**Развитие аграрной сферы экономики региона**

Диплом

ВВЕДЕНИЕ

Агропромышленный комплекс для государства является приоритетным сектором в обеспечении экономического развития различных отраслей производства и продовольственной безопасности отдельных регионов, страны в целом.

Формирование необходимого уровня и условий развития аграрной сферы экономики региона находит реализацию в экономической политике государства. Ее необходимо рассматривать как систему специально разработанных и реализованных направлений влияния на государственные процессы, которые происходят в национальном хозяйстве, с целью предоставления им конкретной направленности развития.

Рыночная экономика изменила мышление предпринимателей в целом, а особенно товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции. Руководители предприятий, субъекты предпринимательской деятельности привыкли следовать планам по производству продукции, которые им спускало к действию государство. В таком случае для товаропоизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции рыночные отношения немного пугающие, предпринимателю необходимо самостоятельно принимать ряд решений, которые в конечном счете отразятся на результатах производства, а значит и на финансовом результате деятельности предприятия. В начале 90ые годы предприятия, производящие сельхозпродукцию получали государственный заказ и сдавали продукцию перерабатывающим предприятиям, а перерабатывающие предприятия, в свою очередь были обеспеченны гарантированным сбытом произведенной продукции, а распределение происходило централизовано. С переходом на рыночные отношения реализация продукции осуществляется путем заключения взаимных договоров между сельхозтоваропроизводителями, предприятиями-посредниками и переработчиками или между аграриями – переработчиком - реализатором. Стоимость сельскохозяйственной продукции начали формировать путем взаимной договоренности между заказчиком и товаропроизводителем. Основным и немаловажным принципом любого перерабатывающего производстве является слоган: «дешево произвести, подороже продать».

Теоретической основой работы явились труды ученых-экономистов и нормативно-законодательные акты по данному вопросу. Проблемам анализа основных средств указаны в работах таких ведущих теоретиков-экономистов как Богдановская Л.А., Виногоров Г.Г., Ермолович Е.Е., Савицкая Г.В., Снитко К.Ф., Соколов Я.В., Сушкевич В.В., Русак Н.А. Данные ученные внесли существенный вклад теоретических материалов и методических разработок в сфере организации аграрного производства и экономической эффективности результатов производства. Однако в процессе изучения специальных источников и опыта проведения анализа на предприятии отмечает, что проблемы в этом вопросе не решены окончательно. А именно, наблюдаются проблемы в реализации бизнес-планов в перерабатывающей отрасли, детальном анализе факторов, которые влияют на фондоотдачу, порядка проведения анализа, системности проведения анализа и другие.

Цель написания выпускной квалификационной работы проявляется в ряде соответствующих тематике задач проекта. К таковым относятся:

- обобщить теоретические аспекты организации перерабатывающих предприятий;

- провести анализ экономического состояния ООО «Симферопольское»;

 - оценить эффективность организации производства по переработке яблок;

 - определить влияние внедрения соковой линии, как бизнес-проекта на результаты экономической эффективности результатов, предприятия в целом;

 - выявить резервы роста фондоотдачи, увеличения количества производимой продукции и прибыли за счет внедрения бизнес-проекта по производству яблочного сока.

 Объектом научно-исследовательской работы является процесс организации перерабатывающих производств и экономической эффективности в ООО «Симферопольское».

 Предметом исследования выступает организационно-экономические аспекты организации перерабатывающего производства и повышения экономической эффективности.

Источниками данных для проведения исследования явились материалы отечественных и зарубежных авторов, годовая финансовая отчетность ООО «Симферопольское» за 2014 – 2016 годы.

При выполнении выпускной квалификационной работы применялись статистический, монографический, расчетный и экономико-математический приемы. Экономический анализ проводился с использованием следующих методов:

- сравнения фактических и нормативных (плановых) показателей;

- индексный, для определения темпов роста или прироста показателей;

- графический, для наглядного представления масштабов, динамики, структуры всех процессов;

- факторный анализ изменения обобщенных показателей под воздействием различных факторов.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех разделов, заключения, списка использованных источников.

[**Написание на заказ курсовых, дипломов, диссертаций...**](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml)

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

**ГЛАВА 1 МЕТОДОЛОГИЯ И ФАКТОРЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕРАБОТКИ ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.**

* 1. **Состояние перерабатывающих отраслей аграрного сектора в регионе**

Агропромышленный комплекс для государства является приоритетным сектором в обеспечении экономического развития различных отраслей производства и продовольственной безопасности отдельных регионов, страны в целом.

Формирование необходимого уровня и условий развития аграрной сферы экономики региона находит реализацию в экономической политике государства. Ее необходимо рассматривать как систему специально разработанных и реализованных направлений влияния на государственные процессы, которые происходят в национальном хозяйстве, с целью предоставления им конкретной направленности развития.

Экономическая политика реализуется через соответствующие инструменты, использование которых направлено на достижение экономической системой общества определенных целей, обеспечение необходимого режима ее функционирования [1].

Отметим также, что государственное регулирование аграрной сферы экономики представляет собой процесс влияния на ее развитие дополнением стимулов рыночного механизма и созданием за счет этого возможности субъектам хозяйствования осуществлять прибыльную деятельность, улучшать свои конкурентные позиции.

В свою очередь это - совокупность экономических, организационно-правовых и социальных средств экономической политики государства, направленных на создание эффективного и стабильно-растущего развития мультифункционального сельского хозяйства с целью обеспечения продовольственной безопасности страны и укрепление ее конкурентных позиций на мировом аграрном рынке [2].

В рамках реализации задач восстановления потенциала региона, его аграрной сферы Правительством Российской Федерации и местными органами власти в Республике Крым принимаются меры по устойчивому развитию агропромышленного комплекса. В Российской Федерации создана нормативная правовая база, регулирующая отдельные направления развития сельского хозяйства в целом и по составляющим агропромышленного комплекса с учетом территориальной специализации отраслей сельского хозяйства. Однако, на сегодняшний день предпринимателям и товаропроизводителям в Республике сложно перестроиться на механизм Государственных программ, доверять практике такой поддержки от государства, так как на протяжении многих лет пребывания в Украине, сельхозпроизводители практически не сталкивались с такими видами и формами участия государства в производстве сельскохозяйственной продукции.

Необходимость систематизации форм и методов поддержки вызвана тем, что в настоящее время с целью подъема экономики сельского хозяйства в Республике Крым, после многолетних лет сокращения и уничтожения производства сельскохозяйственной продукции в регионе, в рамках реализации ряда Государственных программ по развитию сельского хозяйства органы исполнительной власти стали применять различные формы государственной помощи в отрасль.

Климатические условия Республика Крым способствуют возделыванию сельскохозяйственных культур, несмотря на то что земледелие относится к рискованной зоне. Однако на протяжении последних 5 лет в структуре произведенной агропромышленной продукции в Крыму преобладает продукция растениеводства. В отраслях растениеводства по результатам 2014 года хотелось бы отметить высокие показатели, выраженные в процентном отношении в размере 102,5%. В структуре данного показателя преобладает производство зерновых культур, что составляет 74%, а что касается хозяйств населения, то здесь из общего объема отрасли необходимо отметить объем производства картофеля и овощей более 90%.

На сегодняшний день аграриями Республики в отрасли растениеводства уделяется значительное внимание развитию садоводства, виноградарства и выращиванию эфиромасличных культур. По состоянию на 1 января 2016 под виноградниками занято 17 тыс. га, из них плодоносящих - 14 тыс. га, общая площадь садов 11 тыс. га, из них плодоносящих - 9,8 тыс. га, в структуре которых семечковые культуры составляют 46%, косточковые - 40%. В 2014 году валовой сбор винограда составил 70,2 тыс. тонн со средней урожайностью 43,4 ц/га, плодов и ягод - 113,4 тыс. тонн со средней урожайностью 114,1 ц/га. Закладка новых садов и виноградников осуществляется с одновременным монтажом системы капельного орошения, что в значительной степени повышает надежность возделывания плодовых культур и винограда. В общей сложности капельное орошение в настоящее время функционирует на площади 4 тыс. га. Учитывая специализацию Республики Крым как курортного региона, серьезное внимание в виноградарстве уделяется увеличению в структуре виноградников удельного веса столовых сортов до 25% от общего объема посадок; в садоводстве - обеспечению производства фруктов с разными сроками созревания плодов, а также с учетом закладки их на длительное хранение.

Главной задачей отрасли растениеводства было и остается обеспечение товарной продукцией внутреннего регионального и внешнего рынков. Однако сезонность обуславливает необходимость хранения продукции, а в нынешних условиях это обуславливает восстановление утраченных мощностей по хранению и переработке фруктов и винограда. По состоянию на 1 января 2014 года в семи регионах Республики Крым действуют 37 холодильников с общей мощностью хранения 43 тыс. тонн. Учитывая перспективы роста объемов производства плодовых, ягодных культур и винограда возникает необходимость увеличения мощностей по хранению до 160 тыс. тонн данной продукции, а для этого необходимо увеличить количество холодильников равное количеству действующих.

Для реализации потенциала АПК необходимо решить следующие ключевые проблемы:

- повысить эффект использования орошаемых земель вследствие изношенности основных мелиоративных фондов и обновить парк оросительной техники;

- недостаточное соблюдение научного обоснования севооборотов сельскохозяйственных культур и режимов орошения;

- низкий уровень объемов внесения органических и минеральных удобрений, а также средств защиты растений, что приводит к сокращению плодородия засолению почв,

- уменьшение площадей орошаемых земель;

- сокращение урожайности сельскохозяйственных культур;

-в связи с сокращением площадей под виноградниками, садами, эфиромасличными и овощными культурами как следствие наблюдается сокращение производства соответствующих видов сельскохозяйственной продукции, данный негативный фактор приведет к недостаточному обеспечению ранними овощами и фруктами населения и гостей региона, а также обосновывает сокращение экспорта продукции данных отраслей;

- в производстве сельскохозяйственной продукции Республики необходимо отметить значительный вклад домохозяйств, которые имеют ограниченные материально-технические ресурсы, производство которых базируется большей частью на ручном труде и не имеют возможности применять современные агротехнологии;

- увеличение доли ручного труда, что связано с устареванием и изношенностью основных фондов, а значит снижением материально-технического обеспечения аграрного сектора Республики;

- недостаточный уровень развития селекции и семеноводства, что приводит к исчезновению районированных сортов сельскохозяйственных культур и необходимости их ввоза из-за рубежа;

- сокращение поголовья сельскохозяйственных животных, а как следствие сокращение объемов животноводческой продукции, недостаточное производство молочной продукции, преобладание в структуре производства мяса птицы, что обуславливает необходимость ввоза внушительного количества мяса других видов;

- недостаточный доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам сбыта, значительные потери сельскохозяйственной продукции из-за недостаточного развития производственной, рыночной, транспортной инфраструктур;

- наличие определенных трудностей в привлечении денежных ресурсов сельскохозяйственных товаропроизводителей, что связано с несовершенствованием финансово-кредитной системы;

- обеспечение социально-экономического развития сельских территорий, что будет способствовать прекращению оттока населения, закрепление молодых специалистов в сельской местности;

- недостаточное развитие социальной инфраструктуры в селе, что снижает уровень жизни в сельской местности, ухудшение демографической ситуации и отток трудоспособного населения в города;

- неготовность аграриев к соответствию отечественных и мировых технологических стандартов производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

С учетом решения вышеперечисленных проблем в аграрной сфере Республики Крым основной задачей развития АПК является формирование эффективного сельскохозяйственного производства, выступающего конкурентоспособным участником внутрироссийского и мирового рынков и обеспечивающего потребности населения Республики и перерабатывающей промышленности в основных видах сельскохозяйственной продукции. Постановлением Совета министров Республик Крым от 29 октября 2014 г. N 423 принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015 - 2017 годы [9].

