

платформе Авито является важным шагом для повышения качества сделок и улучшения опыта пользователей. Эта система позволит продавцам и покупателям принимать более осознанные решения и повысить доверие к платформе. Кроме того, она может стать ценным инструментом для платформы Авито и других заинтересованных сторон в принятии стратегических решений и улучшении политик. Разработка и внедрение ИАС оценки результатов договорной работы - это инвестиция в развитие электронной коммерции и создание благоприятной среды для сделок на платформе Авито.

### **Библиографический список**

1. Каргаполова, Л. Р., & Коршунова, О. В. (2019). Анализ и моделирование процессов информационного обеспечения систем управления бизнес-процессами. Информатика и ее применения, 13(2), 44-57.
2. Кашаев, Н. В. (2016). Информационные системы и технологии в управлении проектами. Учебное пособие. Издательство Южно-Уральского государственного университета.
3. Позднякова, Т. В., Кошелев, С. В., & Зиновьева, Е. Н. (2019). Применение информационных технологий в управлении организацией. Современные научные исследования и инновации, 1(1), 16-24.
4. Волканова, Н. В., & Дементьев, Ю. Г. (2017). Анализ требований пользователей как важный этап разработки информационной системы. Информационные технологии и вычислительные системы, 3, 61-69.
5. Белова, О. Н. (2018). Информационная система поддержки принятия решений в управлении организацией. Вестник Вятского государственного университета, 1(20), 120-124.
6. Компьютерный психолого-педагогический мониторинг в вузе / В. И. Трухачев, Ю. А. Лобейко, С. И. Тарасова, А. Э. Зибер. – Москва : Автономная некоммерческая организация "Издательский дом "Народное образование", 2003. – 252 с. – ISBN 5-93078-183-4.

УДК 636.592.082(470.630)

### **ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫРАЩИВАНИЯ ИНДЕЕК В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ**

*Федота Анна Аркадьевна, студент института экономики и управления АПК ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, fedota.anna@yandex.ru*  
*Научный руководитель: Еремеева Надежда Александровна, старший преподаватель кафедры экономики института экономики и управления АПК ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, eremnadezhda@rgau-msha.ru*

*Аннотация: Птицеводство, в том числе и индейководство – позволяет получить птичье мясо высокого качества, востребованное по*

*своим диетическим характеристикам. Разведение индеек, при правильной организации хозяйства, является высоко эффективной отраслью. Так используя интенсивные методы производства, можно получить 200 яиц и 600 кг мяса от одной среднегодовой птицы.*

**Ключевые слова:** *производство мяса птицы, сельское хозяйство, анализ рисков, отрасль птицеводства, мясо и молодняк индейки.*

Свои исследования мы проводили в Ставропольском крае в Терско-Кумской низменности, которая представляет собой пониженную равнину с отметками ниже 100 метров над уровнем моря. Для данного района характерно малое количество осадков, большое испарение, и восточные ветра. Климат Ставропольского края и местная кормовая база подходят для содержания выбранных пород индеек.[1]

Наш проект предусматривает использование инновационной технологии в производстве мяса индейки, которая включает условия содержания птицы и специальный рацион с кормовыми добавками минерального состава. Мы планируем закупить инкубационные яйца и начать производство мяса через шесть месяцев, при условии успешного роста птицы мясного направления. Наш анализ показал, что оптимальным возрастом для продажи молодняка является период от 3 до 6 недель, так как в этот период потребление корма невысокое, хотя и дорогое, а цена продажи достаточно высока. Это высокорентабельное направление с уровнем рентабельности до 50-70%, а в приусадебных хозяйствах - до 100%. [2]

