплое и влажное. Продолжительность вегетационного периода - 165-170 дней, за этот период выпадает 300 мм осадков, что позволяет выращивать зерновые и кормовые культуры. Пунктом сдачи продукции сельского хозяйства являются предприятия, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию, такие как ООО «Можгасыр» г. Можга и «Постол МК» Завьяловсий район.

В целом КФХ «Белоусов А.А.» находится в зоне «рискового земледелия», где сбор высокого урожая непосредственно зависит от благоприятных природно-климатических условий, а также соответствующих агротехнических мероприятий, выполняемых своевременно.

КФХ «Белоусов А.А.» зарегистрировано как индивидуальный предприниматель 6 августа 2012 года. Прежде хозяйство являлось ООО «Тельмана» и на сегодняшний день является правопреемником этого хозяйства, в связи с этим для написания отчета были взяты данные предшествующей формы хозяйствования. Крестьянско-фермерское хозяйство является добровольным объединением граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанная на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

КФХ «Белоусов А.А.» является юридическим лицом, имеет права самостоятельного хозяйствующего субъекта, самостоятельный баланс, расчетные счета в банках, печать и иные необходимые реквизиты юридического лица. Права и обязанности юридического лица хозяйство приобретает с момента его регистрации. В своей деятельности  хозяйство действует на основании свидетельства о регистрации КФХ и законодательством РФ. Хозяйство создается на добровольной основе для совместной деятельности его участников по производству, переработке и сбыту продукции гражданам и иным юридическим лицам в целях получения прибыли.

В хозяйстве хорошо развита сеть внутрихозяйственных полевых дорог. По северной части землепользования проходит тракт республиканского значения Кизнер-Можга-Ижевск. Водоснабжение населенных пунктов и производственных центров осуществляется из буровых скважин с подземными водопроводами и сетью водозаборных колонок.

Рельеф территории хозяйства увалисто-волнистый с развитой овражно-балочной сетью. Преобладающими элементами рельефа являются склоны увалов. В целом рельеф благоприятный для хозяйственной деятельности. Только в отдельных местах условия рельефа затрудняют механизированную обработку почвы и уборку урожая.

2.2. Организационное  устройство, размеры  и специализация  организации*.*

Концентрация  сельскохозяйственного производства представляет собой сосредоточение средств производства и рабочей силы в организациях. Углубление концентрации – объективный процесс, обусловленный действием экономического закона превосходства крупного производства перед  мелким. Степень концентрации характеризуется размерами производства.

Глава КФХ – Белоусов Андрей Анатольевич, который распоряжается имуществом, заключает договоры и выдает доверенности, осуществляет прием и увольнение работников, организовывает их работу, издает обязательные для исполнения членами и работниками приказы и распоряжения.

Управление организацией осуществляется в соответствии с законодательством РФ.

Глава крестьянско-фермерского хозяйства (фермер)

Главный Агроном

Главный Бухгалтер

Главный Зоотехник (ветврач)

Заведующий МТФ

Заведующий склада

Рис. 1 Структура управления КФХ «Белоусов А.А.»

Основным видом деятельности КФХ является животноводство в сочетании с растениеводством (смешанное сельское хозяйство). Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям:

* разведение крупного рогатого скота,
* выращивание кормовых культур;
* заготовка растительных кормов.

Основная отрасль хозяйства - мясное и молочное скотоводство.

2.3. Характеристика эффективности господдержки отрасли АПК на уровне республики, района, хозяйства

Вопросы бюджетной поддержки сельского хозяйства России её регионов после вступления в ВТО приобрели особую актуальность, как с позиции ограничения общего объема, так и с позиции изменения направлений субсидирования. В настоящее время систему государственной поддержки аграрного сектора нужно выстраивать с учетом международных требований. Поскольку сельское хозяйство функционирует в сложных экономических условиях, она должна иметь определенную направленность: усиление инвестиционной активности в технико-технологическое переоснащение хозяйств, увеличение доли средств в бюджетах всех уровней, выделяемых на реализацию комплексных проектов по модернизации производства.

Задача государственного регулирования сельского хозяйства состоит в том, чтобы при нарушении равновесия на рынке помогать отрасли его восстанавливать. Меры господдержки позволяют одновременно решать несколько системных задач, то есть инвестирование бюджетных средств в сельское хозяйство должно обеспечить мультипликативный эффект во всем народохозяйственном комплексе.

Положительно на развитие отрасли воздействует низкий уровень налогообложения. В настоящее время налоговые льготы – средство обеспечения минимума рентабельности. Во многих странах налогообложение в сельском хозяйстве имеет тенденцию к упрощению, сокращению числа налогов, снижению уровня ставок и расширению налогооблагаемой базы. При этом более высокая степень налоговых льгот остается в странах, где в структуре аграрного производства преобладают мелкие производственные единицы, что характерно для России.

Доля единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) в совокупной налоговой нагрузке небольшая–2–3 % (налоговая ставка 6 %). При этом число сельхозтоваропроизводителей, уплачивавших в 2010г. этот налог, составляло 67,5 %(в 2009г. –67 %), то есть большая часть налогоплательщиков отрасли.

Государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей, не перешедших на уплату ЕСХН, в виде нулевой налоговой ставки осуществляется с 2003г. Действие её продлевалось неоднократно. При этом меры государственного регулирования действительно способствовали укреплению экономического положения сельскохозяйственных организаций: с 2004 по 2011 гг. доля убыточных организаций сократилась с 37 до 28 %, объем реализации продукта увеличился более чем в 2 раза.

Ускорению темпов технико-технологического переоснащения отрасли во многом способствует льготное кредитование сельского хозяйства. Только в 2013г. на субсидирование льготных кредитов сельхозтоваропроизводителям было израсходовано около 70 млрд. руб. Однако наряду с продолжением льготного кредитования хозяйств при покупке сельскохозяйственной техники следует ввести субсидии на приобретение тракторов, комбайнов, автомобилей и других дорогостоящих самоходных машин не ниже 30 % цен поставщиков, с оплатой разницы в ценах из федерального бюджета. В Новосибирской области с 2013г. уже компенсируется до 50 % затрат при покупке новой техники из областного бюджета. Это позволило существенно обновить парк сельскохозяйственных машин. Только в 2013г. при поддержке Министерства сельского хозяйства области было куплено 1082 единицы современной техники, из них 628 тракторов, 277 зерноуборочных комбайнов,103 кормоуборочных комбайна,74 жатки.

Показатели эффективности господдержки сельского хозяйства по УР и в хозяйстве представлены ниже:

Таблица 1 - Показатели эффективности господдержки сельского хозяйства УР

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель эффективности господдержки | 2013 год | | | 2014 год | | | 2014г. к 2013г. (+/-) | | |
| В хозяйстве | По району | По УР | В хозяйстве | По району | По УР | В хозяйстве | По району | По УР |
| Объём господдержки на 1 руб. выручки | 0,34 | 0,07 | 0,11 | 0,14 | 0,16 | 0,17 | -0,20 | 0,09 | 0,06 |
| Объем господдержки на 1 руб. прибыли | -4,86 | 0,42 | 1,02 | -1,15 | 0,82 | 2,87 | 6,01 | 0,40 | 1,85 |
| Объём выручки на 1 руб. господдержки | 2,94 | 14,00 | 8,91 | 7,06 | 6,18 | 5,86 | 4,12 | -7,82 | -3,05 |
| Объем прибыли на 1 руб. господдержки | -0,21 | 2,38 | 0,98 | -0,87 | 1,22 | 0,35 | -0,66 | -1,16 | -0,63 |
| Доля господдержки в выручке, % | 34,03 | 7,14 | 11,23 | 41,58 | 16,19 | 17,06 | 7,55 | 9,05 | 5,83 |
| Доля господдержки в прибыли, % | -486,35 | 42,05 | 101,57 | -14,59 | 82,04 | 286,73 | 471,76 | 39,99 | 185,16 |

Расчет данных таблицы показал, что наиболее значимым показателем эффективности господдержки с/х является показатель объем господдержки на 1 рубль выручки, так в 2013 г. на 1 рубль выручки в хозяйстве приходилось 0,34 руб. господдержки, что меньше, по сравнению со значениями по Кизнерскому району и по УР. В 2014г. данная ситуация изменилась, так данный показатель в хозяйстве составляет 0,14 руб., по Кизнерскому району – 0,16 руб., по УР – 0,17руб. Обратная тенденция выявилась для показателя – доля господдержки в выручки, за счет того, что эти показатели взаимосвязаны. В хозяйстве, в целом, за 2013-2014гг. эффективность господдержки больше практически по всем показателям в сравнении с районом и республикой.

Показатели эффективности государственной поддержки в растениеводстве выявить не удалось, так как на этот вид деятельности средств не выделялось.

Таблица 2 - Финансово-экономические показатели хозяйств Кизнерского района в 2013г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Хозяйство** | **Выручка от реализации на 1 работающего, тыс. руб.** | **Выручка от реализации на 1га с/х угодий, тыс. руб.** | **Балансовая прибыль на 1 работающего, тыс. руб.** | **Доля прибыли в объеме выручки, %** | **Рента-бель-ность капитала, %** | **Рента-бель-ность продаж**  **%** | **Средняя з/п 1 работающего, тыс. руб.** |
| КФХ «Белоусов А.А.» | 196,98 | 5,14 | 284 | 1,8 | 3,95 | 10,9 | 63513 |
| СПК Мичурина | 514,1 | 16,3 | 145,6 | 28,3 | 15,5 | 28,3 | 184173 |
| СПК Звезда | 339,7 | 10,7 | 100,1 | 29,5 | 22,0 | 29,5 | 73803 |
| СПК Завет Ильича | 247,8 | 4,8 | 17,7 | 7,2 | 1,6 | 7,2 | 79927 |
| ООО Кирова | 306,2 | 5,4 | 3,3 | 1,1 | 0,6 | 1,1 | 84888 |
| ООО Бемыжское | 348,1 | 4,1 | 16,8 | 4,8 | 3,2 | 4,8 | 86295 |
| Кизнерский район | 366,1 | 7,4 | 53,4 | 14,6 | 7,4 | 14,6 | 104022 |
| Вес параметра | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 |

Используем формулу средней гармонической для определения интегрального показателя конкурентоспособности сельскохозяйственных производственных кооперативов:





Определим коэффициенты конкурентоспособности по каждому параметру с учетом веса:

КФХ «Белоусов А.А.»:

СПК «Мичурина»:

СПК «Звезда»:

СПК «Завет Ильича»:

ООО «Кирова»:

ООО «Бемыжское»:

Анализ коэффициентов конкурентоспособности можно сделать вывод, что лидером является СПК «Звезда» с интегральным показателем 0,2088, а, следовательно, оно является наиболее конкурентоспособным. Хозяйство лидирует по таким показателям, как доля производства в общем объеме выручки, рентабельность капитала и рентабельность продаж.