Задачами Государственной программы являются:

1) организация условий наращивания производства основных видов продукции растениеводства и увеличение уровня конкурентоспособности растениеводческой и животноводческой продукции, производимой аграриями Республики;

2) оказание поддержки и развитию малых форм хозяйствования в агропромышленных формированиях, что поспособствует улучшению качества жизни в сельской местности;

3) соблюдение эффективного уровня деятельности исполнительных органов государственной власти Республики Крыма в сфере развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

4) создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия включает в себя подпрограммы, которые обеспечивают отраслевые направленности в системе достижения целей и задач Государственной программы в целом (рис. 1).

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым на 2015 - 2017 годы.

 Подпрограммы

«Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства»

 «Развитие овощеводства открытого и защищенного грунта и семенного картофеля»

 «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства»

 «Развитие молочного скотоводства»

 «Поддержка племенного дела, селекции и семеноводства»

 «Развитие малых форм хозяйствования»

 «Устойчивое развитие сельских территорий»

 «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения Республики Крым»

 «Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания»

Рис. 1. Составляющие Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым.

Источник: составлено автором.

Целью Программы выступает соблюдение и обеспечение продовольственной безопасности Республики по основным видам сельскохозяйственной продукции и продукции ее переработки, улучшение условий проживания граждан в сельской местности.

* 1. **Организация переработки сельскохозяйственной продукции.**

Рыночная экономика изменила мышление предпринимателей в целом, а особенно товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции. Руководители предприятий, субъекты предпринимательской деятельности привыкли следовать планам по производству продукции, которые им спускало к действию государство. В таком случае для товаропоизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции рыночные отношения немного пугающие, предпринимателю необходимо самостоятельно принимать ряд решений, которые в конечном счете отразятся на результатах производства, а значит и на финансовом результате деятельности предприятия. В начале 90ые годы предприятия, производящие сельхозпродукцию получали государственный заказ и сдавали продукцию перерабатывающим предприятиям, а перерабатывающие предприятия, в свою очередь были обеспеченны гарантированным сбытом произведенной продукции, а распределение происходило централизовано. С переходом на рыночные отношения реализация продукции осуществляется путем заключения взаимных договоров между сельхозтоваропроизводителями, предприятиями-посредниками и переработчиками или между аграриями – переработчиком - реализатором. Стоимость сельскохозяйственной продукции начали формировать путем взаимной договоренности между заказчиком и товаропроизводителем.

Исследуя изменения произошедшие с переходом к рыночным отношениям, необходимо отметить ряд основных причин, которые привели перерабатывающие предприятия к тяжелому экономическому положению:

- уменьшение количества производства отечественной сельскохозяйственной продукции;

- недостаточная государственная поддержка перерабатывающих предприятий;

- слабое обеспечение материально-техническими средствами производства, устаревание техники и оборудования;

- неизбежная инфляция и недоступность кредитных средств, способствовали отрицательным показателям в применении и использовании оборотных средств следствием чего стало то, что предприятия оказались не способными обеспечивать производство необходимым количеством сырья и материалами;

- низкая платежеспособность потребителей продукции.

В данных условиях при организации процесса переработки сельскохозяйственной продукции должны быть такие составляющие:

- производители аграрной продукции должны быть не только поставщиками сырья, но и партнерами, а иногда выступать и как переработчики своей продукции;

- сельскохозяйственная продукция, которая подлежит переработке, должна поступать на перерабатывающие предприятия или в собственные хранилища в полном объеме или частично, в указанные сроки;

- продукты сельскохозяйственного производства должны поступать на потребительский рынок в готовом виде к потреблению или подготовленном для потребления виде;

- в интересах перерабатывающих предприятий различной формы собственности остается стимулирование сырьевые зоны;

- из-за биологических особенностей аграрной продукции, а зачастую не транспортабельность некоторых видов продукции растениеводства, размещение перерабатывающих предприятий должно быть максимально приближено к источникам производства сырья.

Основным и немаловажным принципом любого перерабатывающего производстве является слоган: «дешево произвести, подороже продать».

Для реализации данного слогана необходимо:

1) обеспечить действенный обмен между сельскохозяйственных товаропроизводителями и переработчиками. Одним из принципов пропорционального распределения может быть распределение выручки в отношении затрат на производство и реализацию продукции, что можно воплотить с помощью трехсторонних договоров о совместной деятельности между аграриями-производителями, переработчиками и предприятиями-реализаторами;

2) создать на базе перерабатывающих предприятий агропромышленные производственные кластеры. Основное преимущество выделения кластеров в процессе анализа динамики экономического развития региона заключается в том, что данный подход позволяет комплексно, в системе, рассмотреть сложившуюся ситуацию в группе взаимосвязанных предприятий, которые относятся к различным отраслям. Продуктовый рынок представляет собой самый необходимый рынок любого региона что, в свою очередь, обуславливает активное развитие кластерных технологий именно в этом секторе. Одним из самых сложных моментов на начальной стадии создания кластера можно назвать формирование его финансовых активов. Факторы объединения экономических интересов при формировании агропромышленного кластера: рост объема производства товаров и услуг всеми участниками товарного рынка; проведение единой ценовой и маркетинговой политики в аграрном секторе; внедрение инновационных технологий.

3) активно внедрять маркетинговую политику, в следствии чего перестроить производство под рынок, к примеру, введением специального ассортимента продукции с учетом потребностей разных слоев населения;

По мере развития общественного производства расширяются связи сельского хозяйства с отраслями, перерабатывающими сельскохозяйственное сырье. Последние становятся связующим звеном между сельским хозяйством и потребителями. Если раньше часть продуктов питания поступала потребителю непосредственно из сельскохозяйственных предприятий, то теперь в основном после промышленной их переработки.

Развитие перерабатывающих отраслей, как правило осуществляется с учетом региональных особенностей сельскохозяйственного производства. Несоответствие производственных мощностей переработки объемам сельскохозяйственного сырья, подлежащего переработке, приводит к большим потерям продукции, увеличению затрат в производстве, значительным транспортным расходам.

Обеспечение сельскохозяйственными продуктами человека является не только главным условием для жизни, но и одним из важнейших факторов, которые способствуют его социальной стабильности. В нашем государстве обеспечение сельхозпродуктами населения является особенно актуальным, так как на большей части нашей территории климатические условия не позволяют качественно и в полной мере благоприятно выращивать фрукты и овощи. Поэтому производство, хранение и переработка сельскохозяйственной продукции традиционно проводится в южных, а также в некоторых районах европейской части территории нашей страны.

На сегодняшний день большое внимание переработке сельхозпродуктов уделяют и частные предприниматели. Организация, и дальнейшее развитие производства по обработке и переработки сельхозпродуктов, как вариант, привлекает дополнительные рабочие места для работоспособного населения. Это также дает большую возможность для самообеспечения данного региона продуктами питания с привлечением дополнительных инвестиций в расширение сельскохозяйственных производств. Инвестиции, если производство перерабатывающее сельхозпродукцию является эффективным, практически будут защищены от любой нестабильности и возможной инфляции. Во многих регионах России в широком ассортименте может быть налажено выращивание плодовой продукции, а хранение и переработка сельскохозяйственной продукции должна стать довольно выгодной и самой прибыльной для тех предпринимателей, которые совсем не занимаются их выращиванием. Возрастающий постоянно спрос на продукты, простые технологии производства, доступное сырье, могут привлечь новых предпринимателей для переработки овощей и другой сельхозпродукции.

Достаточно современным в последнее время является вопрос о безотходном производстве. Эта тема как никогда затронула и сельское хозяйство. Поэтому организация переработки сельскохозяйственной продукции, стоит практически на первом месте. Ведь из нее впоследствии можно получить очень много разных видов питания, кормов и удобрений. Следует отметить, что произвести массовый переход производства на безотходный вариант, не возможно. Но, внедрять поочередно отдельные принципы, вполне соответствует действительности.

На крупных специализированных предприятиях значительная часть сельскохозяйственной продукции, предназначенной для реализации, подвергается не только товарной доработке, но и промышленной переработке.Это относится прежде всего к малотранспортабельной продукции, а также к продукции, предназначенной для реализации непосредственно в торговую сеть и на предприятия общественного питания. Переработке подвергается также продукция, произведенная на сельскохозяйственных предприятиях и в крестьянских (фермерских) хозяйствах, удаленных от перерабатывающих предприятий и имеющих плохие пути сообщения.

На практике сложились два варианта организации переработки собственного сельскохозяйственного сырья в готовую продукцию, которые используются как крупными сельскохозяйственными предприятиями, так и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и хозяйствами населения.

- Первый вариант — сельскохозяйственные товаропроизводители поставляют сырье на действующие перерабатывающие предприятия на давальческих началах и получают от них обусловленную договором долю готовой продукции. Однако готовая продукция в этом случае нередко получается доро­гой, по этой причине она не всегда конкурентоспособна на рынке. Поэтому товаропроизводители предлагают на переработку давальческое сырье преимущественно растительного происхождения (зерно, сахарную свеклу, семена масличных культур).

*-* Второй вариант — товаропроизводитель пытается самостоятельно или путем кооперации с другими предприятиями построить небольшой и сравнительно недорогой цех по переработке сырья и выйти с готовой продукцией на рынок. Предварительно следует ответить на такие вопросы: каковы емкость рынка по интересующему нас товару, его насыщенность товарами-аналогами, сколько имеется конкурентов, каков уровень их цен на аналогичную продукцию, каковы будут издержки производства и станет ли товар с этим уровнем издержек конкурентоспособным; какие потребуются инвестиции для организации перерабатывающего производства, каковы их источники, срок окупаемости и т. д.

Важным стимулом к созданию перерабатывающих производств на сельскохозяйственных предприятиях является то, что система цен на сельскохозяйственное сырье не соответствует системе цен на продукцию, производимую из него. Так, производить и реализовывать зерно, скот на мясо и другое сырье — это значит работать в убыток или получать лишь минимальный уровень рентабельности (по отношению к полной себестоимости реализованной продукции), тогда как производить и реализовывать печеный хлеб, колбасные изделия или копчености несравненно более выгодно. По этой причине сельскохозяйственные товаропроизводители, имеющие возможность приобрести необходимые средства производства и обладающие достаточно обширным рынком сбыта продукции, стремятся сами перерабатывать ее.

Еще одна причина, по которой сельскохозяйственные предприятия пытаются организовать у себя переработку товарной продукции, — взаимные неплатежи, в том числе со стороны государства. Продав переработанную продукцию, товаропроизводитель получает наличные деньги и может сразу пустить их в оборот. Предприятие, предполагающее организовать у себя промышленную переработку сельскохозяйственной продукции, должно иметь детально разработанный бизнес-план. Необходимо таким образом организовать производство, чтобы вложения окупились в максимально короткий срок; возможно, это лучше всего сделать в кооперации с другими товаропроизводителями.

