

3. Регулирование фитосанитарного состояния посевов зерновых культур на полигоне точного земледелия. Николаев В.А., Беленков А.И., Дмитревская И.И. Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2017. № 2 (148). С. 5-10.

УДК 633.111.1:528.835

КООПЕРАТИВЫ - ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ АГРАРНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Курачёва Алёна Сергеевна, аспирант кафедры земледелия и методики опытного дела ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, alenasergevna@inbox.ru

***Аннотация:** Рассмотрены перспективные формы организации аграрного бизнеса в современной России.*

***Ключевые слова:** кооперативы, овощеводство, картофелеводство, конкуренция, окупаемость.*

В России в ходе проведения аграрной реформы сложилась многоукладность, исторически присущая российскому селу.

Невозможно и неправомерно противопоставлять крупные сельскохозяйственные организации крестьянским (фермерским) хозяйствам и домашним подворьям, гигантов пищевой и перерабатывающей промышленности – малым и средним предприятиям. Они все составляют единую систему агропромышленного комплекса России и одинаково нуждаются в государственной поддержке.

Малым формам хозяйствования, таким как: индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские), личные подсобные и другие хозяйства населения и среднему бизнесу особенно необходимы системы сбыта, снабжения, финансирования, учитывающих их потребности и специфику развития. Дальнейшая модернизация и рост производства в аграрном секторе, повышение занятости и доходов сельского населения, сглаживание социальной напряженности на селе невозможны без развития сельскохозяйственной потребительской кооперации, опирающейся на существенную поддержку со стороны государства. Кооперативы, являющиеся перспективной формой организации аграрного бизнеса в современной России, призваны создать действенную инфраструктуру сельскохозяйственного производства в соответствии с принятым 8 декабря 1995 года федеральным законом № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации».

Реализация национальных приоритетных проектов и государственных программ на федеральном, региональном и муниципальном уровнях активизировала деятельность по развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации, призванной решить проблемы со сбытом

продукции, ее переработкой, недостатком технических средств, для выполнения транспортных услуг, обработки земли и других работ.

Особенности овощного производства и товарных свойств овощей и картофеля определяют необходимость высокой оперативности, гибкости в осуществлении технологических процессов и организации сбыта продукции с учетом конкретных экономических обстоятельств и климатических факторов. Для рынка овощей важно установить эффективную связь по единой цепочке «производство – заготовка – хранение – реализация продукции» [1].

Выбор способа сбыта продукции необходимо соответствующим образом планировать и организовывать систему сбыта продукции от предприятия-изготовителя к получателю.

Процесс организации товародвижения включает следующие этапы:

- 1) выбор места хранения запасов и способа складирования;
- 2) определение системы перемещения грузов;
- 3) введение системы управления запасами;
- 4) установление процедуры обработки заказов;
- 5) выбор способов транспортировки продукции.

При эффективной организации товародвижения каждый из этих этапов планируется как неотъемлемая часть хорошо уравновешенной и логически построенной общей системы.

Сбыт овощей включает в себя следующие стадии:

- розничная продажа овощной продукции конечным потребителям, то есть населению.

- оптовые поставки овощной продукции промежуточным потребителям - предприятиям перерабатывающей промышленности, оптовым заготовительным организациям, предприятиям общественного питания;

- оптовый сбыт свежей овощной продукции в розничные торговые сети - ретейл;

По статистике в России работает 355 000 сельхозтоваропроизводителей, более половины, из которых — это индивидуальные предприниматели и малые предприятия. Современная государственная политика в области регулирования сельского хозяйства и продовольственных рынков предполагает существенную поддержку развития сельскохозяйственной потребительской кооперации для создания новых сельхозкооперативов и развития материально-технической базы уже действующих.

Для воплощения в жизнь нового проекта необходим анализ текущего состояния рынка, рыночной конъюнктуры. Именно они определяют функционирование производства, прибыльность и рентабельность проекта.

Овощи и картофель входят в ежедневный рацион питания, поэтому данная продукция пользуется постоянным спросом.

Следует отметить достаточно высокий уровень конкурентоспособности. Основными конкурентами являются местные предприятия АПК, личные подсобные хозяйства, а также зарубежные производители.

Импортная продукция имеет красивый внешний вид и достаточно широкий рынок сбыта. Однако, есть и негативные черты: высокие цены, не

всегда хорошие вкусовые качества и неэкологичность продукции. Личные подсобные хозяйства также не могут составить значительной конкуренции, поскольку реализуют небольшие объемы продукции на рынок сезонно, в основном с июля по сентябрь.

Несмотря на то, что потенциальный спрос на овощную продукцию практически не превышает предложение, ценообразование на этом рынке является конкурентным. Соответственно, ценообразование должно базироваться на постоянном мониторинге данного рынка. Кооператив сможет установить конкурентоспособные цены реализации за счет снижения себестоимости с помощью применения высокоурожайных, долгохранящихся сортов; внедрения интенсивных технологий. Также, планируется членами кооператива – производителями овощей использование биологических методов защиты растений от болезней и вредителей, вместо ядохимикатов, что сделает нашу продукцию экологически чистой и безопасной.

Овощи должны быть свежими, то есть производиться и реализовываться в максимально короткие сроки, для этого требуется заключение договоров с оптовыми покупателями. Для поставки товара покупателю, сырья от поставщиков к местам хранения и первичной переработки транспортировка должна быть бесперебойной.