Самым неконкурентоспособным является ООО «Кирова» с результатом показателя 0,025. Коэффициент интеграции нашего хозяйства имеет среднее значение с анализируемыми предприятиями и занимает 3 место по размеру показателя.

2.4. Основные экономические показатели и анализ хозяйственной деятельности КФХ «Белоусов А.А.»

2.4.1 Основные показатели деятельности хозяйства

Основным показателем результата хозяйственной деятельности является прибыль (убыток). Однако существует и ряд других показателей, по которым можно судить об эффективности ведения производственной деятельности.

Таблица 3 - Общие сведения о хозяйстве

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Год | | | | | 2014г к 2010г |
| 2010 г. | 2011 г | 2012 г | 2013 г | 2014 г. |
| Площадь с.-х. угодий, *га* | 4712 | 4712 | 3066 | 3066 | 3066 | 0,65 |
| в т.ч. Пашни | 4040 | 4040 | 3031 | 3031 | 3031 | 0,75 |
| Пастбища | 624 | 624 | 35 | 35 | 35 | 0,06 |
| Себестоимость товарной продукции, *тыс.руб.*  Выручка от реализации продукции, *тыс.руб.*  Прибыль (убыток), *тыс.руб.* | (11174)  13282  393 | (10564)  11058  2717 | (14370)  15616  2717 | (22064)  20621  (848) | (17705)  15758  284 | 1,58  1,19  0,72 |
| Число среднегодовых работников, занятых в сельском хозяйстве, *чел.* | 192 | 164 | 79 | 84 | 67 | 0,35 |
| Стоимость основных производственных фондов, *тыс. руб.* | 23170,5 | 14947,5 | 13530 | 16279 | 16857 | 0,73 |
| Стоимость оборотных средств, *тыс.руб.* | 9423 | 7152 | 20606 | 19271 | 19619 | 2,08 |
| Производственные затраты, *тыс.руб.* | 32020 | 31640 | 24546 | 27982 | 23205 | 0,72 |
| Поголовье продуктивного скота, *усл.гол.* | 294 | 455 | 340 | 350 | 150 | 0,51 |
| Затраты на корма, *тыс.руб.* | 4278 | 6628 | 4952 | 4881 | 5241 | 1,23 |
| Уровень рентабельности, *%* | 11,6 | 21,8 | 8,67 | -6,55 | -11 | -0,95 |

Анализируя данные, представленные в таблице 1, можно отметить, что за исследуемый период 2010 – 2014 гг. наблюдается снижение прибыли. Как следствие, снизился уровень рентабельности, что говорит о повышении затрат на производство и реализацию продукции. По данным размеров производства можно сделать вывод, что рассматриваемое хозяйство является средним.

Эффективное функционирование сельскохозяйственных предприятий во многом зависит от специализации, под которой понимают процесс выделения главной товарной отрасли и правильное ее сочетание с другими отраслями. Целью специализации является создание условий для увеличения прибыли, объема производства продукции, снижения издержек, повышения производительности труда и улучшения качества продукции [7].

Специализация хозяйства отражает производственное направление и отраслевую структуру. Она показывает производство видов продукции, преобладающих в хозяйстве, какую роль данное предприятие выполняет в общественном разделении труда [8].

Основным показателем, характеризующим специализацию, принято считать структуру товарной продукции (таблица 2), поскольку именно она выражает экономическую связь того или иного предприятия с народным хозяйством.

Таблица 4 - Структура товарной продукции

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Отрасль,  Продукция | 2010 г. | | 2011 г. | | 2012 г. | | 2013 г. | | 2014 г. | | В среднем за 5 лет | |
| Денежная выручка, *тыс. руб.* | % | Денежная выручка, *тыс. руб.* | % | Денежная выручка, *тыс. руб.* | % | Денежная выручка, *тыс. руб.* | % | Денежная выручка, *тыс. руб.* | % | Денежная выручка, *тыс. руб.* | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| Зерновые и зернобобовые культуры – всего, | 215 | 1,9 | 745 | 7,2 | 504 | 2,6 | 516 | 2,6 | 545 | 3,6 | 505 | 3,2 |
| в т.ч. пшеница | 34 | 0,3 | 114 | 1,1 | 394 | 2,0 | 77 | 0,4 | 150 | 1,0 | 153,8 | 1,0 |
| Ячмень | 79 | 0,7 | 290 | 2,8 | 110 | 0,6 | 196 | 1,0 | 394 | 2,6 | 213,8 | 3,2 |
| овес | 102 | 0,9 | 341 | 3,3 | - | - | 243 | 1,2 | - | - | 137,2 | 0,9 |
| Прочая продукция растениеводства | 300 | 2,3 | 541 | 4,9 | 189 | 1,0 | 377 | 1,9 | 142 | 0,9 | 309,8 | 2,0 |
| Итого по растениеводству | 515 | 3,9 | 1286 | 11,6 | 693 | 3,6 | 893 | 4,5 | 687 | 4,5 | 814,8 | 5,2 |
| Скот и птица в живой массе – всего, | 4342 | 32,7 | 3451 | 31,2 | 13057 | 67,8 | 6864 | 34,6 | 10245 | 67,5 | 7591,8 | 48,3 |
| В т.ч. КРС | 4342 | 32,7 | 3393 | 30,7 | 13057 | 67,8 | 6864 | 34,6 | 10245 | 67,5 | 7580,2 | 48,2 |
| Молоко цельное | 5758 | 43,6 | 4664 | 42,2 | 5508 | 28,6 | 12065 | 60,7 | 4235 | 27,9 | 6446 | 41,0 |
| Итого по животноводству | 10108 | 76,1 | 8140 | 73,6 | 18565 | 96,4 | 18961 | 95,5 | 14480 | 95,4 | 14050,8 | 89,4 |
| Всего по хозяйству | 13282 | 100 | 11058 | 100 | 19258 | 100 | 19854 | 100 | 15167 | 100 | 15723,8 | 100 |

ВНИИЭСХ рекомендует относить к специализированным на развитии одной отрасли хозяйства, в которых одна отрасль по всем видам сопряженной продукции дает свыше 50% всей товарной продукции [10].

Если при этом один из видов продукции данной отрасли занимает в товарном производстве более 50%, то он и определяет специализацию предприятия. Поэтому на основании данных таблицы можно сделать вывод, что КФХ «Белоусов А.А.» имеет скотоводческую специализацию молочного направления.

Обобщающим показателем, характеризующим деятельность хозяйства, является коэффициент специализации, который рассчитывается по формуле:

 (1)

-  – коэффициент специализации;

- – удельный вес товарной продукции в объеме, начиная с наивысшего, %;

*- n*– порядковый номер удельного веса товарной продукции, начиная с наивысшего.

Если коэффициент специализации:

от 0,1 до 0,35 – низкий уровень;

0,36 – 0,5 – средний уровень;

0,51 – 0,6 – высокий уровень;

0,6 – 1,0 – узкий уровень специализации

За 2010 г.:

За 2011 г.:

За 2012 г.:

За 2013 г.:

За 2014 г.:

Из проведенных расчетов по вышеуказанной формуле следует, что в КФХ «Белоусов А.А.» наблюдается высокий уровень специализации практически за весь период, кроме 2011 года, что говорит о высокой степени загрузки отрасли производством основной продукции, соответствующей профилю отрасли.

2.4.2 Состав и структура земельных ресурсов

Земля является первой предпосылкой и естественной основой для сельскохозяйственного производства. Для сельского хозяйства земля имеет особое значение, т. к. является одновременно предметом труда и средством труда, т. е. главным средством производства.

Согласно Земельному кодексу РФ, землями сельскохозяйственного назначения признаются земли за чертой поселений, предоставленные для нужд сельского хозяйства, а также предназначенные для этих целей.

В составе земель сельскохозяйственного назначения выделяются сельскохозяйственные угодья, земли, занятые внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, лесными насаждениями, предназначенными для обеспечения защиты земель от воздействия негативных (вредных) природных, антропогенных и техногенных явлений, водными объектами, а также зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции. [«Земельный Кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 №136-ФЗ (ред. от 19.06.2007), статья 77].

Таблица 5 - Размер и структура земельных и сельскохозяйственных угодий

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2010 г. | | | | 2011 г. | | | 2012 г. | | | 2013 г. | | | 2014 г. | | |
| площадь, *га* | | Структура  Угодий | | площадь, *га* | Структура  угодий | | площадь, *га* | Структура  угодий | | площадь, *га* | Структура  угодий | | площадь, *га* | Структура  угодий | |
| С/х | Земельные | С/х | Земельные | С/х | Земельные | С/х | Земельные | С/х | Земельные |
| Пашня | 4040 | 85,7 | | 72,1 | 4040 | 85,7 | 72,1 | 3031 | 98,86 | 98,86 | 3031 | 98,86 | 98,86 | 3031 | 98,86 | 98,86 |
| Пастбища | 624 | 13,2 | | 11,1 | 624 | 13,2 | 11,1 | 35 | 1,14 | 1,14 | 35 | 1,14 | 1,14 | 35 | 1,14 | 1,14 |
| Итого  Сельхозугодий | 4712 | 100 | | 84,1 | 4712 | 100 | 84,1 | 3066 | 100 | 100 | 3066 | 100 | 100 | 3066 | 100 | 100 |
| Всего закреплено земли | 5603 | х | | 100 | 5603 | х | 100 | 3066 | х | 100 | 3066 | х | 100 | 3066 | х | 100 |

Из таблицы 5 следует, что земельные ресурсы и сельхозугодия организации используются в полном объеме. За исследуемый период показатели динамики и структуры землепользования не изменились.