Для переработки плодоовощной продукции могут быть созданы цехи по выработке консервов, соков и др., что позволит более полно использовать произведенную продукцию, сократить потери, увеличить массу выручки и в итоге повысить уровень рентабельности отрасли. Переработка плодоовощной продукции непосредственно в местах производства способствует обогащению ассортимента в продовольственных магазинах, особенно в зимне-весенний период. На некоторых сельскохозяйственных предприятиях в таких цехах осуществляется переработка также дикорастущей продукции (плодов, ягод, грибов и т. д.).

Прежде чем создавать на сельскохозяйственных предприятиях цехи по промышленной переработке продукции, необходимо провести тщательную организационную – экономическую оценку проекта. С точки зрения наличия сырьевой базы, емкости рынка и его заполненности этой продукцией в свежем виде, наличия постоянного и сезонного спроса на продукцию переработки (консервы и др.). Обязательно должна быть проведена экономическая оценка предполагаемого вида деятельности. Экономическая эффективность переработки определяется сопоставлением выручки от реализации перерабо­танной продукции с выручкой, которая могла быть получена от реализации свежей продукции; необходимо учесть также увеличение затрат, связанных с переработкой продукции, ее хранением и доведением до потребителя.

Вместе с тем должно быть обеспечено наиболее полное и эффективное использование уже существующих производственных мощностей, приняты меры к увеличению объемов и удешевлению переработки сырья на действующих перерабатывающих предприятиях. Один из возможных путей — реорганизация перерабатывающих предприятий, действующих, как правило, в форме закрытых акционерных обществ, в открытые акционерные общества, в числе акционеров которых будут производители сельскохозяйственной продукции.

**1.3. Организационно-экономические основы переработки сельскохозяйственной продукции.**

На крупных специализированных предприятиях значительная часть сельскохозяйственной продукции, предназначенной для реализации, подвергается промышленной переработке.Это относится к малотранспортабельной продукции, а также к продукции, предназначенной для реализации непосредственно в торговую сеть и на предприятия общественного питания. Переработке подвергается продукция, произведенная на с-х предприятиях и в крестьянских (фермерских) хозяйствах, удаленных от перерабатывающих предприятий и имеющих плохие пути сообщения.

Необходимость промышленной переработки обусловлена тем, что материально-техническая база сферы заготовок, хранения и переработки продукции вне с-х предприятий в стране развита недостаточно. В результате значительная часть заложенной на хранение продукции превращается в некондиционную, отходы, приходит в полную негодность.

Создание развитой материально-технической базы заготовок, хранения и переработки с-х продукции с экономической точки зрения — наиболее эффективный путь преодоления товарного дефицита, поскольку он позволяет использовать материальные, финансовые, трудовые ресурсы не для производства дополнительного объема продукции в такой капитале- и ресурсоемкой отрасли, какой является сельское хозяйство, а направить их на сохранение уже произведенной продукции. Перерабатывающие производства средней и малой мощности создаются за счет кредитов банка и собственных источников финансирования, чаще на основе кооперации нескольких сельскохозяйственных предприятий. При долевом участии с-х товаропроизводителей осуществляется строительство кооперативных боен, масло- и сырозаводов, консервных предприятий, хлебопекарен, комбикормовых заводов и других объектов.

Важным стимулом к созданию перерабатывающих производств на с-х предприятиях является то, что система цен на сельскохозяйственное сырье не соответствует системе цен на продукцию, производимую из него. Производить и реализовывать зерно, скот на мясо и другое сырье — это значит работать в убыток или получать лишь минимальный уровень рентабельности (по отношению к полной себестоимости реализованной продукции), тогда как производить и реализовывать печеный хлеб, колбасные изделия или копчености несравненно более выгодно. По этой причине с-х товаропроизводители, имеющие возможность приобрести необходимые средства производства и обладающие достаточно обширным рынком сбыта продукции, стремятся сами перерабатывать ее.

На практике сложились два варианта организации переработки собственного сельскохозяйственного сырья в готовую продукцию, которые используются как крупными с-х предприятиями, так и КФХ и хозяйствами населения. Первый вариант — сельскохозяйственные товаропроизводители поставляют сырье на действующие перерабатывающие предприятия на давальческих началах и получают от них обусловленную договором долю готовой продукции. Однако готовая продукция в этом случае нередко получается дорогой, по этой причине она не всегда конкурентоспособна на рынке. Поэтому товаропроизводители предлагают на переработку давальческое сырье преимущественно растительного происхождения (зерно, сахарную свеклу, семена масличных культур).

Второй вариант — товаропроизводитель пытается самостоятельно или путем кооперации с другими предприятиями построить небольшой и сравнительно недорогой цех по переработке сырья и выйти с готовой продукцией на рынок. Предварительно следует ответить на такие вопросы: каковы емкость рынка по интересующему нас товару, его насыщенность товарами-аналогами, сколько имеется конкурентов, каков уровень их цен на аналогичную продукцию, каковы будут издержки производства и станет ли товар с этим уровнем издержек конкурентоспособным; какие потребуются инвестиции для организации перерабатывающего производства, каковы их источники, срок окупаемости и т. д. Предприятие, предполагающее организовать у себя промышленную переработку сельскохозяйственной продукции, должно иметь детально разработанный бизнес-план. Следует так организовать производство, чтобы вложения окупились в максимально короткий срок; возможно, это лучше всего сделать в кооперации с другими товаропроизводителями.

В зависимости от вида сырья, а также используемой технологии и получаемой продукции, в процессе переработки плодов и овощей количество образующихся при их очистке, резке, прессовании, протирании и прочих операциях, отходов может достигать 50%. Именно поэтому для достижения максимально рационального использования сырья необходимо минимизировать количество отходов. Несмотря на то, что полностью избежать образования отходов невозможно, так как даже самая эффективная организация переработки сельскохозяйственной продукции не может исключить образования в процессе переработки плодов и овощей кожуры семян, косточек, выжимок и прочего. Все перечисленные отходы наравне с полезной массой плодов и овощей также содержат ценные питательные вещества: витамины, органические кислоты, сахар, белковые, пектиновые вещества и прочее.

Эффективная организация переработки сельскохозяйственной продукции с целью максимального уменьшения отходов производства и увеличения объемов готовой продукции напрямую зависит от следующих факторов:

* Сорт перерабатываемой продукции;
* Методы переработки продукции;
* Вида агротехники и пр.

Ресурсосберегающая технология предусматривает предварительный подбор предназначенных для целевой переработки сортов, от которых в результате и будет зависеть качество и количество готовой продукции, а также расход сырья. Основным критерием уровня количества отходов является форма перерабатываемой продукции.

В процессе переработки косточковых плодов основные отходы составляют косточки, массовая доля которых от массовой доли плодов может колебаться в самом широком диапазоне. В качестве примера можно привести:

* Абрикосы, у которых, в зависимости от сорта, массовая доля косточек может варьироваться от 5 до 12%;
* У персиков – от 6 до 12%;
* У слив – от 4 до 7%.

При производстве повидла или джема, основным критерием является уровень содержания в исходном сырье пектиновых веществ, а также их желирующая способность. В том случае, если в исходном материале низкий уровень пектина или желирующей способности, в процессе переработки данного сырья добавляют пектиновый концентрат.

Немаловажную роль в процессе минимизации количества отходов переработки играет агротехника, так как, в случае неправильной или несвоевременной обработке огородов или садов против болезней и вредителей, плоды деформируются. А это в результате приводит не только к значительному снижению количества урожая, но и к снижению уровня качества и лежкости сырья и впоследствии к увеличению уровня отходов.

Кроме этого, в случае неквалифицированной обрезки садов, значительно уменьшается размер плодов с обязательным снижением уровня сахара и повышением уровня кислотности, что также приводит к дополнительному расходу сахара во время переработки сырья. Результатом выращивания корнеплодов на плотных почвах становится деформация и излишнее разрастание плодов, что впоследствии значительно усложняет процедуру их очистки и, соответственно, увеличивает количество отходов. Неправильный или несвоевременный полив капусты приводит к растрескиванию кочанов, в результате чего резко возрастает количество отходов при их очистке. Кроме этого, присутствующее при уборке, транспортировке и закладке на хранение, травмирование плодов и овощей также значительно увеличивает количество отходов при подготовке сырья к переработке.

Существенную роль в рациональном применении сырья играет метод комплексной переработки, обеспечивающий либо максимальную минимизацию количества отходов, либо их полное исключение посредством изготовления из одного сырья нескольких видов продукции, с последующим использованием неизбежно образующихся отходов в качестве корма для домашних животных.

Организация переработки сельскохозяйственной продукции, и в частности, методом тепловой стерилизации определяется уровнем температуры и продолжительностью ее воздействия на сырье, из расчета того, что чем выше уровень температуры, тем меньше продолжительность процедуры стерилизации. Основным предназначением процедуры стерилизации является сохранение качества некоторых видов консервов, для чего следует учитывать особенности консервируемого продукта и соблюдать все режимы процедуры стерилизации, и в частности тщательную мойку сырья, бланшировку, обработку антисептиками и прочее.

Данные процедуры способствуют смягчению режимов стерилизации. Немаловажным факторов эффективности процедуры стерилизации являются санитарно-гигиенические условия, в которых она осуществляется. Длительность срока хранения консервов напрямую зависит от правильности и эффективности выполнения процедуры стерилизации сырья.

В настоящий момент более чем актуальным является вопрос организации безотходного производства, и в частности, в аграрном секторе, производящем различные виды продуктов питания, а также кормов для домашних животных и удобрений.

Для переработки плодоовощной продукции могут быть созданы цехи по выработке консервов, соков и др., что позволит более полно использовать произведенную продукцию, сократить потери, увеличить массу выручки и в итоге повысить уровень рентабельности отрасли. Переработка плодоовощной продукции непосредственно в местах производства способствует обогащению ассортимента в продовольственных магазинах, особенно в зимне-весенний период. На некоторых сельскохозяйственных предприятиях в таких цехах осуществляется переработка также дикорастущей продукции (плодов, ягод, грибов и т. д.).

4) пересмотреть механизм долговых обязательств, которые возникли у перерабатывающих предприятий аграрной сферы методом предоставления им долгосрочных кредитов. Руководствоваться системой льготной системы налогов и предоставление отсрочки от уплаты обязательных платежей во внебюджетные государственные фонды. Ликвидировать неустойки и пени в случае, если предприятие потихоньку вносит текущую задолженность и откликается на просьбу возврата накопившегося долга по налогам и платежам, что позволит в дальнейшем вернуть долг в полном объеме;

5) применить систему выдачи краткосрочных кредитов для приобретения оборотных средств, а наибольший удельный вес таковых в сельском хозяйстве – это семена и корма, производящих конкурентоспособную продукцию;

6) более активно прибегать к помощи государственных механизмов поддержки аграрных товаропроизводетелей;

Увеличение количества произведенной продукции сельскохозяйственными товаропроизводителями, сырья для производства вторичного продукта, обеспечение продовольственной безопасности государства невозможно без развития внутреннего отечественного производства аграрных товаров, а особенно в ходе значительных изменений мировой политики в отношении нашего государства. Рыночные отношения основываясь на полной демократии, а именно на принципах свободного предпринимательства, многообразии форм собственности на средства производства, рыночном ценообразовании, договорных отношений между субъектами хозяйствования, минимального вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов, создают базу для развития самостоятельной деятельности. К таковым следовало бы отнести обеспечение самостоятельности при выборе отрасли и подотрасли производства, а так же объемов производства и каналов сбыта продукции, выбора форма предпринимательской регистрации, развитие форм собственности и хозяйствования.