На оценку потребителями нашей продукции, а также на формирование имиджа большое влияние оказывает упаковка. Овощи и картофель должны упаковываться в тару с символикой кооператива.

Повышение качества и конкурентоспособности продукции является дополнительным источником финансовых поступлений, важным резервом повышения эффективности производства в целом.

Овощеводство и картофелеводство – трудоемкие отрасли не только на стадии возделывания, но и в период хранения и подготовки к сбыту. Высокая трудоемкость объясняется необходимостью строгого соблюдения условий транспортировки и хранения продукции, недостаточным уровнем механизации производства и большим объемом ручного труда. Поэтому, важно наиболее рационально использовать трудовые ресурсы, что также позволит снизить себестоимость.

Чем должны отличаться новые кооперативы от конкурентов: хорошо хранящиеся, устойчивые к болезням и вредителям высокоурожайные сорта; тара, позволяющая дольше сохранять товарный вид продукции; продукция, имеющая отличные вкусовые качества; безопасность и экологичность продукции.

В современном АПК экономическое планирование – самая важная составляющая, поскольку сельхозпроизводителю приходится действовать в условиях совершенной конкуренции, высоких рисков и низкой доступности кредитных ресурсов.

Проведем оценку эффективности проекта, рассчитав несколько экономических показателей (таблица). Срок окупаемости – это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Окупаемость

Наименование показателя	1 год проекта	2 год проекта прогноз	3 год окупаемост и проекта	Год, следующий за годом окупаемост и
Инвестиционные расходы на реализацию проекта (собственные средства, заемные средства) по годам, тыс. руб.	41 130,00	0,00	0,00	0,00
Инвестиционные расходы на реализацию проекта нарастающим итогом, тыс. руб.	41 130,00	41 130,00	41 130,00	41 130,00
Денежные поступления от проекта (чистая прибыль + амортизация), тыс. руб.	15 530,31	15 654,32	15 089,32	15 991,32
Денежные поступления от проекта нарастающим итогом, тыс. руб.	15 530,31	31 184,63	46 273,95	62 265,27
Разница между накопленными поступлениями и инвестиционными расходами (4-2), тыс. руб.	-25 599,69	-9 945,37	5 143,95	21 135,27
Окупаемость проекта, %	37,76%	75,82%	112,51%	151,39%
Срок окупаемости проекта, лет	3 года			

Выявлены следующие основные проектные управления рисками и разработаны меры по их минимизации.

На инвестиционной стадии проекта:

1) Риск отсутствия разрешений и согласований органов и инстанций на ввод в эксплуатацию оборудования и техники для производства и переработки овощей и картофеля. Риск минимизирован на начальной стадии – получены предварительные согласования.

2) Риск недофинансирования инвестиционной фазы проекта. Риск заключается в непредставлении гранта или предоставлении гранта в меньшем от заявленного размере. Данный риск является непреодолимым, и проект, в случае его наступления, несостоятельным и реализованным частично.

3) Риск отставания от графика реализации проекта. Не имеет значительного влияния на финансовые результаты.

На стадии осуществления оперативной деятельности (на основании анализа чувствительности):

4) Основной риск – риск снижения объема продаж в суммовом или натуральном выражении. Минимизация риска по цене и по объему реализации достигается наличием нескольких постоянных потребителей продукции кооператива.

Возможные методы снижения рисков:

- наличие гарантий (в том числе банковских) от поставщиков техники: возврата аванса;
- надлежащего исполнения контрактов;
- приемлемое соотношение собственных и привлеченных средств в составе источников финансирования проекта;
- поддержка проекта со стороны местных органов власти.

Заключение. Выводы по эффективности и динамике развития материально-технической базы сельскохозяйственного потребительского кооператива: реализация данного проекта поможет сельхозпроизводителям выйти на круглогодичный цикл поставок и расширить ассортимент предлагаемой продукции в торговые организации. Финансово-экономический эффект внедрения данного инвестиционного проекта имеет следующие составляющие:

- повышение конкуренции в области продаж овощной продукции и как следствие - улучшение положения конечного потребителя (за счет реализации избранной ценовой и качественной политики);
- увеличение востребованности сырьевой базы данного производства, то есть возможность значительного расширения;
- стимулирование экономики региона;
- увеличение объёма налоговых отчислений в бюджеты различных уровней.

Главной целью развития кооператива является оказание разносторонних услуг пайщикам-сельскохозяйственным товаропроизводителям, для того, чтобы они не отвлекались на обслуживающие функции, а максимально были заняты непосредственным аграрным производством.

С другой стороны, развитие кооператива в агросекторе позволит вовлечь в активную трудовую деятельность максимальное количество сельских жителей, что решает проблему занятости в сельских поселениях и, в конечном счете, народосбережения.

Библиографический список

1. «Ресурсосберегающие технологии обработки почвы в адаптивном земледелии» учебное пособие Н.С. Матюк., В.Д. Полин. М.: Изд-во РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, 2013. 235 с.

УДК 633.52:632.954

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ГЕРБИЦИДОВ В ПОСЕВАХ ЛЬНА-ДОЛГУНЦА В ЦРНЗ

Курбанова Зулужжат Курбановна, аспирант кафедры земледелия и методики опытного дела ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, ivanov@mail.ru

Аннотация: Разработана система применения гербицидов на льне-долгунце, обеспечивающая снижение вредоносности сорных растений,