Мы считаем, что основными статьями затрат при откорме молодняка индеек на мясо является стоимость суточного молодняка и корма: их удельный вес в общей структуре затрат достигает до 80%. При использовании птицы селекции ФГУП ППЗ «СК ЗОСП» оптимальным сроком откорма самок считается возраст 154 дня (или 20-22 недели); самцов — 182 дня (26 недель). Поскольку основной целью хозяйства является получение высокого прироста живой массы и оптимизация затрат корма на 1 кг привесов, то этот период является наиболее оптимальным. При рекомендуемых сроках откорма предприятие реализует хозяйственно-полезные признаки птицы, получая тушки индеек соответствующего товарного вида. Увеличение сроков откорма является не целесообразным, так как резко увеличиваются затраты корма на получение продукции. Срок откорма можно продлить только при условии имеющихся в хозяйстве дешевых кормов.[3]

Рацион индеек должен включать сбалансированные по питательным веществам, полноценные по аминокислотному и минеральному составу корма. Питательность корма должна соответствовать росту и развитию птицы в определенные периоды (табл 1.)

*Таблица 1*

**Питательность комбикормов для индюшат среднего типа, выращиваемых на мясо**

Основные лимитирующие факторы	Возраст, недель				
	1-4	5-8	9-12	13-17	Старше 17
Обменная энергия, ккал.	300,0	300,0	300-310	310,0	310,0
Сырой протеин, %	28,0	26,5	24,0	20,0	18,0
Кальций, %	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8
Фосфор, %	0,8	1,0	0,8	0,8	0,8

Крестьянско-фермерское хозяйство берет на себя процесс приготовления комбикормов соответствующих указанным нормам.[4]

КФХ будет осуществлять продажу суточного молодняка и тушки индейки. В качестве рынка сбыта продукции рассматривается следующая база покупателей: различные мясокомбинаты, птицефабрики, оптовые торговые базы, физические лица Ставропольского края, Астраханской области, республик Дагестан, Ингушетия, Чеченской, Карачаево-Черкесской, Калмыкии, Саратовской и Ростовской областей и Краснодарского края.

Для выявления сильных и слабых сторон производства, необходимо провести SWOT анализ.

*Таблица 2*

**SWOT анализ предприятия**

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Высококачественная продукция;</li> <li>• Работа как с оптовиками, так и с розничными покупателями;</li> <li>• Экологически чистое производство;</li> <li>• Хорошие данные у выбранной породы индюков;</li> <li>• Теплый климат в выбранном регионе.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Неизвестная торговая марка;</li> <li>• Белые широкогрудые индюки требовательны к условиям содержания и кормления;</li> <li>• Порода подвержена заболеванию насморком.</li> </ul>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Расширение ассортимента;</li> <li>• Получение государственной поддержки;</li> <li>• Формирование спроса, продвижение товаров;</li> <li>• Внедрение новых ресурсов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обострение конкуренции на рынке;</li> <li>• Колебание экспортных и импортных цен, обменных курсов валют;</li> <li>• Снижение уровня доходов населения;</li> <li>• Изменение климата.</li> </ul>

С учетом высоких потенциальных возможностей и сильных сторон проекта, можно сделать вывод о его перспективности. Важной составляющей

успешного функционирования фермерского хозяйства является правильная ценовая стратегия на товарных рынках. Предполагается использование стратегии ценового прорыва при продаже продукции, которая заключается в установлении относительно доступных цен на качественное мясо птицы. Это не только поможет завоевать лояльность клиентов, но и сохранить ее на долгое время. С учетом вышесказанного, можно утверждать, что данное направление производства обладает перспективой.[5,8]

Известно, что цены на сельхозпродукцию подвержены сезонным факторам/колебаниям. С учетом динамики цен на сырьё и уровня инфляции отпускные цены на продукцию будут изменяться.[7] В рамках проекта, для типизации результатов, установлены среднегодовые цены на местном рынке: Продвижение продукции на рынок будет осуществляться через поддержание регулярных контактов продавца с потребителями, при которых им сообщается вся необходимая информация о наличии товара, ценах, преимуществах, прежде всего, качества мяса индеек белой широкогрудой породы. [3]

Поскольку при реализации продуктов питания большое значение имеет качество продукции, то основой рекламы товара будет поставка на рынок свежей продукции хорошего качества. [6] Расширение круга покупателей будет достигаться в результате размещения рекламы на баннере, в сети интернет на сайте «Свое Фермерство», в средствах массовой информации. В целях поддержания хороших отношений с местным населением планируется сохранять благоприятные связи с общественностью, в частности через участие в организации праздников.[4]

Для удобства будущих покупателей в перспективе необходимо создать сайт, где будет размещена вся информация об актуальных ценах и ассортименте.