В процессе планирования и реализации предпринимательской деятельности и в условиях рыночной экономики предприниматели получили свободные права в выборе сферы деятельности, а следовательно, процессе осуществления производства, организации производственного процесса, использования источников финансирования. Такая свобода обуславливает не только свободу действия, но и высшую меру ответственности за результаты своей деятельности, в данном случае она является не наказательной, а результативной, причём если результат – убыток, то наказаны все путем не получения зарплаты и отсутствием возможности пополнения основных финансовых фондов предприятия. Так в процессе осуществления предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве неотъемлемым признаком такого вида деятельности является постоянно присутствующие рисковые ситуации и угрозы. Риски присутствуют в реализации новых комбинаций в процессе привлечения ресурсного потенциала, а так же очень важно – за результаты деятельности в целом.

В современных условиях нет другого пути наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции и решения многочисленных проблем села, кроме повышения эффективности общественного производства.

Экономическая эффективность в сельскохозяйственном производстве в большой мере зависит от значения интенсивности производства. В в последнее время наметилась направленность к понижению интенсивности сельского хозяйства, хотя стоимостные характеристики быстро выросли. Рост стоимостных характеристик интенсивности объясняется многократной переоценкой основных производственных фондов, увеличением расценок на материалы и прочие средства производства, повышением заработной платы.

В сложившихся критериях невозможно беспристрастно проанализировать уровень интенсивности сельского хозяйства в динамике на базе стоимостных характеристик, хотя данные показатели применяют для определения интенсивности производства в сопоставляемых хозяйствах.

В условиях стагнации экономики, нарушения паритета расценок на продукцию сельского хозяйства и индустрии, сельские товаропроизводители уменьшились получать техники, удобрений, средств защиты растений и животных и прочих материальных ресурсов. Это все вызвало понижение уровня интенсивности сельского хозяйства.

Для правильного определения важнейших направлений повышения экономической эффективности общественного производства большое значение имеет критерий эффективности. Критерий эффективности должен отвечать двум основным требованиям методологического характера: отражать отношение реального эффекта общественного производства к наличному производственному потенциалу народного хозяйства и иметь качественную однородность и количественную сопоставимость как по вертикали (на всех этажах формирования общественного продукта), так и по горизонтали - во всех отраслях народного хозяйства.

Согласимся с мнением В. А. Тихонова, что положение, когда в аспекте всего народного хозяйства применяют показатели определенного уровня, в рамках отрасли или отдельного конкретного предприятия или организации - другие, осложняет обоснование и нахождение правильного решения. Основное задание агропромышленного производства, как и всех его звеньев – это удовлетворение потребностей народного хозяйства, увеличение размеров производства определенных видов продукции [12].

Б. П. Плышевский, утверждает, что аспекты экономической эффективности менялись и послужило данным изменениям перечень задач, которые стояли перед каждым этапом развития экономических отношений. [10].

В. Добрынин, И. Петренко, П. Чужинов высказываются, что аспектом экономической эффективности аграрного производства выступает плановое и постепенное увеличение объема необходимой для общества сельскохозяйственной продукции, взятой с единицы земельной площади при соблюдении соответствующего уровня качества полученной продукции и экономии производства. [9;17]. Авторы отмечают, что такой аспект наиболее объективно определяет цели аграрного производства и отражает особенности агропромышленного комплекса.

В. Горфинкель, Е. Купряков предлагают определить экономическую эффективность как аспект общественного производства предлагая уровень производительности общественного труда, затраченного на предыдущих стадиях общественного производства и реализованного в ресурсах производства, а именно: сырье, материалах, топливе, энергии, орудиях труда [23].

А. П. Зинченко определяет, что главными аспектами эффективности аграрного производства является обеспечение общегосударственных и региональных потребностей в продовольственных товарах и сырьевой базе, продовольственная безопасность страны, уменьшение расходов на единицу продукции на основе рационального использования и модернизации ресурсов [22].

**ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИМФЕРОПОЛЬСКОЕ» СИМФЕРОПОЛЬСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ**

**2.1. Анализ современного состояния эффективности деятельности предприятия.**

Объектом исследования данной работы является организация перерабатывающих производств и экономической эффективности в ООО «Симферопольское», расположенное по адресу: с. Трудовое, ул.Элеваторная,14

ООО «Симферопольское» образовано 29 сентября 2003 года На территории хозяйства возрождаются уже существующие сады, а также закладываются новые. Сегодня хозяйство размещено на территории около 12 тыс. гектаров, из которых приблизительно 2,110 га засажено фруктовыми садами. Для обеспечения предприятия качественными саженцами и удобрениями, а также новыми технологиями, которые помогут поддерживать плодородность на протяжении 20 лет, специалисты компании на долгосрочной основе сотрудничают с ведущими международными компаниями. Предприятие является юридическим лицом со дня его государственной регистрации, имеет самостоятельный баланс, текущий счет в банке, круглую печать и штампы со своим наименованием.

Целью деятельности предприятия в соответствии с Уставом предприятия является удовлетворение общественных и личных нужд путем систематического осуществления производственной, научно-исследовательской, прочей хозяйственной деятельности в порядке, предусмотренном законодательством, получение прибыли и реализация его на основании экономических и социальных интересов участников товарищества, членов трудового коллектива и государства.

 Учредителем ООО «Симферопольское» являются частное лицо – гражданин Российской Федерации; руководство текущей деятельностью предприятия осуществляет директор, назначаемый и освобождаемый от должности учредителем. Директор решает все вопросы деятельности предприятия, за исключением тех, которые отнесены к компетенции собрания учредителей.

ООО «Симферопольское» было создано с целью ведения предпринимательской деятельности, обеспечения занятости, повышения жизненного уровня работающих, расширения поставок продукции и товаров. Для реализации своих целей ООО «Симферопольское» осуществляет следующие виды деятельности:

* выращивание, переработка и реализация мяса птицы, субпродукты;
* получение, переработка, транспортировка и реализация сопутствующей продукции;
* закупка, выращивание, транспортировка родительских пар племенной птицы;
* утилизация и уничтожение отходов;
* поиск рынков сбыта продукции;
* разведение, выращивание животных и рыбы;
* выращивание зерновых и прочих культур;
* садоводство;
* прочие виды сельскохозяйственной деятельности.

В ООО «Симферопольском» по данным 2016 года работает 881 человек.

Председатель управления

Матер. склад

Энерг. слубжа

Отдел производства

Технологический цех

Производительный отдел

Отдел маркетинга и рекламы

Инженер по тех. безоп.

Кассир бухгалтер

Глав. бухгалтер

Зам. директора

Зам. директора по экономике

Отдел бухгалтерии

Директор

Рисунок 2.1 - Организационная структура в ООО «Симферопольское» в 2016 г.

Источник: составлено автором по данным аналитической отчетности предприятия

Данная организационная структура относится к линейной структуре управления. Сущность в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться только одним доминантным лицом – руководителем, который получает официальную информацию только от своих, непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся к руководимой им части объекта, и несет ответственность за его работу перед вышестоящим руководителем В настоящее время такая структура используется в системе управления производственными участками, отдельными небольшими цехами, а также небольшими фирмами одно родной и несложной технологии. Председатель правления является соучредителем организации и действует согласно должностной инструкции. Непосредственно руководит всеми службами организации, организует их работу и осуществляет контроль за своевременным и качественным выполнением ими своих должностных обязанностей. Основная задача директора – организация бесперебойной и высококачественной работы предприятия. Кадровая политика, контроль над наймом адекватных сотрудников, обеспечение их обучения и надлежащего исполнения своих обязанностей, увольнение сотрудников, не соответствующих занимаемым должностям, поощрения, наказания, утверждение графика отпусков.

Руководители всех служб нанимаются на работу непосредственно генеральным директором. Вопросы оплаты труда сотрудников, штатное расписание и сетка оплаты, назначение премий, штрафов, дополнительных выплат и др. Оптимизация расходной части работы кофейни, снижение расходов на деятельность всех служб. Разрешение серьезных конфликтных ситуаций между работниками организации. Определение ценовой и дисконтной политики организации. Контроль над выполнением эффективной работы мероприятий рекламного характера, принятие решений по рекламной политике и отдельным рекламным акциям. Взаимодействие с государственными структурами, органами охраны правопорядка, решение вопросов, связанных с проверками госорганами деятельности организации.

Бухгалтер подчиняется генеральному директору и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности. Основными функциональными обязанностями главного бухгалтера являются: составление бухгалтерской и налоговой отчетности и сдача ее в налоговые органы, организация и ведение бухгалтерского и налогового учета. Участвует в управлении и финансовом планировании организации, в ведении договоров. Конечный результат хозяйственной деятельности любого субъекта предпринимательства характеризуется различными стоимостными и натуральными показателями, важное место среди которых занимают доходы предприятия.

Доходы организации - это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы ООО «Симферопольское» от основной и прочих видов деятельности отражены в табл. 3.1.

Таблица 2.1 - Состав и структура доходов ООО «Симферопольское» Симферопольского района Республики Крым, 2014-2016 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Источники доходов | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2016 год в % к 2014 году |
|
| Основная деятельность | 670 647 | 399 214 | 1 424 716 | 212,4 |
| Финансовая деятельность | 199 287 | 103 890 | 1 371 134 | 688,0 |
| Чрезвычайная деятельность | - | - | - | - |
| Итого | 869 925 | 503 104 | 2 795 850 | х |

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности предприятия

По данным таблицы 2.1, за период с 2014 по 2016 гг. в ООО «Симферопольское» отмечена положительный рост доходов на 1 925 925 тыс.руб., что связано в первую очередь с ростом выручки от основной деятельности предприятия на 47,1 %. Повышение уровня доходов от финансовой деятельности на 14,5 %, а расходов от чрезвычайной деятельности не сыграло существенной роли при определении результатов деятельности предприятия.

Графически динамика роста доходов предприятия отражена на рис. 2.2.

Рисунок 2.2 - Динамика роста доходов ООО «Симферопольское»,

2014-2016 гг.

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности предприятия

Одним из важнейших показателей повышения эффективности торговли является себестоимость реализации товаров.

Себестоимость реализованной продукции – это расходы, связанные с производством продукции, которая была реализована в течение отчетного периода, включая издержки производства и заработную плату работников. Себестоимость реализованной продукции складывается из себестоимости произведенной продукции и разницы между запасами готовой продукции на начало и конец отчетного периода.

 Насколько точно определены текущие затраты предприятия на сбыт, зависит величина прибыли. В себестоимости продукции отражаются все текущие издержки, то есть стоимость материалов, заработная плата, амортизация и т.п.