2.4.3. Производственные ресурсы КФХ «Белоусов А.А.»

Средства труда – это средства воздействия человека на предметы труда в целях производства материальных благ: машины, оборудование, производственные здания и сооружения; часть средств производства. Объем, состав и технический уровень развития средств труда определяют производственные мощности предприятия, отрасли, всего общественного производства.

Основные средства – это средства труда, которые участвуют в процессе производства в течение нескольких циклов, не меняя при этом своей натуральной формы, а их стоимость переносится на производимую продукцию по мере их износа.

Таблица 6 - Состав и структура основных фондов предприятия.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Год | | | | | | | | | |
| 2010 г. | | 2011 г. | | 2012 г. | | 2013 г. | | 2014 г. | |
| тыс.  руб. | в % к итогу | тыс.  руб. | в % к итогу | тыс.  руб. | в % к итогу | тыс.  руб. | в % к итогу | тыс.  руб. | в % к итогу |
| Здания, сооружения и передаточные устройства | 14620 | 63,1 | 7277 | 48,6 | 2564 | 19,0 | 834 | 5,1 | 834 | 4,9 |
| Машины и оборудования | 4088 | 17,6 | 3548 | 23,7 | 5693 | 42,1 | 10024 | 61,6 | 13173 | 78,1 |
| Продуктивный скот | 4204 | 18,1 | 3907 | 26,1 | 5273 | 38,9 | 5421 | 33,3 | 2850 | 16,9 |
| Итого основных фондов | 23170,5 | 100 | 14947,5 | 100 | 13530 | 100 | 16279 | 100 | 16857 | 100 |

На основании данных, представленных в таблице 6, можно отметить, что наибольший удельный вес в структуре основных фондов ИП КФХ «Белоусов А.А.» в 2013 году занимают машины и оборудования (78,1%), и в период с 2011 по 2013 гг. их стоимость увеличилась.

Обеспеченность предприятия основными средствами производства и эффективность их использования являются важными факторами, от которых зависят результаты хозяйственной деятельности. Уровень и темпы роста сельскохозяйственной продукции напрямую зависят от обеспеченности производства основными средствами.

Таблица 7 - Анализ наличия и состояния Основных средств организации

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Год | | | | | Отклонение, ± | | Темп роста, % | |
| 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2013-2011 | 2014-2010 | 2013 к 2011 | 2014 к 2010 |
| Стоимость основных производственных средств, тыс.руб. | 23170 | 14948 | 13530 | 16279 | 16875 | 2749 | 596 | 1,2 | 1,04 |
| Стоимость активной части производственных средств, тыс.руб. | 18778 | 12115 | 10966 | 15445 | 16041 | 4480 | 596 | 1,41 | 1,04 |
| Доля ОС в активах, % | 0,30 | 0,46 | 0,42 | 0,37 | 0,26 | -0,05 | -0,11 | 0,88 | 0,7 |
| Доля активной части ОС, % | 0,58 | 0,89 | 0,81 | 0,95 | 0,95 | 0,14 | 0 | 1,14 | 1 |
| Стоимость поступления ОФ, тыс.руб. | 1654 | 11348 | - | 5512 | 4914 | - | -598 | - | 0,89 |
| Стоимость выбывших ОФ | 4559 | 96,7 | - | 2763 | 4336 | - | 1573 | - | 1,57 |
| К выб. ОФ | 0,33 | 0,007 | - | 0,2 | 0,27 | - | 0,07 | - | 1,35 |
| К обн.ОФ | 0,06 | 0,7 | - | 0,34 | 0,29 | - | -0,05 | - | 0,85 |
| Сумма начисленного износа – всего | 3386,91 | 8538,38 | 4730 | 9114 | 11672 | 4384 | 2558 | 1,93 | 1,28 |
| В т.ч.  По активным ОФ, тыс.руб. | 3346,81 | 8456,87 | 4674 | 9027 | 11543 | 4353 | 2516 | 1,93 | 1,28 |
| К износа ОФ | 0,21 | 0,52 | 0,3 | 0,56 | 0,69 | 0,21 | 0,13 | 1,6 | 1,23 |
| К износа активной части ОФ | 0,38 | 0,54 | 0,53 | 0,58 | 0,72 | 0,15 | 0,14 | 1,35 | 1,24 |
| К годности ОФ | 0,47 | 0,41 | 0,65 | 0,44 | 0,31 | -0,21 | -0,13 | 0,68 | 0,7 |
| К годности активной части ОФ | 0,41 | 0,39 | 0,57 | 0,42 | 0,28 | -0,15 | -0,14 | 0,74 | 0,67 |

Коэффициент годности ОФ в КФХ «Белоусов А.А.» составил в 2012 году – 0,65; в 2013 году – 0,44; в 2014 году – 0,31. Отрицательная динамика коэффициента годности свидетельствует об увеличении доли изношенной части основных средств.

Данные анализа актива баланса показали, что в организации за 2014 год увеличилась сумма собственного капитала, что свидетельствует о повышении степени финансовой независимости организации от внешних кредиторов.

Анализ состава и структуры пассива баланса позволяет установить виды, структуру и специфику источников финансирования. Анализ структуры собственных и заемных средств необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования организации, определения ее рыночной устойчивости. Это очень важно при выработке стратегии организации.

Оценка структуры источников проводится как собственниками организации, так и потенциальными инвесторами, банками и т.д. Для потенциального инвестора, кредиторов предпочтительнее большая доля собственного капитала в сумме пассивов. Собственники заинтересованы в привлечении заемных средств, если рентабельность активов выше средней процентной ставки за пользование кредитами.

От того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение организации.

Таблица 8 - Состав и структура оборотных средств предприятия.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Год | | | | | | | | | |
| 2010 г. | | 2011 г. | | 2012 г. | | 2013 г. | | 2014 г. | |
| тыс.  руб. | в % к итогу | тыс.  руб. | в % к итогу | тыс.  руб. | в % к итогу | тыс.  руб. | в % к итогу | тыс.  руб. | в % к итогу |
| Запасы | 7109 | 99,4 | 8894 | 94,4 | 10644 | 90,2 | 11030 | 91,1 | 13578 | 94,1 |
| Дебиторская задолженность | 11 | 0,2 | 521 | 5,5 | 1161 | 9,8 | 1070 | 8,8 | 850 | 5,9 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1 | 0,01 | 5 | 0,05 | 1 | 0,01 | 6 | 0,05 | 6 | 0,04 |
| Итого оборотных средств | 7152 | 100 | 9423 | 100 | 11806 | 100 | 12106 | 100 | 14434 | 100 |

Из данных вышеприведенной таблицы видно, что происходит увеличение общего объема оборотных средств КФХ «Белоусов А.А.». За анализируемый период оно составило 14434 тыс. руб. в стоимостном выражении. Это говорит о том, что материально-вещественная база в хозяйстве выросла и, следовательно, увеличился объём производимой продукции.

2.4.4. Трудовые ресурсы предприятия

Создание производства всегда связано с людьми, которые работают в организации. Правильные принципы организации производства, оптимальные системы и процедуры играют, конечно же, важную роль, но производственный успех зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотивации, способности решать проблемы, восприимчивость к обучению.

Трудовые ресурсы является основной производительной силой. Наиболее полное и разумное их использование в процессе производства имеет большое экономическое значение.

Таблица 9 - Трудовые ресурсы сельскохозяйственной организации

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2010 г. | | 2011 г. | | 2012 г. | | 2013 г. | | 2014 г. | |
| Среднегодовая  численность, чел. | Удельный вес, % | Среднегодовая  численность, чел. | Удельный вес, % | Среднегодовая  численность, чел. | Удельный вес, % | Среднегодовая  численность, чел. | Удельный вес, % | Среднегодовая  численность, чел. | Удельный вес, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Численность работников всего | 210 | 100,0 | 176 | 100,0 | 93 | 100,0 | 99 | 100,0 | 80 | 100,0 |
| в том числе: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Работники, занятые в сельскохозяйственном производстве - всего | 192 | 91,4 | 164 | 93,2 | 79 | 84,9 | 84 | 84,8 | 67 | 83,8 |
| в том числе: Рабочие постоянные | 158 | 75,2 | 134 | 76,1 | 58 | 62,4 | 60 | 60,6 | 49 | 61,3 |
| из них: трактористы-машинисты | 36 | 14,1 | 24 | 13,6 | 17 | 18,3 | 16 | 16,2 | 13 | 16,3 |
| операторы машинного доения | 60 | 28,6 | 23 | 13,1 | 14 | 15,1 | 13 | 13,1 | 7 | 8,8 |
| скотники КРС | 29 | 13,8 | 26 | 14,8 | 27 | 29,0 | 25 | 25,3 | 18 | 22,5 |
| Работники сезонные и временные | 5 | 2,4 | 4 | 2,3 | 6 | 6,5 | 8 | 8,1 | 4 | 5,0 |
| Служащие | 29 | 13,8 | 26 | 14,8 | 15 | 16,1 | 16 | 16,2 | 14 | 17,5 |
| из них: руководители | 8 | 3,8 | 8 | 4,5 | 7 | 7,5 | 6 | 6,1 | 7 | 8,8 |
| специалисты | 19 | 9,0 | 18 | 10,2 | 8 | 8,6 | 8 | 8,1 | 6 | 7,5 |
| Работники, занятые в подсобных промышленных предприятиях и промыслах | 18 | 8,6 | 12 | 6,8 | 14 | 15,1 | 15 | 15,2 | 13 | 16,3 |

По данным таблицы 9 видно, что численность работников в КФХ «Белоусов А.А.» к 2013 году снизилась на 7 человек. Наибольший удельный вес в структуре численности работников, составляют рабочие постоянные, причем за все три года. Также снизилась численность таких групп работников, как служащие и работники, занятые в подсобных промышленных предприятиях и хозяйствах.