При реализации продукции, производимой в рамках данного проекта, хозяйство планирует использовать стратегию ценового прорыва, которая состоит в установлении относительно низких цен на мясо птицы высокого качества и позволит не только завоевать, но и удержать потребителей в долгосрочной перспективе. [1]

В рамках плана расходов заложены средства на оснащение собственного кормоцеха и организацию мест хранения кормов. Средняя себестоимость готовых кормов с учётом минерально-витаминных премиксов заложена в размере 22 руб/кг.

*Таблица 3*

**Затраты на корма**

Наименование ресурса	Цена за единицу	Среднемесячная потребность	Среднемесячная сумма затрат
Корма, кг	22	5,5	121
Вода, л	0,05	2,5	0,125
<b>ИТОГО</b>			<b>121,125</b>

Предлагаемый проект будет реализовываться на базе земель сельхозназначения в Ставропольском крае.

Удовлетворяет условиям размещения хозяйства и характеризуется:

- подходящими природно-климатическими условиями;
- непосредственной близостью от кормовой базы и места реализации продукции;
- наличием и близостью расположения транспортных путей;
- на территории района находятся СМУ и ремонтные мастерские.

### **Библиографический список**

1. Гордеев М.А., Артемова Е.И. Управление развитием субъектов малого бизнеса в сельском хозяйстве региона // Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики. материалы XX международной научно-практической конференции. - 2023. - №12. - С. 75-79.

2. Каримова Н.С., Саидова Н.И. Социально-экономический анализ специфики формирования таворного предложения на потребительском рынке // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. - 2018. - С. 103-110.

3. Кибиров Х.Г. Анализ рынка мяса индейки в российской федерации: состояние и перспективы развития // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2020. - №7. - С. 108-114.

4. Мякинков А.Г. Особенности и тенденции научно-технологического развития птицеводства в России [на примере орловской обл. и рф в целом]. Буяров А.В. // науч.-технол. развитие аграр. сектора экономики страны в условиях глобал. вызовов и угроз / федер. науч. центр аграр. экономики и соц. развития сел. территорий - всерос. науч.-исслед. ин-т экономики сел. хоз-ва.-Москва. - 2021. - №1. - С. 233.

5. Урбанская Г.Г. Значение птицеводства в обеспечении продовольственной безопасности [на примере орловской обл. и Российской Федерации в целом]. Буяров А.В. // от роста к качеству роста в агропром. Комплексе: как обеспечить переход? / федер. Науч. Центр аграр. Экономики и соц. Развития сел. Территорий - всерос. Науч.-исслед. Ин-т экономики сел. Хоз-ва.-Москва. - 2021. - №2. - С. 489.

6. Технология молочного фиточая «Стевилакт» / В. И. Трухачев, О. В. Сычева, Г. П. Стародубцева, М. В. Веселова // Пищевая индустрия. – 2012. – № 2. – С. 18-20.

7. Состояние и тенденции в производстве мяса домашних животных в мире и России / А. И. Ерохин, Е. А. Карасев, С. А. Ерохин, И. Н. Сычева // Овцы, козы, шерстяное дело. – 2021. – № 2. – С. 20-22. – DOI 10.26897/2074-0840-2021-2-20-22.

8. Еремеева, Н. А. Концептуальная модель взаимосвязей субъектов отрасли при производстве птицеводческой продукции / Н. А. Еремеева, Л. М. Ройтер // Экономика сельского хозяйства России. – 2019. – № 10. – С. 36-41. – DOI 10.32651/1910-36. – EDN BR0PQC.