Рассмотрим состав и структуру расходов на сбыт ООО «Симферопольское», данные представим в таблице табл. 3.2:

Таблица 2.2 - Состав и структура расходов на сбыт ООО «Симферопольское», Симферопольского района за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат, | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
| тыс.руб. | % | тыс.руб. | % | тыс.руб. | % |
| Затраты на оплату труда | 140 694 | 29,9 | 100 643 | 16,1 | 156 031 | 25,9 |
| Материальные затраты | 227 016 | 48,3 | 341 420 | 54,5 | 382 791 | 63,6 |
| Амортизация основных средств | 60 981 | 12,9 | 75 985 | 12,1 | 62 665 | 10,5 |
| Прочие затраты | 41 520 | 8,9 | 108 176 | 17,3 | 206 | 0,03 |
| Всего затрат | 470 211 | 100 | 626 224 | 100 | 601 693 | 100 |

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности предприятия

Анализируя данные табл. 2.2, можно отметить, что наибольший удельный вес в структуре расходов ООО «Симферопольское» занимают материальные затраты, причем их доля увеличивается от 48,3 % в 2014 году до 63,6 % в 2016 году. Следующая по значимости статья – оплата труда, занимающая от 29,9 % в 2014 году до 25,9 % в 2016 году в общей структуре затрат. Изменения прочих статей затрат, включая амортизационные начисления, в течение анализируемого периода, были незначительными и составили в среднем 10,53 % общей суммы затрат в 2016 году.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль - это превышение всех доходов фирмы над её затратами. Уровень рентабельности – это обобщающий показатель эффективной работы предприятия, отражающий прибыльность относительно определенных базовых основ. Размер прибыли и уровень рентабельности деятельности ООО «Симферопольское» за период 2014-2016 гг. представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Показатели прибыли и рентабельности ООО «Симферопольское» Симферопольского района, 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2016 год в % к 2014 году |
| Себестоимость продукции, тыс. руб. | 300 387 | 249 200 | 713 684 | 237,5 |
| Валовая прибыль, тыс.руб. | 370 260 | 73 741 | 451 759 | 122,0 |
| Сумма налогов, тыс.руб. | - | - | 32 540 | - |
| Чистая прибыль, тыс.руб. | 199 866 | -370 457 | 1 394 054 | 697,4 |
| Уровень рентабельности, % | 66,5 | -148,6 | 195,3 | 293,6 |

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности предприятия

Анализируя динамику данных таблицы 2.3, можно отметить рост основных показателей эффективности работы ООО «Симферопольское». Так, в 2016 году сумма чистой прибыли возросла по сравнению с 2014 годом на 1 194 188 тыс. руб., уровень рентабельности – с 66,5 % до 195,3%.

Уровень рентабельности реализации товаров, исчисленный в целом по ООО «Симферопольское», зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованных товаров, их себестоимости и средних цен реализации. Важнейшими показателями, выражающими себестоимость продукции, являются себестоимость всей товарной продукции, затраты на 1 рубль товарной продукции. Этот показатель выражается в копейках. Он дает представление о том, сколько копеек затрат, т.е. себестоимости, приходится на каждый рубль оптовой цены продукции.

Исчисляется данный показатель по формуле:

 УЗ = Зобщ / ТП (3.1)

где:

УЗ – удельные затраты;

Зобщ – общая сумма затрат на реализацию товаров;

ТП – стоимость реализованных товаров в действующих ценах.

При УЗ < 1 реализация товаров является рентабельной, при УЗ > 1 – реализация товаров убыточна.

Данный показатель позволяет сравнивать затраты на реализацию товаров с результатами деятельности предприятия и показывает эффективность его торговой деятельности.

Данные анализа затрат на 1 руб. реализованных в 2015-2016 гг. товаров ООО «Симферопольское» представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Анализ затрат на 1 руб. дохода (выручки) от реализации товаров ООО «Симферопольское», Симферопольского района за 2015-2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2015 год | 2016 год | Отклонение |
| + / - | % |
| Доход (выручка) от реализации товаров (ТП), тыс.руб. | 322 917 | 1 165 443 | 842 526 | 27,7 |
| Общая сумма затрат на реализацию товаров (Зобщ), тыс.руб. | 249 176 | -713 684 | -962 860 | 34,1 |
| Удельные затраты на 1 руб. (УЗ), руб./руб. | 0,77 | -0,61 | -1,14 | 1,23 |

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности предприятия

Полученные результаты анализа говорят о снижении удельных затрат на 1 руб. реализованных товаров на 0,77 руб. или 27,7 %. В 2016 г. уровень показателя удельных затрат по сравнению с уровнем 2015 г. снизился и составил: УЗ = -0,61 руб./руб. < 1 – реализация товаров ООО «Симферопольское» является рентабельной.

**2.2. Анализ производственно-сбытовой и маркетинговой деятельности предприятия.**

В данный период времени актуальной задачей коммерческого аппарата ООО «Симферопольское» является вовлечение в товарооборот продукции предприятий-изготовителей разных форм собственности и различных организационно-правовых структур, поставщиков-посредников, граждан, занимающихся индивидуально-трудовой деятельностью, зарубежных поставщиков и других источников.

Наиболее крупными поставщиками ООО «Симферопольское в анализируемом периоде 2014-2016 гг. являются: капельное орошения - "Юг Полив". по топливу "Атан", по таре - "Евпаторийский картонно-тарный комбинат", Концерн Стела, ООО «АКАЭМ», ООО «Питомник Сады Кубани».

Динамика объемов поставок товаров на АО «Крымская фруктовая компания» отражена в таблице. 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ состава и структуры основных поставщиков

ООО «Симферопольское» Симферопольского района, Республики Крым, 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Поставщики | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
| тыс.руб. | уд.вес, % | тыс.руб. | уд.вес, % | тыс.руб. | уд.вес, % |
| «Юг Полив» | 57 134 | 25,2 | 88 342 | 25,9 | 100 963 | 26,4 |
| «Атан» | 40 432 | 17,8 | 60 782 | 17,8 | 61 321 | 16,0 |
| «Евпаторийский картонно-тарный комбинат» | 32 451 | 14,3 | 43 237 | 12,6 | 52 124 | 13,6 |
| Концерн «Стела» | 20 987 | 9,2 | 41 896 | 12,3 | 49 476 | 12,9 |
| ООО «АКФЭМ» | 13 675 | 6,2 | 14 466 | 4,2 | 17 835 | 4,7 |
| ООО «Питомник Сады Кубани» | 62 337 | 27,3 | 92 697 | 27,2 | 101 072 | 26,4 |
| Итого | 227 016 | 100 | 341 420 | 100 | 382 791 | 100 |

Рациональное сотрудничество с поставщиками способствует планомерному развитию предприятия и экономики в целом, сбалансированности спроса и предложения, своевременной поставке продукции и товаров потребителям.

Анализ состава и структуры поставщиков ООО «Симферопольское», представленный в таблице 2.5, показывает, что основным поставщиком предприятия на протяжении 2014-2016 гг. с удельным весом 27,3-26,4% является ООО «Питомник Сады Кубани», а на второе место вышло «Юг Полив» со структурой на 2016 год 26,4 %. (рис. 2.3).

Рисунок 2.3 - Структура поставщиков ООО «Симферопольское», 2016 год.

Источник: составлено автором по данным аналитической отчетности предприятия

В целом ООО «Симферопольское» поддерживает постоянные хозяйственные связи с перечисленными производителями и торговыми посредниками, что благоприятно влияет на качество и бесперебойность поставок. Рассмотрев структуру поставок товаров в ООО «Симферопольское», то можно отметить, что фактические показатели не в полной мере отвечают запланированным (табл. 2.6).

Таблица 2.6 - Анализ выполнения плана поступления товаров в ООО «Симферопольское», Симферопольского района, Республики Крым за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Группы товаров | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
| план | факт | % выполнения плана | план | факт | % выполнения плана | план | факт | % выполнения плана |
| Капельное орошение | 57 000 | 57 134 | 100,2 | 89 000 | 88 257 | 99,2 | 100 500 | 101 200 | 100,6 |
| Топливо | 39 671 | 40 432 | 101,9 | 60 000 | 61 000 | 101,6 | 62 000 | 61 500 | 99,2 |
| Тара | 36 199 | 35 000 | 96,6 | 44 000 | 44 000 | 100,0 | 52 476 | 52 124 | 99,3 |
| Техническое обслуживание и ремонт машин  | 21 500 | 21 500 | 100,0 | 43 000 | 41 000 | 95,3 | 50 000 | 50 000 | 100,0 |
| Саженцы | 71 000 | 73 000 | 102,8 | 106 432 | 107 163 | 100,6 | 120 807 | 117 967 | 97,6 |
| Итого | 225 370 | 227 016 | 100,7 | 342 432 | 341 420 | 99,7 | 385 783 | 382 791 | 99,2 |

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности предприятия

Данные таблицы 2.6 свидетельствуют, что в ООО «Симферопольское» наиболее полно (на 100,00 % и выше) выполняется план поставок капельного орошения. По техническому обслуживанию техники и машин в 2015 году план поставок был недовыполнен на 4,7 %, однако в 2014 году и 2016 году он был выполнен на 100,0 % соответственно. В данный период план поступления топлива в ООО «Симферопольское» в 2015 и 2014 году был выполнен, а в 2016 году недовыполнен на 0,8 %. По таре план был выполнен только в 2015 году, а в 2014 году и в 2016 году был недовыполнен на 3,4 % и 0,7 %, а по саженцам план был недовыполнен в 2016 году на 2,4 %.

План поступления товаров в ООО «Симферопольское» на 2016 год несколько превышает размеры реализации прошлого года, что связано с запланированным ростом объемов реализации товарной продукции предприятия. Так как на предприятии не планируется поступление товаров в разрезе ассортиментных групп по отдельно взятым поставщикам, коммерческий отдел рассылает заявки на поставку товаров за 15 дней до окончания товарного запаса по отдельно взятой ассортиментной позиции.

Сбытовая политика в сфере качества и безопасности пищевых продуктов является неотъемлемой составляющей общей политики и стратегии ООО «Симферопольское», направленных на развитие стабильного производства высококачественной и безопасной продукции. Внедрение системы управления качеством и безопасностью пищевых продуктов по требованиям международных стандартов ISO 9001:2008 и ISO 22000:2005 является стратегическим решением высшего руководства, которое дает возможность предприятию производить гарантированно качественную и безопасную для здоровья и жизни людей продукцию.

Сфера применения системы управления безопасностью охватывает весь цикл производства: выращивание, хранение и упаковка плодово-ягодной продукции. (табл. 2.7).

Таблица 2.7 - Значимость характеристик плодово-ягодной продукции

для потребителя

|  |  |
| --- | --- |
| Характеристика | Процент потребителей |
| Условия сбора сырья | 37,1 |
| Свежесть сырья | 71,2 |
| Условия и сроки первичного хранения | 59,9 |
| Болезни и повреждения продукции | 17,9 |
| Однородность продукции | 44,2 |
| Степень зрелости сырья | 32,5 |
| Обработка химикатами | 52,5 |

Среди потребительских предпочтений здесь на первое место выходят степень свежесть плодово-ягодной продукции, а так же не мало важную роль играет условия и срок хранения данной продукции. (табл. 2.7).