Таблица 10 - Численность работников и фонд заработной платы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2014 г. | | |  | 2013 г. | | | 2012 г | | | 2011 г. | | | 2010 г. | | |
| Категория работников | Среднегодовая численность | Начислено з/платы, тыс.руб. | В среднем 1 работнику, тыс.руб. | | Среднегодовая численность | Начислено з/платы, тыс.руб. | В среднем 1 работнику, тыс.руб. | Среднегодовая численность | Начислено з/платы, тыс.руб. | В среднем 1 работнику, тыс.руб. | Среднегодовая численность | Начислено з/платы, тыс.руб. | В среднем 1 работнику, тыс.руб. | Среднегодовая численность | Начислено з/платы, тыс.руб. | В среднем 1 работнику, тыс.руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 |
| Численность работников всего, в т.ч. | 80 | 5081 | 63,51 | | 99 | 7278 | 73,52 | 93 | 6126 | 65,87 | 176 | 1757 | 9,9 | 210 | 2292 | 10,9 |
| Работники, занятые в сельскохозяйственном производстве – всего | 67 | 4426 | 66,06 | | 84 | 6458 | 76,88 | 79 | 5436 | 68,81 | 164 | 1699 | 10,4 | 192 | 2134 | 11,1 |
| В т.ч. рабочие постоянные, из них | 49 | 2845 | 58,06 | | 60 | 4145 | 69,08 | 58 | 3489 | 60,16 | 134 | 1193 | 8,9 | 158 | 1639 | 10,4 |
| трактористы- машинисты | 13 | 1132 | 87,08 | | 16 | 1079 | 67,44 | 17 | 908 | 53,41 | 24 | 281 | 11,7 | 36 | 376 | 10,4 |
| операторы машинного доения, дояры | 7 | 399 | 57,00 | | 13 | 837 | 64,38 | 14 | 705 | 50,36 | 23 | 254 | 11,04 | 60 | 908 | 15,1 |
| скотники КРС | 18 | 1218 | 67,67 | | 25 | 1521 | 60,84 | 27 | 1280 | 47,41 | 26 | 249 | 9,6 | 29 | 191 | 6,6 |
| Рабочие сезонные и временные | 4 | 154 | 38,50 | | 8 | 300 | 37,50 | 6 | 253 | 42,17 | 4 | 13 | 3,25 | 5 | 31 | 6,2 |
| Служащие, из них | 14 | 1427 | 101,93 | | 16 | 2013 | 125,81 | 15 | 1694 | 112,93 | 26 | 493 | 18,9 | 29 | 464 | 16 |
| руководители | 7 | 804 | 114,86 | | 6 | 1028 | 171,33 | 7 | 865 | 123,57 | 8 | 189 | 23,6 | 8 | 218 | 27,25 |
| специалисты | 6 | 604 | 100,67 | | 8 | 751 | 93,88 | 8 | 632 | 79,00 | 18 | 304 | 16,9 | 19 | 239 | 12,6 |
| Работники, занятые в подсобных промышленных предприятиях | 13 | 655 | 50,38 | | 15 | 820 | 54,67 | 14 | 690 | 49,29 | 12 | 58 | 4,8 | 18 | 158 | 8,8 |

Фонд заработной платы за исследуемый период снизился в среднем на 30,19%. Следствием этого является общее снижение численности работников, что не сильно влияет на среднюю заработную плату на 1 работника.

Эффективность использования трудовых ресурсов характеризует производительность труда. А рост производительности труда является основой для систематизированного повышения заработной платы и снижения себестоимости продукции.

2.4.5. Поголовье и продуктивность сельскохозяйственных животных

Эффективность деятельности сельскохозяйственного предприятия более чем на 40% определено наличием высокопродуктивных животных, а масштабы производства измеряются поголовьем.

Таблица 11 - Поголовье сельскохозяйственных животных

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид животных | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | Темп  роста, % |
| КРС - всего голов |  |  | 855 | 769 | 369 | 43,16 |
| в том числе:  коровы  из них коровы молочного направления  нетели |  |  | 340  340  26 | 350  350  31 | 150  150  - | 44,12  44,12  - |

Из таблицы 11 видно, что поголовье КРС снизилось практически на 50%. Структура поголовья также значительно снизилась, что связано с уменьшением поголовья коров на 190 голов.

Продуктивность сельскохозяйственных животных – основное хозяйственно-полезное их свойство. Она определяется количеством продукции желаемого качества за определенный отрезок времени.

Продуктивность коров является важнейшим показателем эффективности производства отрасли скотоводства, так как оказывает влияние практически на все показатели ее экономической эффективности.

В таблице 12 рассмотрим динамику производства молока и продуктивности животных в КФХ «Белоусов А.А.».

Таблица 12 - Производство продукции животноводства и продуктивность животных

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. |
| Валовой надой молока, ц | 10793 | 12602 | 16279 | 11554 | 4235 |
| Получено приплода, гол. |  |  | 1093 | 404 | 242 |
| Получено прироста живой массы молодняка КРС и взрослого скота на откорме, ц | 1181 | 1418 | 2295 | 1009 | 484 |
| Удой молока на 1 корову, кг |  |  | 4788 | 3320 | 1750 |
| Получено приплода на 100 коров и  нетелей на начало года, гол. |  |  | 137 | 116 | 100 |

Один из основных видов деятельности хозяйства – молочное производство. Анализ производства продукции животноводства и продуктивности животных показал, что продуктивность животных по надою молока снизилась на 160%, а приплод на 100 коров и нетелей на начало 2013 года по сравнению с 2011 годом уменьшилось на 37 голов.

2.4.6. Затраты на производство продукции

Издержки производства – это денежное выражение затрат производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности. Также, это затраты, связанные с производством товаров. В бухгалтерской и статистической отчетности отражаются в виде себестоимости. Включают в себя: материальные затраты, расходы на оплату труда, проценты за кредиты.

Таблица 13- Затраты на производство продукции за 2014 год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статья затрат | Всего затрат | | На 1 гол, тыс. руб. | На 1 га, тыс. руб. |
| Сумма, тыс.руб. | Структура, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Зерновые и зернобобовые культуры | | | | |
| Оплата труда с отчислениями | 933 | 18,5 | Х | 0,865 |
| Семена и посадочный материал | 2011 | 39,9 | Х | 1,864 |
| Удобрения: минеральные | 513 | 10,2 | Х | 0,475 |
| Химические средства защиты растений | 76 | 1,5 | Х | 0,071 |
| Электроэнергия | 216 | 4,3 | Х | 0,200 |
| Нефтепродукты | 976 | 19,4 | Х | 0,905 |
| Содержание основных средств | 314 | 6,2 | Х | 0,291 |
| Всего затрат | 5039 | 100,0 | Х | 4,670 |
| Многолетние травы | | | | |
| Оплата труда с отчислениями | 94 | 23,6 | Х | 0,071 |
| Семена и посадочный материал | 68 | 17,1 | Х | 0,051 |
| Электроэнергия | 149 | 37,3 | Х | 0,112 |
| Нефтепродукты | 48 | 12,0 | Х | 0,036 |
| Содержание основных средств | 40 | 10,0 | Х | 0,030 |
| Всего затрат | 399 | 100,0 | Х | 0,301 |
| Однолетние травы | | | | |
| Оплата труда с отчислениями | 316 | 12,7 | Х | 0,591 |
| Семена и посадочный материал | 225 | 9,1 | Х | 0,421 |
| Нефтепродукты | 834 | 33,6 | Х | 1,559 |
| Содержание основных средств | 497 | 20,0 | Х | 0,929 |
| Электроэнергия | 400 | 16,1 | Х | 0,748 |
| Всего затрат | 2485 | 100,0 | Х | 4,645 |
| Прирост КРС | | | | |
| Оплата труда с отчислениями | 1077 | 36,6 | 4,049 | Х |
| Корма | 1003 | 34,1 | 3,771 | Х |
| Электроэнергия | 209 | 7,1 | 0,786 | Х |
| Нефтепродукты | 216 | 7,3 | 0,812 | Х |
| Содержание основных средств | 109 | 3,7 | 0,410 | Х |
| Всего затрат | 2941 | 100,0 | 11,056 | Х |
| Основное стадо молочного скота | | | | |
| Оплата труда с отчислениями | 3405 | 32,7 | 14,070 | Х |
| Корма | 5241 | 50,4 | 21,657 | Х |
| Электроэнергия | 601 | 5,8 | 2,483 | Х |
| Нефтепродукты | 283 | 2,7 | 1,169 | Х |
| Содержание основных средств | 620 | 6,0 | 2,562 | Х |
| Всего затрат | 10399 | 100,0 | 42,971 | Х |

Для характеристики результативности затрат и их эффективности анализирует издержки по статьям, где видны изменения по отдельным видам затрат.

В структуре затрат на производство продукции растениеводства наибольший удельный вес имеют следующие статьи затрат:

1. оплата труда с отчислениями;
2. электроэнергия;
3. удобрения, семена и посадочный материал;
4. нефтепродукты.

В структуре затрат на производство молока и прироста живой массы КРС:

1. корма;
2. оплата труда с отчислениями.

Анализ издержек обращения должен служить основой для управления в хозяйстве. Только анализ и соотношение важнейших экономических показателей может обеспечить снижение уровня издержек обращения и повышения эффективности их использования за счет увеличения отдачи товарооборота и прибыли на каждые 100 рублей затрат.