Товарное предложение ООО «Симферопольское» представлено в таблице 2.8:

Таблица 2.8 - Товарное предложение в разрезе сортов продукции ООО «Симферопольское», Симферопольского района Республики Крым, в 2016 г.

|  |  |
| --- | --- |
| **Глубина****сортов** | **Сорта фруктов и ягод** |
| Яблоки | Черешня | Земляника | Груша | Абрикос | Персик |
| Голден Делишес | Регина | Клери | Ноябрьская красавица |  | Нектарин |
| Гала | Кордия | Альба | Санта Мария |  |  |
| Гренни Смит | Лапинс |  | Аббате Фитель |  |  |
| Ренет Симиренко |  |  |  |  |  |
| Бребурн |  |  |  |  |  |
| Фуджи |  |  |  |  |  |
| Джонаголд |  |  |  |  |  |

Источник: составлено автором по данным аналитической отчетности предприятия

Исходя из этих предпосылок, ООО «Симферопольское» проводит политику реализации плодово-ягодной продукции высокого качества при их различном ценовом диапазоне. Изучив товарное предложение ООО «Симферопольское» можно сказать, что некоторые торговые предприятия Крыма имеют такую же специализацию, чем ООО «Симферопольское», однако предприятие предлагает гибкие ценовые условия. Анализ эффективности маркетинговой деятельности ООО «Симферопольское» можно провести с помощью индексной оценки степени удовлетворенности его клиентов. Индексация степени удовлетворенности потребителя позволяет количественно оценить вклад различных составляющих качества в общее мнение. Для расчета индекса потребительской удовлетворенности 15 потребителям ООО «Симферопольское» в 2016 году было предложено оценить:

- важность десяти предложенных составляющих работы предприятия отрасли торговли по пятибалльной системе, показанной ниже (табл. 5.3);

- качество этих составляющих по пятибалльной системе.

Таблица 2.10 - Оценка степени удовлетворенности потребителей ООО «Симферопольское» Симферопольского района Республики Крым, 2016 года

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Степень удовлетворенности потребителя качеством исполнения каждого компонента дерева | Оценка | Балл | Способ предоставления результата опроса по удовлетворенности |
| Полностью неудовлетворен | Плохо | 1 | 0 |
| Неудовлетворен | Неудовлетворительно | 2 | 15 |
| Нейтрален | Удовлетворительно | 3 | 30 |
| Удовлетворен | Хорошо | 4 | 85 |
| Полностью удовлетворен | Отлично | 5 | 100 |

Источник: составлено автором по данным опроса потребителей предприятия

Как видно из данных таблицы 2.10, наиболее важной составляющей сбытовой деятельности является ценовая политика, поэтому все опрашиваемые поставили этому компоненту дерева оценку 5. В результате этого и среднее значение оценки важности для потребителя приема в рецепции получилось также 5. Практически такую же важность в глазах потребителя имеют такие компоненты дерева качества, как условия и организация расчетов, а также ассортимент предлагаемой продукции АО «Крымская фруктовая компания».

Наиболее эффективной концепция маркетинга в деятельности предприятия может быть только при комплексном подходе, включающем:

* концепция совершенствования производства;
* товарная (продуктовая) концепция;
* сбытовая концепция, или концепция интенсификации коммерческих усилий;
* рыночная, традиционная маркетинговая концепция, или концепция маркетинга;
* социально-этическая концепция маркетинга.

Обратим внимание и на важность географического положения ООО «Симферопольское». При проведении опроса абсолютное большинство потребителей поставило оценку 5 в графе важности компонента дерева.

**2.3. Анализ эффективности использования ресурсного потенциала предприятия**

Эффективность использования активов ООО «Симферопольское» характеризуется показателями эффективности использования основных и оборотных средств предприятия. В частности, для обобщающей характеристики эффективности использования внеоборотных активов служат показатели фондоотдачи, фондоемкости и фондовооруженности.

Фондоотдача – это финансовый коэффициент, характеризующий эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств. Показатель фондоотдачи рассчитывают по следующей формуле:

Фондоотдача = Выручка / Основные средства

Фондоёмкость — это величина стоимости основных средств (фондов) производства в перерасчете на каждый рубль произведенной товарной продукции. Для определения фондоемкости используется формула расчета:

Фе = Со/П,

где Фе — фондоемкость произведенной продукции,

Со — величина стоимости основных средств производства;

П — объем произведенной товарной продукции.

Фондовооружённость – это показатель, который помогает определить степень обеспеченности всех сотрудников основными средствами предприятия. Показатель фондовооружённости определяется по формуле:

Фв = ССОФ : ССЧ,

где Фв – фондовооружённость;

ССОФ – средняя стоимость основных фондов в течение годового промежутка времени;

ССЧ – средняя численность работников за год.

Расчет перечисленных показателей по ООО «Симферопольское»приведен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Показатели эффективности использования внеоборотных активов ООО «Симферопольское», Симферопольского района Республики Крым, за 2014-2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2016 г.в % к2014 г. |
| Среднегодовая стоимость вне оборотных активов, тыс. руб. | 1 091 475 | 1 087 816 | 1 036 013 | 94,9 |
| Доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг), тыс. руб.  | 670 647 | 322 917 | 1 165 443 | 173,7 |
| Фондоотдача, руб. | 0,61 | 0,29 | 1,12 | 183,6 |
| Фонд емкость, руб. | 1,62 | 3,36 | 0,88 | 54,3 |
| Фонд вооруженность, тыс. руб. / чел. | 974,53 | 1045,97 | 1175,95 | 120,6 |

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности предприятия

Как показывают данные табл. 2.11, за период с 2014 по 2016 гг. в ООО «Симферопольское» улучшился показатель фондоотдачи (он увеличился на 54,46 %), а фонд емкости (она, соответственно, сократилась на 184,09 %); однако, фонд вооруженность в расчете на 1 работника увеличилась на 201,42 тыс. руб. или 82,87%, что связано в большей степени с увеличением стоимости вне оборотных активов предприятия, чем с ростом численности его работников и выручки от реализации продукции.

Вне оборотные активы предприятия в своем движении тесно связаны с оборотными фондами и фондами обращения. Оборотные активы предприятия постоянно находятся в движении, совершая кругооборот. Время, в течение которого оборотные средства совершают полный кругооборот, то есть проходят период производства и период обращения, называется периодом оборота оборотных средств. Расчет показателей оборачиваемости оборотных активов ООО «Симферопольское» представлен в табл. 2.12.

Таблица 2.12 - Динамика показателей оборачиваемости оборотных активов ООО «Симферопольское», Симферопольского района Республики Крым, за 2014 – 2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 год | 2015 год | 2016 год | 2016 г. в %к 2014 г. |
| Стоимость оборотных активов, тыс. руб. | 290 943 | 450 068 | 501 845 | 172,4 |
| Доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг), тыс. руб.  | 670 647 | 322 917 | 1 165 443 | 173,7 |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 199 866 | -370 457 | 1 394 054 | 697,4 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | 2,1 | 0,87 | 1,52 | 72,1 |
| Длительность одного оборота, дней | 173,81 | 419,5 | 240,13 | 138,2 |
| Коэффициент закрепления оборотных средств  | 0,43 | 1,39 | 0,43 | 100,0 |
| Коэффициент рентабельности (убыточности) оборотных активов | 1,37 | -0,99 | 2,92 | 213,1 |

Источник: составлено автором по данным статистической отчетности предприятия

Коэффициент оборачиваемости показывает количество оборотов, совершаемых оборотным капиталом предприятия за определенный пе­риод времени (за год), и характеризует объем реализованной продукции на 1 руб., вложенный в оборотные средства. Как свидетельствуют данные табл. 2.12, в 2014-2016 гг. коэффициент оборачиваемости оборотных активов ООО «Симферопольское» превышал 1,0, то есть выручка от реализации продукции и услуг предприятия покрывала его оборотных средств.

Коэффициент закрепления оборотных средств – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости. Его динамика в ООО «Симферопольское» в течение анализируемого периода также является негативной, свидетельствуя об увеличении величины оборотных средств на 1 руб. реализованной продукции – от 0,43 руб. в 2014 году до 0,43 руб. в 2016 году.

Данные, представленные в таблице 2.12, показывают, что длительность одного оборота оборотных активов предприятия изменилась от 173,81 дней в 2014 году до 240,13 дней в 2016 году в ООО «Симферопольское».

Положительно среди показателей эффективности использования оборотных активов ООО «Симферопольское» можно охарактеризовать только коэффициент рентабельности оборотных средств, который увеличился за период 2014-2016 гг. и составил в 2016 году 2,92 %.

Ускорение оборачиваемости капитала способствует сокращению потребности в оборотном капитале, приросту объемов продукции и, значит, увеличению получаемой прибыли. Снижение оборачиваемости производственных запасов может свидетельствовать как о «затухании» производства, так и о «замораживании» части средств в запасах.

Для определения участия собственных средств в формировании оборотных активов ООО «Симферопольское» рассчитываются следующие коэффициенты (табл. 2.13).

Таблица 2.13 - Динамика показателей участия собственных средств в формировании оборотных активов ООО «Симферопольское» Симферопольского района Республики Крым за 2014 – 2016 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2016 г. в % к 2014 г. |
| Сумма собственных оборотных средств, тыс. руб. | -892 706 | -1 186 362 | 218 183 | 24,4 |
| Коэффициент обеспеченности запасов | -5,54 | -2,55 | 0,47 | 8,4 |
| Коэффициент обеспеченности средств в расчетах | -3,1 | -2,6 | 0,43 | 13,8 |
| Коэффициент маневренности | -3,69 | 8,17 | 0,17 | 4,6 |

Источник: составлено автором по данным финансовой отчетности предприятия

Анализ данных таблицы 2.13, свидетельствует, что большинство из рассчитанных показателей имеют отрицательную динамику и в целом не соответствуют нормативным значениям. Так, при значении коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами меньше 0,1 структура баланса предприятия может быть признана неудовлетворительной, а организация - неплатежеспособной.

Таким образом, сравнивая финансовые показатели, можно выявить факторы, оказавшие положительное либо же отрицательное воздействие на формирование и использование активов предприятия.

**ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ПРОИЗВОДСТВУ СОКОВ В ООО «СИМФЕРПОЛЬСКОЕ» СИМФЕРОПОЛЬСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.**

**3.1 Концепция инвестиционного проекта внедрения соковой линии**

Яблочным соком называется сок, который выжимают из свежих яблок. Сладкий вкус ему придает наличие натурального сахара в яблоках. В настоящее время большую часть яблочного сока получают промышленным путем с помощью пастеризации и асептической упаковки. Яблоки являются самыми популярными семечковыми фруктами, которые используются для производства консервов. Эти консервы самые разнообразные: компоты, соки, повидла, нектары и т.д. На производство натуральных консервов с низким уровнем содержания калорий и привлекательной упаковкой сейчас ориентируется современное питание в стране и мире.

**Технология изготовления яблочного сока.**

Согласно настоящему регламенту бывают:

- яблочный сок прямого отжима (соки, получаемые из свежих или сохраненных свежими яблок с помощью механической обработки);

- свежеотжатый яблочный сок (получают прямым отжимом, не консервируют, изготавливают в присутствии потребителя из свежих или сохраненных свежими яблок);

- концентрированный яблочный сок (изготавливаются методом физического удаления воды из сока, чтобы увеличить количество сухих растворимых веществ в два и более раз);

- диффузионный яблочный сок (получают за счет извлечения экстрактивных веществ из свежих или высушенных яблок с помощью воды, из которых невозможно получить сок механической обработкой). Яблочный сок, полученный таким путем, сначала концентрируют, а после восстанавливают.

Аналогично с процессом изготовления различных видов консервов осуществляется доставка, приемка и хранение компонент для производства яблочного сока. Сырье тщательно моют, затем инспектируют, чтобы удалить плоды, которые поразили вредителями, а так же гнилые и с прочими нарушениями. При производстве яблочного сока основным методом воздействия на растительную ткань является механическое дробление (измельчение). Но очень мелкое измельчение может сделать ткань сплошной массой, у которой не будет каналов, которые необходимы для вытекания сока. Прессованием, центрифугированием, диффузией и прочими методами извлекают сок из мезги яблок. Прессование является основным способом получения сока из плодов. Сок извлекается за счет давления на мезгу.