2.4.7. Анализ финансовых показателей деятельности

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью одновременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Таблица 14 – Коэффициенты ликвидности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициенты | 2013 год | 2014 год |
| Коэффициент текущей ликвидности | 8,119 | 4,590 |
| Коэффициент промежуточной (срочной, быстрой) ликвидности | 0,322 | 0,148 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,0018 | 0,00102 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Обозначение в формуле | Показатель | 2013 (0) | 2014 (1) |
| 1 | С | Сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 4517 | 9745 |
| 2 | ЖВО | Животные на выращивании и откорме | 5187 | 3141 |
| 3 | ЗНП | Затраты в незавершенном производстве | 1296 | 687 |
| 4 | ГП | Готовая продукция | 30 | 5 |
| 5 | РПЗ | Расчеты с покупателями и заказчиками | 1070 | 850 |
| 6 | ДС | Денежные средства и денежные эквиваленты | 6 | 6 |
| 7 | РПЗак | Расчеты с поставщиками и заказчиками | 1491 | 3145 |
|  | К (усл1) | 11,63 | ΔК (усл1) | 3,51 |
|  | К (усл2) | 10,25 | ΔК (усл2) | -1,37 |
|  | К (усл3) | 9,85 | ΔК (усл3) | -0,41 |
|  | К (усл4) | 9,83 | ΔК (усл4) | -0,02 |
|  | К (усл5) | 9,68 | ΔК (усл5) | -0,15 |
|  | К (усл6) | 9,68 | ΔК (усл6) | 0,00 |
|  | К (1) | 4,59 | ΔК (1) | -5,09 |

Увеличение сырья и материалов и других аналогичных ценностей на 5228 тысяч рублей привело к увеличению Кт.л. на 3,51. Уменьшение животных на выращивании и откорме на 2046 привело к уменьшению Кт.л. на 1,37. Доля затрат в незавершённом производстве к 2013 году также снизилась с 1296 до 687, снизив Кт.л. на 0,41. Аналогично, виден спад готовой продукции на 25, что приводит к снижению Кт.л. на 0,02. Уменьшились расчеты с покупателями и заказчиками на 220, снизив тем самым Кт.л. на 0,15. Денежные средства и денежные эквиваленты не изменились, что никак не повлияло на Кт.л.

Коэффициент срочной ликвидности у КФХ в 2013 году составил 0,322, но к 2014 году снизился до 0,148. Этот коэффициент показывает, какая часть задолженности может быть погашена в короткий срок за счет оборотных активов, если запасы не представляется возможным привести в наличные денежные средства.

Расчеты коэффициента абсолютной ликвидности свидетельствуют о том, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. За все 3 года этот показатель практически равен 0, что говорит о невозможности предприятием погашению какой-либо доли краткосрочных обязательств.

Таблица15 - Коэффициенты финансовой устойчивости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициенты | 2013 год | 2014 год |
| Коэффициент автономии |  |  |
| Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств |  |  |
| Коэффициент маневренности |  |  |
| Коэффициент финансовой зависимости |  |  |
| Коэффициент обеспеченности собственными средствами |  |  |
| Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами |  |  |

Для определения вида финансовой устойчивости используют показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их финансирования.

Абсолютная устойчивость финансового состояния показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредитов. Такая ситуация относится к крайнему типу финансовой устойчивости и на практике встречается довольно редко.

Нормальная устойчивость финансового состояния, когда предприятие оптимально использует и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность.

Неустойчивое финансовое положение (предкризисная финансовая устойчивость) характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства.

U – общая сумма источников формирования

Кризисное финансовое положение - это грань банкротства: наличие просроченных кредиторской и дебиторской задолженностей и неспособность погасить их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства.

Проанализируем источники формирования материальных запасов, тем самым определив вид финансовой устойчивости для нашего КФХ:

2013 год:

2014 год:

Проанализировав финансовую устойчивость КФХ «Белоусов А.А.», можно признать на предприятии кризисную ситуацию. В этом случае запасы и затраты источниками формирования не обеспечиваются. Кризисная ситуация наиболее нежелательна для предприятия, в связи с чем необходимо увеличивать долю материально-оборотных средств, либо снижать величину собственных и заемных источников их формирования.

Коэффициенты деловой активности – финансовые коэффициенты, используемые для оценки эффективности управления активами организации. Они позволяют сравнить объем реализации организации с различными группами активов для определения того, насколько организация использует свои активы.

Таблица 16 - Расчет показателей оборачиваемости для КФХ «Белоусов А.А.»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Коэффициенты | 2013 год | 2014 год |
| Коэффициент оборачиваемости совокупных активов |  |  |
| Период оборота |  |  |
| Коэффициент оборачиваемости  оборотных активов |  |  |
| Период оборота |  |  |
| Коэффициент оборачиваемости  собственного капитала |  |  |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности |  |  |
| Период оборота |  |  |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности |  |  |
| Период оборота |  |  |
| Коэффициент оборачиваемости материальных запасов |  |  |
| Период оборота |  |  |
| Коэффициент оборачиваемости готовой продукции |  |  |
| Период оборота |  |  |
| Фондоотдача |  |  |

Коэффициент оборачиваемости совокупных активов отражает скорость оборота всего капитала организации или показывает, сколько денежных средств принесла каждая денежная единица активов. На анализируемом хозяйстве этот коэффициент снизился на 0,244 к 2014 году, что говорит о понижении эффективности использования ресурсами.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов отражает число оборотов, совершенных имуществом за анализируемый период. В 2014 году по сравнению с 2013 годом происходит увеличение длительности одного оборота, то есть снижение коэффициента с 1,72 до 1,19. Таким образом, величина выручки от реализации продукции на 1 рубль вложенных активов снизилась.

Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности в 2014 году уменьшился до 16,41, следовательно, период ее погашения увеличился, что говорит о повышении среднего срока дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает количество оборотов, совершаемых запасами в год. В 2014 году, в отличие от 2013 года, наблюдается уменьшение данного коэффициента, что говорит о понижении эффективности использования ресурсов и общей рентабельности производства, а также накапливание избытка запасов на складах.

Коэффициент оборачиваемости готовой продукции в 2013 и 2014 годах равен 1145,6 и 900,5 соответственно. Снижение коэффициента говорит о том, что спрос упал, а как следствие, возросли товарные запасы (произошло затоваривание склада).

В 2014 году происходит увеличение длительности одного оборота, то есть снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности с 6,04 до 3,84. Срок оборота кредиторской задолженности (в днях) показывает, насколько быстро осуществляется потребительский цикл взаиморасчетов с поставщиками.

Анализ состава, динамики и структуры наличия и движения дебиторской и кредиторской задолженности

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2012 г. | | 2013 г. | | 2014 г. | | Отклонение, ± | | Темп роста, % | |
| Руб. | % | Руб. | % | Руб. | % | 2013-2012 | 2014-2013 | 2013 к 2012 | 2014 к 2013 |
| Долгосрочная дебиторская задолженность – всего | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Краткосрочная дебиторская задолженность – всего | 1161 | 100 | 1070 | 100 | 850 | 100 | -91 | -220 | 92,16 | 79,4 |
| В т.ч.  Расчеты с покупателями и заказчиками | 1161 | 100 | 1070 | 100 | 850 | 100 | -91 | -220 | 92,16 | 79,4 |
| **Дебиторская задолженность – всего** | **1161** | **100** | **1070** | **100** | **850** | **100** | **-91** | **-220** | **92,16** | **79,4** |
| Долгосрочная кредиторская задолженность - всего | 702 | 15,04 | 525 | 13,58 | 1708 | 22,53 | -177 | 1183 | 74,79 | 325,3 |
| В т.ч.  Кредиты | - | - | - | - | 571 | 7,53 | - | 571 | - | - |
| Прочие займы | 702 | 15,04 | 525 | 13,58 | 1137 | 15 | -177 | 612 | 74,79 | 216,6 |
| Краткосрочная кредиторская задолженность – всего | 3967 | 84,96 | 3340 | 86,42 | 5872 | 77,47 | -627 | 2532 | 84,19 | 175,8 |
| В т.ч.  Расчеты с поставщиками и заказчиками | 965 | 20,67 | 1491 | 38,58 | 3145 | 41,5 | 526 | 1654 | 154,5 | 210,9 |
| Расчеты по налогам и сборам | 1616 | 34,6 | 1110 | 28,72 | 1507 | 19,88 | -506 | 397 | 68,69 | 135,8 |
| Кредиты | - | - | - | - | 571 | 7,53 | - | 571 | - | - |
| Прочие | 1386 | 29,69 | 739 | 19,12 | 649 | 8,56 | -647 | -90 | 53,32 | 87,82 |
| **Кредиторская задолженность – всего** | **4669** | **100** | **3865** | **100** | **7580** | **100** | **-804** | **3715** | **82,78** | **196,1** |

Экономическая эффективность реализации отдельных видов сельскохозяйственной продукции и отраслей

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Отрасль,  вид продукции | Выручка от  реализации, тыс.руб. | Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб. | Результат, тыс.руб. | | Уровень  рентабельности, % |
| Прибыль | Убыток |
| **2013 г.** | | | | | |
| Растениеводство: |  |  |  |  |  |
| Пшеница | 394 | 336 | 58 |  | 17,26 |
| Ячмень | 110 | 93 | 17 |  | 18,28 |
| Прочая продукция растениеводства | 189 | 189 | - |  | - |
| Животноводство: |  |  |  |  |  |
| КРС | 13057 | 21763 | - | 8706 | - |
| Молоко | 53508 | 46017 | 7491 |  | 16,28 |
| **2014 г.** | | | | | |
| Растениеводство: |  |  |  |  |  |
| Рожь | 3 | 1 | 2 |  | 200 |
| Прочая продукция растениеводства | 1 | 1 | - |  | - |
| Животноводство: |  |  |  |  |  |
| КРС | 11566 | 27639 |  | 16073 | - |
| Лошади | 65 | 96 |  | 31 | - |
| Молоко | 62237 | 44037 | 18200 |  | 41,33 |

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает, сколько средств приходится на 1 рубль капитала. На данном предприятии этот коэффициент уменьшился на 0,12 к 2014 году по сравнению с 2013 годом, что говорит о менее эффективном использовании имущества в 2014 году.

Фондоотдача КФХ снизилась с 2,58 до 2,55 в 2014 году, показывая снижение количества выпущенной продукции на 1 рубль стоимости основных фондов.

В системе показателей эффективности деятельности предприятий важнейшее место принадлежит рентабельности, что представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Таблица17 - Показатели рентабельности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 год | 2014 год |
| Рентабельность совокупных активов | -0,043 (-4,3%) | 0,015 (1,5%) |
| Рентабельность оборотных активов | -0,07 (-7%) | 0,02 (2%) |
| Рентабельность собственного капитала | -0,059 (-5,9%) | 0,024 (2,4%) |
| Рентабельность производственных средств | -0,047 (-4,7%) | 0,015 (1,5%) |
| Рентабельность продаж | -0,07 (-7%) | -0,123 (-12,3%) |

Рассчитаем уровень рентабельности для КФХ «Белоусов А.А.» по формуле:

2013 год:

2014 год:

Данный показатель изменяется под влиянием выручки от продаж, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.