Разрушение давлением растительной ткани, раздавливание биомембраны структуры клеток не является функцией прессования. Его основная функция – выдавливание сока, который был получен из клеток, поврежденных при предварительной обработке. Прессование не применятся для того, чтобы выделить сок из клеток, а применяется для выделения сока (жидкой фазы мезги), который вытекает перед прессованием из разрушенных клеток. Предварительная обработка сырье главным образом влияет на высокий выход сока из плодов. Чтобы добиться более приятного вкуса соки подвергают купажированию (смешиванию). Могут смешивать соки двух разных видов, соки одного вида яблок или соки яблок, содержащих разное количество сахара и кислоты.

**Организация производства сока из яблок.** Следует обратить внимание, что для малого бизнеса производство консервов в настоящее время достаточно удобная сфера. За счет очень простой технологии, дешевизны (т.е. не требует весомых капиталовложений и больших площадей для производства), легкой организации производства (требуется немного технологического оборудования), легкого в техническом плане производственного оборудования (его можно сделать в простых условиях) большое количество представителей малого бизнеса участвует в этой сфере. Производство качественного товара является главным критерием для успешного роста и развития бизнеса. Вкусовые добавки добавлять не нужно. Вместо этого можно смешивать соки разных плодов, по-разному миксовать их, делать мультифрукты, или даже смешивать соки по желанию покупателя и получать уникальный вкус.

**Оборудование для мини производства яблочного сока.**

Цена на мини линии для производства яблочного сока методом прямого отжима начинается от 1 000 000 рублей.

Нужно отметить, что в миксах находится больше витаминов и полезных веществ, так как они дополняют друг друга. Отсюда следует, что смеси соков более полезны. Проблемой бизнеса в этой отрасли является то, что чтобы производить большие объемы соков, вам понадобится огромное количество плодов. Например, на изготовление 250 мл сока у вас уйдет 1 кг яблок, а ягод еще больше – из 1 кг – 50 мл сока. Идею развития малого бизнеса по изготовлению натуральных соков можно попробовать развить до приготовления сока из овощей или [производить сушеные овощи](http://melnicabiz.ru/ideas_new2/350_business_promyshlennaya-sushka-fruktov-ovoshhej.html). Овощи содержать такие витамины, которых нигде нет, ни в фруктах, ни в ягодах и являются не менее полезными.

**Производство сока прямого отжима из собственных яблок.**

Цель проекта – создание мини соковой линии по производству натуральных соков. Место расположение предприятия – Республика Крым, Симферопольский район, с. Трудовое, Общество с ограниченной ответственностью «Симферопольское». Несмотря на некоторое снижение объемов потребления в последние годы, некоторые виды соковой продукции имеют тенденцию к повышению спроса – морсы, узвары и др. Также спросом пользуются качественные натуральные соки региональных производителей, поскольку потребитель склонен считать такую продукцию более качественной и «честной». Эти два фактора можно считать основной предпосылкой для организации бизнеса. Расположение производства экономически выгодно, поскольку Республика Крым является крупнейшим поставщиков фруктов в России. Таким образом, предприятие получает ряд выгод логистического и экономического характера. Кроме того, климат региона отличается высокой длительностью теплого времени года, на которое приходится пик потребления соков. Это обеспечит более высокий спрос по сравнению с остальными регионами и более равномерную загрузку производства.

В ходе бизнес-планирования проведены исследования отрасли, структуры спроса, конкурентной среды и других важных факторов. Проект эффективен и привлекателен для инвестирования, что подтверждается показателями эффективности

**Описание отрасли**

Потребление соков и нектаров в России в течение последних лет снижается. Эксперты связывают это со снижением платежеспособности населения и ростом цен на данную продукцию. Поскольку сок не является продуктом первой необходимости, потребитель отказывается от него одним из первых. Кроме того, снижение потребления связано со смещением спроса от 100% соков в сторону других безалкогольных напитков, в частности нектаров, сокосодержащих напитков, а питьевой воды среднего ценового сегмента. Продажи 100% соков в 2015 году упали на 16%, нектаров – на 13,4%, сокосодержащих напитков – на 7,9%.

По данным аналитиков Euromonitor International, потребление соков в натуральном выражении, росшее стабильно с 2010 года, в 2013 году незначительно снизилось (-2% к 2012 году). В 2014 году падение составило уже 4%, а в 2015 – 13%. В стоимостном выражении падение рынка в 2015 году составило более 5%. Согласно прогнозам экспертов, продолжения падения следует ожидать еще в течение 5 лет.



Рисунок 3.1 - Динамика производства соков в России в 2010-2015 гг., млрд. условных банок.

Источник: составлено автором на основе статистических данных.

Крупнейшие производители единогласно подтверждают падение объемов продаж, называя в качестве одного из трендов развития рынка конкуренцию между брендами производителей, специализирующихся на соках и собственными брендами ритейл-сетей, которые, как правило, имеют значительно более низкую розничную цену.



Рисунок 3.2 - Структура потребления безалкогольных напитков в России в 2015 году.

Источник: составлено автором на основе статистических данных.



Рисунок 3.3 - Структура потребления соков по вкусам

Источник: составлено автором на основе статистических данных.

Поскольку в FMCG-сегменте широко распространена стратегия постоянного обновления линейки (в данном случае вкусов), появляются, например, смеси классических вкусов с экзотическими. Кроме этого, к тенденциям последних лет можно отнести распространение национальных напитков – морса, узвара и др. Еще одной тенденцией можно считать рост интереса потребителей к натуральным сокам, без добавок, имеющим максимальное количество витаминов. К восстановленным сокам потребители в последнее время относятся все более негативно.

Данные Росстата, которые служба получает путем сбора официальных данных с участников рынка, могут не совпадать с данными аналитических агентств, аналитика которых основана на проведении опросов и сборе неофициальных данных.



Рисунок 3.4 - Динамика финансовых показателей отрасли по ОКВЭД 15.32 в 2007-2015 гг., тыс. руб.

Источник: составлено автором на основе статистических данных.



Рисунок 3.5 - Изменение выручки отрасли по ОКВЭД 15.32 в 2007-2015 гг.

Источник: составлено автором на основе статистических данных.



Рисунок 3.6 - Изменение прибыли от продаж отрасли по ОКВЭД 15.32 в 2007-2015 гг.

Источник: составлено автором на основе статистических данных.



Рисунок 3.7 - Динамика финансовых коэффициентов отрасли по ОКВЭД 15.32 в 2007-2015 гг., %

Источник: составлено автором на основе статистических данных.

Как видно из приведенных диаграмм, данные Росстата имеют некоторые расхождения с исследованиями независимых агентств. Согласно данным Росстата, до 2014 года выручка отрасли стабильно росла, показав падение только в 2015 году. Изменение прибыли от операционной деятельности происходило волнообразно, достигая минимумов в 2011 и 2014 годах, а в 2015 показала рост в 22%. При этом рентабельность продаж, согласно тем же данным, в 2015 году выросла на 27%. Теоретически, это может быть связано с повышением розничных цен на продукцию отрасли. Показатели валовой рентабельности и рентабельности активов также показали неплохой рост. При этом, данные о росте абсолютных показателей объяснить сложно.

Незначительный рост объемов отгрузки в денежном выражении также объясняться повышением цен на товары. Данных об отгрузках в натуральном выражении Росстат не предоставил.



Рисунок 3.8 - Изменение объемов реализации продукции в 2007-2015 гг. по ОКВЭД 15.32

Источник: составлено автором на основе статистических данных.

**3.2 Оценка экономической эффективности проекта**

Немаловажным фактором высокой эффективности экономики Республики Крым является соответствие ее отраслей социальной и экономической значимости региона, ориентация на максимальное использование уникального природного и биоклиматического потенциала, что подразумевает развитие и инвестиционные вложения в агропромышленный комплекс. Исходя из этого, в Крыму большое внимание должно уделяться развитию традиционных отраслей, наиболее полно отвечающих по своим главным критериям (экономическим, экологическим, биологическим и т.д.) разнообразию почвенно-климатических условий и обеспечивающих потребности жителей и гостей полуострова в продукции агропромышленного комплекса. Такими являются овощеводство, виноградарство, плодоводство, выращивание табака и эфиромасличных культур, птицеводство и виноделие.

Анализируя показатели экономической и финансовой деятельности предприятия, нами предложен проект технологической линии консервной промышленности.

Соковая промышленность является одной из крупнейших отраслей пищевой промышленности, она призвана обеспечивать население пищевыми продуктами, являющимися основным источником питательных веществ. Предприятия консервной промышленности постоянно оснащаются современным оборудованием, поточными механизированными линиями, осваивают производство новых видов продукции.

Методы проектирования фрукто перерабатывающих предприятий имеют специфические особенности, свойственные сырью, технологическому процессу его обработки и ассортименту выпускаемой продукции.

При проектировании необходимо:

1. Учитывать максимальное использование сырья для выпуска широкого ассортимента разнообразной продукции;

2. Предусмотреть возможности специализация и концентрации производства, его перспективного развития;

3. Принять такой технологический процесс, который обеспечит высокое качество продукции при низкой себестоимости ее производства;

4. Учитывать соответствие запроектированного технологического оборудования, выбранных объемно-планировочных решений производственных помещений, компоновки генерального плана, организации производства принятому производственному процессу и прогнозировать улучшение условий труда, техники безопасности и санитарно-гигиенического уровня предприятия;

5. Использовать современные достижения науки и техники.

Консервная промышленность тесно связана с важнейшей отраслью сельского хозяйства - растениеводством. Уровень развития растениеводства влияет на темпы и уровень материальных затрат при производстве консервированной продукции, поэтому необходимо обеспечить без потерь прием и переработку овощей и фруктов, правильно разместить складские помещения. Не всегда хранение продукции соответствует стандартам, это обуславливается рядом объективных причин, таких как: несоответствие нормативам хранения, температурный режим, тара в которой хранится продукция и др.

 На предприятии ООО «Симферопольское» с получением и хранением продукции возникает обоснованная необходимость строительства перерабатывающего цеха. В нашей работе инвестиционный проект направлен на переработку яблок, так как это одна из малотранспортабельной и скоропортящейся продукции в составе и структуре товарной продукции в ООО «Симферопольское». Рассматривая экономические показатели предприятия в динамике по годам, нами установлено, что не вся продукция реализуется. Предприятие ежегодно теряет около 3% произведённой продукции, особенно яблок, так как они относятся к малотранспортабельной и скоропортящейся продукции.

Проект предполагает договорное сотрудничество с производителями сырья с фермерскими хозяйствами и предприятиями Симферопольского района. Проект будет реализовываться с 2018 по 2019 годы - 12 месяцев, из них: 8 месяцев - строительство здания (цеха); 4 месяца - монтаж и ввод в эксплуатацию коммуникаций, системы пожаротушения, производственных мощностей, комплектация офисных помещений, доставка и установка оборудования. Начало производства планируется на 1 ноября 2019 года. Площадь здания около 1440 м2, площадь всех этажей дома, с учетом техподполья, около 1730 м2, общая площадь основного производственного помещения, около 1200 м2, общая площадь административных помещений около 290 м2.