Проведем анализ влияния факторов на величину рентабельности:

Так как величина коммерческих и управленческих расходов на предприятии отсутствует, размер Rент(усл2), Rент(усл3), Rент(1) будет одинаковым и равным -0,109

Таким образом, расчеты показали, что, так как коммерческие и управленческие расходы отсутствуют, то они не влияют на величину рентабельности, а размер общей рентабельности к 2014 году снизился на -0,044 за счет влияния выручки (снизился на 0,221).

**Глава 3 НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Для того чтобы предприятие успешно функционировало, необходимо проводить глубокий анализ его коммерческой деятельности в зависимости от постоянно меняющейся рыночной среды. Это позволит предприятие КФХ «Белоусов А.А.» сделать более устойчивым, прибыльным и конкурентоспособным, обеспечить его развитие, предвидеть будущее.

3.1. Направления  повышения эффективности коммерческой деятельности

В КФХ «Белоусов А.А.» в последние годы произошло ухудшение финансового положения предприятия. Для дальнейшего его развития необходимо искать пути решения данной проблемы.  Обращает на себя внимание наличие дебиторской задолженности, которая снижается, но незначительно. В 2014 году дебиторская задолженность составила 850 тыс. рублей, а в 2013 и в 2012 она была свыше 1 миллиона рублей.

Уменьшение дебиторской задолженности возможно по нескольким направлениям. Одним из них является внедрение в хозяйственную практику системы штрафов за несвоевременную оплату отгруженных товаров. Так, если предприятие при подписании договоров на поставку произведенной продукции будет уведомлять своего контрагента о принятой на предприятии системе штрафов, по которой за каждый день просрочки платежа должник обязан платить определенную пеню, это может привести к ускорению получения денежных средств на счета предприятия.

Применение системы штрафов за несвоевременную оплату отгруженных товаров

Для расчетов по данному направлению возьмем долг организации МК «Завьяловский», который составил на 31.12.2014 года 650 тыс. рублей и рассмотрим применение системы штрафов в таблице 18.

Таблица 18 – Применение системы штрафов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование организации | Рассрочка платежа по договору | Отгрузка товара 31.12.2014 г. | Ставка штрафа в случае просрочки | Количество дней просрочки | Сумма в случае непогашения на 14.02.2015 г, руб. |
| МК «Завьяловский» | 30 дней | 265000 руб. | 0,1% от суммы | 15 | 3975 |

В случае просрочки платежа на 15 дней МК «Завьяловский»  должны будут на 14.02.2015 г. оплатить сумму основного долга 265000 рублей и 15\*0,1%=1,5% от этой суммы, которые составляют 3975 рублей. В случае если они так и не произведут оплату, тогда сумма их долга будет возрастать. В случае неоплаты в течении 3 месяцев КФХ «Белоусов А.А.» может обращаться в суд.

Для реализации данной стратегии необходимо произвести затраты, рассмотрим их в таблице 19.

Таблица 19 – Расчеты затрат для внедрения системы штрафов для 20 организаций

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование затрат | Раскрытие | Сумма, руб. |
| Телефонные расходы | Необходимо позвонить покупателям и уведомить их об изменении условий договора | 100 |
| Затраты на бумагу | Распечатка дополнительных соглашений | 80 |
| Затраты на чернила в принтере | Распечатка дополнительных соглашений | 50 |
| Затраты на отправку писем | Отправляем дополнительные соглашения через почту заказными письмами | 400 |
| Итого: | | 630 |

Исходя из данных таблицы 19 видно, что общая сумма затрат составила 630 рублей. Данные расчеты были произведены исходя из среднего количества  организаций – 20, являющихся дебиторами хозяйства.

3.2. Оптимизация каналов реализации

Предприятиям в условиях рыночной экономики приходится значительное внимание уделять проблемам оптимизации процесса продвижения товара к потребителю. Обусловлено это тем, что результаты хозяйственной деятельности, финансовое положение, да и само существование любого предприятия как самостоятельного и полноправного субъекта рынка во многом напрямую зависят от того, насколько правильно выбраны каналы распределения товаров, формы и методы их сбыта, от качества предоставляемой продукции. Иначе говоря, выбор каналов сбыта продукции является сложным управленческим решением, поскольку используемые каналы самым непосредственным образом влияют на рентабельность предприятия.

Реализация продукции - это ее сбыт с целью превращения товаров в деньги и удовлетворения запросов потребителя. На практике реализация продукции в большинстве случаев производится через посредников, каждый из которых формирует соответствующий канал распределения. В КФХ «Белоусов А.А.» существует прямой контакт с потребителем. Каналом сбыта молока КФХ «Белоусов А.А.» является в первую очередь ОАО «Можгасыр» часть реализуется Кизнерской СОШ №2, цены реализации низкие. Поэтому нужно совершенствовать каналы сбыта молока, искать новые, более выгодные каналы, которые принимают молоко по более высоким ценам.

Несомненно, выбор канала распределения является важным этапом работы. Однако, принятие таких решений тесно сопряжено с планированием и организацией системы продвижения продукции от предприятия - производителя к потребителю с учетом всех этапов процесса: определения системы перемещения грузов, выбор способов транспортировки и определение условий договоров.

Рассмотрим реализацию молока по существующим каналам сбыта.

Таблица 20 - Реализация молока по существующим каналам сбыта на 2014 год (в ценах на 2012 год)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Канал сбыта | Объем реализованного молока, ц | Удельный вес, % | Средняя цена реализации молока, руб./ц | Выручка от реализации молока, тыс.руб. |
| ОАО «Можгасыр» | 4129,14 | 97,5 | 1629 | 6726,37 |
| Кизнерская СОШ №2 | 105,86 | 2,5 | 1600 | 169,38 |
| Итого | 4235 | 100 | - | 6895,75 |

Эффективность нового канала сбыта зависит не только от цены закупки продукции, но и от того, в какие сроки заготовитель рассчитывается с поставщиками за полученную продукцию.

Хозяйство может заключить договор с «Сарпул-молоко» Агропромышленного комплекса «КОМОС ГРУПП», расположенным в г. Ижевске, уменьшив поставку ОАО «Можгасыр» на 1129,14 ц., по высокой цене 18,90 руб/кг. Рассмотрим, как изменится положение с учетом внедрения нового канала реализации.

Таблица 21 - Сравнительная характеристика каналов сбыта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Канал сбыта | Объем реализованного молока, ц | Средняя цена реализации молока, руб./ц | Выручка от реализации молока, тыс.руб. |
| ОАО «Можгасыр» | 3000,0 | 1629 | 4887 |
| Кизнерская СОШ №2 | 105,86 | 1600 | 169,38 |
| «Сарпул-молоко» | 1129,14 | 1890 | 2134,1 |
| Итого | 4235 | - | 7190,48 |

Выручка по новому каналу реализации составила 2134,10 тыс.руб.,очевидно, что создание нового канала целесообразно. Предприятие получит на 294,73 тыс. руб больше выручки. И чем больше объём мы будем реализовывать, тем это выгоднее будет для предприятия.

Доставка молока на данный молочный завод осуществляется АПК «КОМОС ГРУПП», это тем самым отразится на себестоимости реализованного молока. Также «Сарапул-молоко» принимает молоко по более высокой цене, чем ОАО «Можгасыр». Если бы мы уже в 2011 г. реализовывали молоко на «Сарапул-молоко», мы бы существенно сэкономили на транспортных расходах и за счет закупочных цен повысили бы выручку от реализации. Рассмотрим для сравнения такую ситуацию, сколько составит выручка отдельно при сотрудничестве с «Сарапул-молоко» и ОАО «Можгасыр».

Таблица 22 - Сравнительная характеристика выручки от реализации молока

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Существующий канал | Новый канал |
| Объем реализации, ц | 4235 | 4235 |
| Средняя цена реализации, руб/ц | 1629 | 1890 |
| Себестоимость реализованного молока, тыс.руб., в том числе: | 7701 | 7608,78 |
| транспортные расходы | 92,22 | 0 |
| Выручка от реализации, тыс.руб. | 6898,82 | 8004,15 |

Мы видим, что выручка от реализации молока по новому каналу реализации составит 8004,15 тыс.руб. Так как «Сарапул-молоко» своими силами забирает продукцию, мы сможем избежать коммерческих расходов, тем самым сэкономив.

Таким образом, предприятию целесообразно сотрудничать с АПК «КОМОС ГРУПП».

Расчет средней цены реализации

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукция | **2010 г.** | | | | **2011 г** | | | | **2012 г** | | | | **2013 г** | | | | **2014 г** | | | |
| Реализовано продукции | | Средняя цена реализации  1 ц., руб. | Производственная себестоимость 1 ц., руб. | Реализовано продукции | | Средняя цена реализации  1 ц., руб. | Производственная себестоимость 1 ц., руб. | Реализовано продукции | | Средняя цена реализации  1 ц., руб. | Производственная себестоимость 1 ц., руб. | Реализовано продукции | | Средняя цена реализации  1 ц., руб. | Производственная себестоимость 1 ц., руб. | Реализовано продукции | | Средняя цена реализации  1 ц., руб. | Производственная себестоимость 1 ц., руб. |
| Всего, ц | На сумму, тыс.руб. | Всего, ц | На сумму, тыс.руб. | Всего, ц | На сумму, тыс.руб. | Всего, ц | На сумму, тыс.руб. | Всего, ц | На сумму, тыс.руб. |
| Зерновые | 2780 | 745 | 267,9 | 267,21 | 600 | 215 | 358,3 | 253,91 | 664 | 417 | 628,01 | 280,8 | 861 | 504 | 585,4 | 261,7 | 7807 | 5308,1 | 679,9 | 303,9 |
| Картофель | 1206 | 192 | 159,2 | 507,4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Льнотреста |  |  |  |  | 1713 | 249 | 145,4 | 187,39 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| КРС в живой массе | 1713 | 3393 | 1980,7 | 2781,74 | 1664 | 4342 | 2609 | 2589,73 | 2232 | 13193 | 5910,8 | 2043,8 | 1852 | 13057 | 7050,2 | 2437,8 | 1738 | 12253,3 | 7050,2 | 3151,3 |
| Лошади в живой массе | 25 | 58 | 2320 |  |  |  |  |  | 26 | 182 | 700 | 235 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Молоко | 8951 | 4664 | 521,1 | 571,28 | 10363 | 5758 | 555,6 | 493,89 | 38306 | 48998 | 1279,1 | 33320 | 4183,4 | 53508 | 1279,1 | 36386,9 | 4235 | 54167,9 | 1279,0 | 571,7 |

3.3. Повышение качества готовой продукции

Одним из приоритетных путей повышения эффективности производства продукции, является повышение качества сырья, имея ввиду увеличение содержания полезных веществ в сырье и его технологичности, возможности извлечения продукта. Следовательно, выход товарной продукции повышается, а при тех же действующих основных фондах неизбежно повышается фондоотдача. Таким образом, для повышения эффективности хозяйственной деятельности необходимо повысить качество сырья и готовой продукции.