Модель доходов и расходов будет основана на 4-х месячном цикле производства в теплое время года, так как подсчитать доходы от альтернативных видов заработка невозможно.

Упаковочная линия представлена: стеклянными банками с укупорочной крышкой – Твист-Офф, стеклянными бутылками – СРР и ПЭТ, вертикальными пакетами – Дой-Пак, а также реторт и Бэг ин Бокс, пластиковыми стаканчиками и лотками, объем упаковки 0,06-10 кг/л.

Таблица 3.1 – План-график потока инвестиций по проекту, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Инвестиционные потребности | 2018 | 2019 | Всего |
| Строительство и реконструкция | 35500 | - | 35500 |
| Оборудование и механизмы | 3564 | - | 3564 |
| Проектные работы | 200 | - | 200 |
| Обучение персонала | 100 | - | 100 |
| Вложения в оборотные средства | 6784 | 18340,476 | 25124,476 |
| Сопутствующие затраты | 500 | - | 500 |
| Непредвиденные затраты | 400 | - | 400 |
| Общий объём инвестиций | 47048 | 18340,476 | 65388,476 |

Проект ориентирован на производство высококачественных продуктов.

Применение нового оборудования обеспечивает не только высокое качество продукции, но и снижение по сравнению с аналогами себестоимости за счет меньшего удельного расхода сырья и материалов, заработной платы.

Таблица 3.2 – План обеспечения проекта материально – техническими ресурсами в 2019 г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номенклатура материальных ресурсов | Ед. из. | Месячная потребность | Предприятие поставщик | Цена Ед/руб. | Стоимость затрат тыс. руб. | Стоимость затрат тыс. руб. |
| В месяц | В год |
| Сырьё: | т | 31,8 | ООО «Симферопольское» и другие предприятия района | 27 | 858,6 | 10303 |
| Яблоки | 21,3 | 575,1 | 6901,2 |
| Персики | 10,5 | 283,5 | 3402 |
| Электроэнергия | кВтч | 8640 | - | 4,88 | 42 | 504 |
| Вода | м3/ч | 134,4 | Горводоканал | 8,73 | 1,173 | 14,076 |
| Итого | - | - | - | - | 901,77 | 10821 |

Таблица 3.3 - Состав основных средств и порядок определения амортизационных отчислений

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид основных фондов | Кол. Ед. | Стоимость ед. тыс. руб. | Общая стоимость, тыс. руб. | Норма амортизации, % | Ежегодные амортизационные отчисления |
| 2018 | 2019 | 2020 |
| 1.Оборудование | 1 | 3224 | 3224 | 10 | - | - | 322,4 |
| 2.Транспортные средства:-ГАЗ Газель 2705 | 2 | 170 | 340 | 20 | 68 | 68 | 68 |
| Всего | 3 | 3394 | 3564 | - | 68 | 68 | 390,4 |

Основной ассортимент выпускаемой продукции:

* Сок яблочный.
* Повидло яблочное.
* Яблочное пюре.
* Смузи яблочное.
* Квас яблочный.
* Мультифруктовый сок.
* Смузи – мутьлифрукт.
* Вяленные цукаты.

Таблица 3.4 – Объём перерабатываемой продукции, т.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номенклатуравыпускаемой продукции | Количество перерабатываемого сырья, т | Готовая продукция, т |
| Месяц | Цикл (4мес.) | Год | Месяц | Цикл (4мес.) | Год |
| Сок яблочный | 14 | 56 | 168 | 9,6 | 38,4 | 115,2 |
| Яблочное пюре | 5 | 20 | 60 | 3,43 | 13,71 | 41,14 |
| Смузи яблочное | 26,7 | 106,8 | 320,4 | 18,31 | 73,24 | 219,71 |
| Вяленные цукаты | 10,5 | 42 | 126 | 7,2 | 28,8 | 86,4 |
| Итого | 56,2 | 224,8 | 674,4 | 38,54 | 154,15 | 462,44 |

Готовую продукцию мы планируем поставлять в супермаркеты, магазины по всей Республике, для этого планируется заключить контракты с торговой сетью «ПУД», «Ассорти» и др. Реализация части продукции будет осуществляться работникам хозяйства через собственный магазин.

В связи с присоединением Республики Крым к России было потеряно много связей с поставщиками продукции из Украины, поэтому население Крыма нуждается в нашем ассортименте, так как поставки из России еще не ло конца налажены, поэтому необходимо обеспечить регион качественной и дешевой продукцией.

Таблица 3.5 – Выручка от реализации продукции в год.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Номенклатура выпускаемой продукции | Объём реализации, кг. | Затраты на производство, тыс. руб. | Стоимость ед./руб. | Выручка от реализации, тыс. руб. |
|
| Сок яблочный | 115202 | 1382,4 | 42,841 | 4935,3 |
| Яблочное пюре | 41143 | 493,72 | 68,768 | 2829,3 |
| Смузи яблочное | 219708 | 2636,5 | 35,989 | 7907,1 |
| Вяленные цукаты | 86402 | 1036,8 | 47,642 | 4116,3 |
| Итого | 462456 | 5549,5 | х | 19788 |

Анализируя показатели эффективности инвестиционного проекта по консервному цеху, необходимо отметить, что при использовании денежных потоков в размере 47048 тыс. руб. ООО «Крымтеплица» получит доход в 3417,5 тыс. руб.

**Риски и гарантии**

Определение возможных рисков и их оценка является важным фактором при формировании стратегии развития проекта. При оценке рисков рассматриваются следующие:

* экономические, политические, демографические, социальные и др. факторы
* угрозы со стороны конкурентов
* внутренние проблемы предприятия

Таблица 10. Риски проекта и мероприятия по их предотвращению (5-балльная шкала)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Риск** | **Вероятность наступления** | **Критичность последствий** | **Стратегия предупреждения и ликвидации последствий** |
| 1 | Падение платежеспособного спроса на фоне кризиса | 4 | 3 | - вытеснение конкурентов, в том числе ценовое- снижение себестоимости продукции за счет сокращения издержек на аренду, рекламу- при позитивном тренде спроса – активная имиджевая рекламная кампания |
| 2 | Неурожай фруктов | 3 | 2 | - создание пула поставщиков, предотвращение зависимости от якорных- мониторинг импортного сырья, проработка резервных вариантов |
| 3 | Изменение вкусовых предпочтений населения | 2 | 3 | - активная имиджевая рекламная кампания- использование позиционирования «сделано на Кубани» |
| 4 | Выход на рынок новых игроков | 2 | 3 | - активное продвижение бренда и формирование лояльности потребителей- формирование внутри предприятия условий для возможной ценовой борьбы |
| 5 | Проблемы с технологией производства, нестабильность качества, низкое качество продукции | 3 | 5 | - подбор высококвалифицированного технолога- консультирование у поставщика оборудования- высокий уровень контроля качества на всех этапах поставки сырья и производства- создание процесс ноориентированного менеджмента качества, инжиниринг бизнес-процессов |

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Формирование необходимого уровня и условий развития аграрной сферы экономики региона находит реализацию в экономической политике государства. Ее необходимо рассматривать как систему специально разработанных и реализованных направлений влияния на государственные процессы, которые происходят в национальном хозяйстве, с целью предоставления им конкретной направленности развития.

Рыночная экономика изменила мышление предпринимателей в целом, а особенно товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции. Руководители предприятий, субъекты предпринимательской деятельности привыкли следовать планам по производству продукции, которые им спускало к действию государство. В таком случае для товаропоизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции рыночные отношения немного пугающие, предпринимателю необходимо самостоятельно принимать ряд решений, которые в конечном счете отразятся на результатах производства, а значит и на финансовом результате деятельности предприятия. В начале 90ых годов предприятия, производящие сельхозпродукцию получали государственный заказ и сдавали продукцию перерабатывающим предприятиям, а перерабатывающие предприятия, в свою очередь были обеспеченны гарантированным сбытом произведенной продукции, а распределение происходило централизовано. С переходом на рыночные отношения реализация продукции осуществляется путем заключения взаимных договоров между сельхоз товаропроизводителями, предприятиями-посредниками и переработчиками или между аграриями – переработчиком - реализатором. Стоимость сельскохозяйственной продукции начали формировать путем взаимной договоренности между заказчиком и товаропроизводителем. Основным и немаловажным принципом любого перерабатывающего производстве является слоган: «дешево произвести, подороже продать».

В выпускной квалификационной работе исследование по организации перерабатывающих процессов и повышение экономической эффективности проводилось на базе ООО «Симферопольское» расположенное по адресу: с. Трудовое, ул.Элеваторная,14

ООО «Симферопольское» было создано с целью ведения предпринимательской деятельности, обеспечения занятости, повышения жизненного уровня работающих, расширения поставок продукции и товаров. Для реализации своих целей ООО «Симферопольское» осуществляет следующие виды деятельности: выращивание, переработка и реализация мяса птицы, субпродукты; получение, переработка, транспортировка и реализация сопутствующей продукции; закупка, выращивание, транспортировка родительских пар племенной птицы; поиск рынков сбыта продукции; выращивание зерновых и прочих культур; садоводство; прочие виды сельскохозяйственной деятельности.

 Согласно данным финансовых показателей и проведенных в работе расчетов, можно сделать вывод, что за период с 2014 по 2016 гг. в ООО «Симферопольское» отмечена положительный рост доходов на 1 925 925 тыс. руб., что связано в первую очередь с ростом выручки от основной деятельности предприятия на 47,1 %. Повышение уровня доходов от финансовой деятельности на 14,5 %, а расходов от чрезвычайной деятельности не сыграло существенной роли при определении результатов деятельности предприятия.

Сбытовая политика в сфере качества и безопасности пищевых продуктов является неотъемлемой составляющей общей политики и стратегии ООО «Симферопольское», направленных на развитие стабильного производства высококачественной и безопасной продукции. Внедрение системы управления качеством и безопасностью пищевых продуктов по требованиям международных стандартов ISO 9001:2008 и ISO 22000:2005 является стратегическим решением высшего руководства, которое дает возможность предприятию производить гарантированно качественную и безопасную для здоровья и жизни людей продукцию.

Анализируя показатели экономической и финансовой деятельности предприятия, нами предложен проект технологической линии консервной промышленности.

Соковая промышленность является одной из крупнейших отраслей пищевой промышленности, она призвана обеспечивать население пищевыми продуктами, являющимися основным источником питательных веществ. Предприятия консервной промышленности постоянно оснащаются современным оборудованием, поточными механизированными линиями, осваивают производство новых видов продукции.

Методы проектирования фрукто-перерабатывающих предприятий имеют специфические особенности, свойственные сырью, технологическому процессу его обработки и ассортименту выпускаемой продукции.

На предприятии ООО «Симферопольское» с получением и хранением продукции возникает обоснованная необходимость строительства перерабатывающего цеха. В нашей работе инвестиционный проект направлен на переработку яблок, так как это одна из малотранспортабельной и скоропортящейся продукции в составе и структуре товарной продукции в ООО «Симферопольское». Рассматривая экономические показатели предприятия в динамике по годам, нами установлено, что не вся продукция реализуется. Предприятие ежегодно теряет около 3% произведённой продукции, особенно яблок, так как они относятся к малотранспортабельной и скоропортящейся продукции.

Представленные в третьем разделе расчеты, свидетельствуют об эффективной организации перерабатывающего производства и экономически эффективном результате предприятия.