Мясо является одним из наиболее ценных продуктов питания и содержит основные компоненты, необходимые не только для построения тканей организма, но и стимуляции нервно-психической деятельности, роста, развития и работоспособности человека. Поэтому в настоящее время важное значение придается поиску и использованию резервов экономии, повышению качества мясного сырья. Качество мясопродуктов зависит в первую очередь от состава и свойства, условий и режимных параметров технологических процессов.

Мясная продуктивность характеризуется качественными и количественными показателями туши убитых животных. Качество мяса определяется его пищевой и биологической ценностью, органолептическими свойствами и пригодностью для различных технологических целей. Пищевая ценность мяса характеризуется содержанием в нем питательных веществ — белков и жиров. Ее определяют по химическому составу и калорийности. Биологическая ценность мяса определяется главным образом содержанием в нем полноценных белков и их усвояемостью. К полноценным относятся белки, содержащие все незаменимые аминокислоты, которые не синтезируются в организме человека. Калорийность мяса зависит в первую очередь от содержания в нем жира (1 г жира — 9,3 ккал, 1 г булка — 4,1 ккал). Наиболее ценной в пищевом отношении является мышечная ткань.

 Мясная продуктивность животных обусловлена породными различиями, морфологическими и физиологическими особенностями. На формирование мясной продуктивности оказывают влияние такие факторы, как возраст, уровень и тип кормления, пол животных и другие.

Перевод выращивания и откорма животных в хозяйствах на промышленную основу, строительство животноводческих комплексов позволяют увеличить выработку мяса и тем самым – выпуск мясной продукции. В то же время возникают проблемы с качеством сырья, обусловленные усилением кормовых и технологических стрессов, селекцией, направленной на увеличение мясных качеств животных в сочетании с промышленным содержанием и интенсивным откормом, что сопровождается увеличением количества сырья с признаками качества PSE (бледное, мягкое, водянистое) и DFD (темное, плотное, сухое) и уменьшением доли мяса с нормальным (традиционным) NOR ходом автолиза. Наблюдаемые отклонения в качестве мяса связаны также с условиями транспортировки и переработки животных на мясокомбинатах.

Мясо с PSE свойствами обладает низкой водоудерживающей способностью, что существенным образом сказывается на качестве и выходе готовых продуктов. DFD мясо, в котором практически отсутствует посмертный гликолиз, хорошо удерживает воду, однако имеет темный вид, что вызывает негативное восприятие потребителей.

Хранение, транспортировка и использование PSE мяса для производства вареных продуктов увеличивают потери вследствие усушки, а также последующей термической обработки, что снижает органолептические свойства продуктов.

В качестве нового поставщика было рассмотрено КФХ «Титов Ю.А.». В КФХ «Белоусов А.А.» разводят скот черно-пестрой породы. Конституция черно-пестрого скота крепкая, экстерьер и тип телосложения характерный для молочного скота. Коровы обычно крупные, живая масса 500-550 кг.

Одним из факторов влияющих на качество мясного сырья является тип кормления в хозяйстве. Основными скармливаемыми кормами в хозяйстве являются: грубые - сено, травяная мука, солома; сочные – зеленые корма, силос, сенаж; концентрированные корма - зерновые, жмыхи. Применение природных минералов, оказывая восполнительный эффект по макро- и микроэлементному составу кормов и проявляя сорбентные антитоксические свойства, обуславливает снижение кормового стресса и приводит к повышению резистентности организма воздействию неблагоприятных факторов при убое. Лучшее противостояние транспортному стрессу, подготовительному этапу при убое у животных, получавших при откорме разработанные сбалансированные рационы, приводит к снижению проявления свойств PSE и DFD в мясном сырье.

В лаборатории «Биохимия молока и мяса» кафедры ТППЖ ФГОУ ВПО Ижевская ГСХА проводят исследования состава образцов мяса.

Химический состав мясного сырья представлен в таблице 23.

Таблица 23 - Химический состав исследуемого мясного сырья

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Характеристика | |
| норма | Факт |
| Влага, % | 67,7 | 60±0,3 |

Анализируя химический состав мяса (таблица 24), можно сделать вывод, что по содержанию влаги образец имеет 60%, что ниже установленных стандартов на говяжье мясо.

Технологические свойства мясного сырья представлены в таблице 24 .

Таблица 24 - Технологические свойства исследуемого мясного сырья

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Характеристика | |
| Норма | Контрольный образец |
| рН мяса | 5,9-6,4 | 5,8±0,2 |
| Влагоудерживающая способность, %, | - | 43±1,1 |
| Влаговыделяющая способность, %, | - | 17±1,2 |
| Массовая доля связанной влаги, %,  - к массе мяса  - к массе общей влаги | -  - | 48,1±0,3  87,3±0,01 |

Анализируя данные (таблица 24), можно сделать заключение, что данное мясное сырье крупного рогатого скота пригодно для производства мясных рубленых полуфабрикатов по органолептическим, химическим и технологическим показателям.

Высокий уровень качества продукции способствует повышению спроса на продукцию и увеличению суммы прибыли за счёт не только объема продаж, но и более высоких цен.

Для определения экономической эффективности от улучшения качества продукции необходимо учитывать следующее:

-для улучшения качества продукции на предприятии требуются дополнительные текущие и единовременные затраты;

-экономический эффект от улучшения качества продукции проявляется в основном не у изготовителя, а у потребителя;

-необходимо учитывать полученную экономию от снижения брака;

-предприятие при улучшении качества продукции получает экономическую выгоду от увеличения выпуска и реализации продукции, роста продажной цены, увеличения экспорта, снижения брака продукции.

С целью повышения качества продукции мы предлагаем использовать рекомендованный рацион

Таблица 25 Сравнительная таблица оптимизированного рациона

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид корма | Фактический рацион | | Оптимальный рацион | | % изменение по кол-ву кормов | % изменение по стоимости |
| кг | Стоимость, руб. | кг | Стоимость, руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Комбикорм | 7 | 45,50 | 7,0 | 45,50 | 100,00 | 100,00 |
| Сено злаковое кострецовое | 5 | 2,25 | 4,5 | 2,03 | 90,00 | 90,00 |
| Сенаж в упаковке | 5 | 7,00 | 4,5 | 6,30 | 90,00 | 90,00 |
| Силос клеверный | 24 | 10,32 | 18,1 | 7,77 | 75,27 | 75,27 |
| Патока кормовая | 3,5 | 12,95 | 3,9 | 14,56 | 112,42 | 112,42 |
| Жмых подсолнечный | 2 | 15,20 | 1,7 | 13,29 | 87,44 | 87,44 |
| Всего | 46,5 | 93,22 | 39,7 | 89,38 | 85,47 | 95,91 |

Количество некоторых кормов можно снизить, причём это не окажет влияния на качественный состав рациона и его сбалансированность. Так по оптимальному рациону количество сена и сенажа можно уменьшить на 0,5 кг каждого, силоса – на 6 кг. Незначительно увеличивается количество патоки, это не очень выгодно, так как патока является покупным кормом, но это увеличение компенсируется снижением количества жмыха – самого дорогостоящего корма. В результате оптимизации стоимость рациона уменьшилась на 4,1 %, что составляет 3,84 руб. в сутки на 1 голову.

3,84\*2021\*0,75=5817,6 руб. – экономия на рационе коров в сутки.

5817,6\*365=2123,4 ты. руб. – годовая экономия на кормах.

Таким образом, при оптимизации суточного рациона получит 3,84 руб. экономии в сутки, что составит 2123,4 тыс. руб. в год.

Применение рациона позволит увеличить цену на 5%............

В конечном итоге это проявляется в получении дополнительной прибыли на предприятии, которая может быть определена по формуле:

∆П = (Цн – Сн) ∙Vн – (Цст – Сст) ∙Vст, (1.17)

где Цн, Цст — новая и старая продажная цена; Сст, Сн — себестоимость единицы продукции до и после улучшения качества продукции; Vст, Vн — объем выпуска продукции до и после улучшения качества продукции.

∆П= ……………………….. тыс. рублей планируемая годовая прибыль предприятия при повышении цены реализации вследствие повышения качества выпускаемой продукции, а следовательно и увеличения спроса на эту продукцию.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Крестьянские (фермерские хозяйства) испытывают значительные трудности, связанные с низким уровнем государственной поддержки. Высокие цены на сельскохозяйственную технику, запасные части, ГСМ, смена, удобрения и др. приводят к значительным трудностям в ведении и развитии хозяйства.

Отсутствие гарантированного рынка сбыта фермерской продукции негативно отражается на положении крестьянских (фермерских) хозяйств. Среди каналов сбыта преобладают индивидуальные скупщики. В качестве желаемых каналов реализации продукции главы хозяйств отмечают государственный рынок сбыта, элеваторы.

Высокая задолженность по кредитам не позволяет большинству фермеров осваивать инновации в хозяйстве.

Перспективы развития своего крестьянского (фермерского) хозяйства для большинства  фермеров достаточно однозначны. Они не планируют расширяться, в связи со сложностями в получении кредитов, низкими закупочными ценами на сельхозпродукцию, отсутствием профессиональных кадров на селе, а также необходимой техники, высокой изношенностью технического парка.

Развитие фермерства в России в ближайшие 3-5 лет респонденты оценили разнопланово. Часть из них оптимистично оценили перспективы развития фермерства в России,  другие – пессимистично и оставшаяся часть отметили, что если отношение государства не изменится, то производство останется на прежнем уровне.

Ассоциация крестьянско-фермерских хозяйств оказывает необходимую юридическую, бухгалтерскую, информационно-консультационную помощь. В целом большинство фермеров оценили высоко работу ассоциации.

Для эффективной работы КФХ необходима государственная помощь для села, низкие проценты по кредитам,  а также стабильные каналы реализации продукции, достижение паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию достойные цены на продукцию сельского хозяйства от производителя.

Большая часть фермеров отрицательно относятся к сельскохозяйственной кооперации и не рассматривают возможность присоединения своего хозяйства к более крупному кооперативу. Среди причин сдерживания развития кооперации в районе фермеры назвали слабую материально-техническую базу кооперации, несовершенство нормативно-правовой базы кооперации, недостаточный  профессионализм кадров.

Отношение фермеров к вступлению России  в ВТО отрицательное. Среди проблем, которые могут возникнуть в деятельности крестьянско-фермерского хозяйства в связи с вступлением России в ВТО были отмечены: низкая конкуренция по сравнению с европейскими технологиями, низкий уровень господдержки фермеров, уничтожение КФХ контролирующими органами. На деятельности крестьянского (фермерского) хозяйства вступление России в ВТО пока не отразилось.

В работе дана оценка финансового состояния предприятия на основе расчетов трех основных коэффициентов: коэффициента абсолютной ликвидности, коэффициента текущей ликвидности, коэффициента промежуточной ликвидности. Рассчитав относительные показатели можно сделать вывод о том, что коэффициент абсолютной ликвидности на начало года может оплатить 0,18%своих краткосрочных обязательств, а на конец года 0,1%, что является намного меньше принятых норм. Значение коэффициента промежуточной ликвидности меньше допустимого, что говорит о снижение платежеспособности. Коэффициент текущей ликвидности позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Значение коэффициента на начало (8,12) и конец года (4,59) превышают нормальное значение, это свидетельствует о том, что предприятие располагает некоторым объемом свободных ресурсов (чем выше коэффициент, тем больше этот объем), формируемых за счет собственных источников.

Как на начало, так и на конец года КФХ «Белоусов А.А.» присуще кризисное финансовое состояние. Потому что величина запасов 12762 меньше плановых источников их покрытия 13578. Этому свидетельствует уменьшение собственных оборотных средств. В результате чего был сделан вывод, что, предприятие нуждается в улучшении своего финансового состояния по отдельным индикаторам.

Объектом исследования в работе является КФХ «Белоусов А.А.».

Подводя итоги оценки деятельности предприятия, можно отметить следующее:

1. КФХ имеет рациональную организационную структуру, позволяющую, сохраняя целенаправленность линейной структуры, специализировать выполнение отдельных функций и тем самым повысить компетентность управления в целом;

2. Положительным моментов в деятельности предприятия является увеличение показателя ресурсоотдачи, финансовых результатов, объемов имущества предприятия, сокращение длительности одного оборота оборотных средств, что способствует притоку денежных средств;

3. Отрицательным в деятельности исследуемого объекта является сокращение показателей рентабельности, увеличение убытка от продаж;

4. Низкий размер у предприятия собственных оборотных средств снижает возможности финансового маневра для исследуемого предприятия;

5. Как на начало, так и на конец года КФХ «Белоусов А.А.» присуще кризисное финансовое состояние. Потому что величина запасов 12762 меньше плановых источников их покрытия 13578. Этому свидетельствует уменьшение собственных оборотных средств.

6. Оценка финансовой устойчивости выявила, что исследуемое предприятие является финансово неустойчивым и зависимым от внешних источников финансирования. Текущая платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия не только не соответствуют принятым стандартам, но и постоянно снижаются. Большая часть имущества сформирована за счет привлеченных средств (кредитов, займов). В то же время наблюдается повышение оборачиваемости основных активов, расширение производственной базы, рост производительности труда. Следовательно, предприятие имеет потенциал для укрепления своего финансового состояния. Необходимо только вовремя выявлять резервы укрепления ликвидности и финансовой устойчивости и сразу эти резервы использовать.

Чистая прибыль по итогам годовых продаж продукции кролиководства будет составлять 859 824 рублей, что при эффективной деятельности после 25 месяцев окупаемости будет приносить ежегодную прибыль и повысит финансовые ресурсы предприятия путем покрытия затрат от неэффективной деятельности.

Таким образом, проведение предложенных мероприятий позволит КФХ «Белоусов А.А.» повысить уровень своей конкурентоспособности, улучшить показатели финансово-хозяйственной деятельности, увеличить выручку от продаж и показатели прибыли.

В целом, проведенный анализ позволил сделать следующие выводы:

Обобщая мнения принявших участие в опросе фермеров, результаты собственных исследований, можно выделить следующие основные факторы, предложения по повышению эффективности деятельности крестьянско-фермерских хозяйств в условиях членства России в ВТО:

Со стороны региональных и муниципальных органов управления сельским хозяйством целесообразно оказывать фермерам организационную и финансовую помощь в оформлении прав собственности на земельные участки.

Снижать банковские ставки по долгосрочным кредитам, прежде всего, на приобретение современной техники, инновационных технологий и т.д.

Оказывать помощь фермерам в сбыте сельскохозяйственной продукции по справедливым, достойным закупочным ценам, восстановить госзаказ на фермерскую продукцию, ускорить формирование рыночной инфраструктуры и совершенствование рыночных отношений посредством не прямых мер воздействия на рынок.

Существенно повысить государственную поддержку крестьянских (фермерских) хозяйств как фактора стабилизации жизни на селе. Довести размер  несвязанной поддержки на 1 га до 3000 руб. в соответствии с решениями ХХV съезда АККОР. В перспективе довести господдержку товаропроизводителей на селе до уровня западноевропейских стран на основе реализации госпрограмм в соответствии с принципами ВТО

Привлекать молодежь для реализации целевых программ по созданию семейных ферм и начинающим фермерам с оформлением земельного участка и льготного кредита на жилье.

Продолжать работу по расширению информационно-консультативных центров различного уровня и расширению услуг по экономическим, правовым и другим вопросам для сельхозпроизводителей.

 Создавать в сельской местности экономические условия для рентабельной работы в отраслях растениеводства и животноводства, развития малого бизнеса, комфортного проживания селян.

Выполнение предложенных рекомендаций позволит, на наш взгляд, повысить эффективность деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств в условия членства России в ВТО.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Астаханцев С.Е., Ридецкая И.Н. Экономическая эффективность организации сельскохозяйственного производства: учебное пособие. Гомель: ГГТУ им. П. О. Сухого, 2013.
2. 1. Белоусова В.С. Перспективы развития аграрного производства в Алтайском крае // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2013. - № 2 (15). – С.67-70.
3. Бельский В., Гусаков В. Научные основы совершенствования действующего механизма хозяйствования АПК // Аграрная экономика. - 2014. - № 1. - с. 2-21
4. Волков, В.К. Скляренко Е.А. «Экономика предприятия» курс лекций: Москва «ИНФРА-М», 2014.
5. Грибов В.Д., В.П. Грузинов «Экономика предприятия», 2016
6. Гусаков В., Бельский В. К вопросу о научном совершенствовании экономического механизма / Аграрная экономика. - 2012. - № 1. - с.2 - 18
7. Гусаков В. Новое качество экономического развития АПК: оценки и перспективы / Аграрная экономика. - 2012. - № 2. - с. 2-6
8. Ильина А.И., В.П. Волкова «Экономика предприятия» учебное пособие: Москва ООО «Новое издание», 2015.
9. Казакевич А. Состояние и перспективы развития сельского хозяйства и фермерства Литовской Республики в составе Европейского союза / Аграрная экономика. - 2016. - № 1. - с. 41-47
10. Козлов М.П. Экономическое положение и направления развития кре-стьянских (фермерских) хозяйств. // Экономика сельского хозяйства и перарабатывающих предприятий. 2014. № 9.
11. Крестьянские (фермерские) хозяйства России в 2013г. (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. – 2014. - № 4. – С. 58-63.
12. Лещеновский П.В., Ульянко Б.В. Экономика АПК в вопросах и ответах: учебное пособие. - Мн.: Ураджай, 2009.
13. Мисевич И.В., Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Методические рекомендации. - Мн.: БГЭУ, 2015.
14. Некрасова Елена Владимировна  Формирование эффективной системы устойчивого развития предприятия - Ижевск : Типография Удмуртского государственного университета, 2014. - 26 с. : ил. ; 20 см. - Библиогр.: с. 26. - 100 экз
15. Сафронова Н.А.«Экономика предприятия»: Москва «ЮРИСТЪ», 2011.
16. Севернев М. Интенсификация сельскохозяйственного производства - главный вектор его прогресса // Аграрная экономика. - 2017. - №5. - с. 22-26
17. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник 2-е изд., испр. - Мн.: ООО "Новое знание", 2013.
18. Тарасова Т.В., Кузнецова Е.В.//Управление и маркетинг в АПК: учебное пособие. – ПГСХА, 2013. – 27 с.
19. Узун В. Влияние правил ВТО на эффективность использования средств господдержки сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. – 2013. - №10. – С. 11-24.
20. Яркина Т.В. «Основы экономики предприятия», 2015

Электронные источники:

1. Документ из ИПС "Кодекс" [www.izh.ru/lawa?print&nd=960506320](http://www.izh.ru/lawa?print&nd=960506320)
2. Министерство сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mch.ru/
3. Сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Удмуртской Республики <http://udmapk.ru/>
4. Сайт обзора российской печати http//sh.udm.ru/moneynews/newspapers.htm/
5. Федеральная служба государственной статистки. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/