

www.diplomstudent.net

**Профессиональная
помощь
в написании
всех видов
работ
для
студентов
вузов**



ГЛАВА 3. ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА РАСТЕНИЕВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

3.1. Методологический подход по снижению затрат на производство

Выше был проведен анализ деятельности предприятия ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД», который показал, что предприятие является нерентабельным, показатели рентабельности по основным видам производств имеют отрицательные значения. Это связано прежде всего с тем, что рост затрат на производство превышает показатель товарооборота. Несмотря на то, что показатель товарооборота в течении анализируемого периода показал рост, однако в целом прибыльность и доходность организации оставляет желать лучшего. В связи с этим, основными мероприятиями, которые будут способствовать повышению эффективности деятельности предприятия должны стать: снижение себестоимости на основное производство и рост объемов продаж. В частности, снижать себестоимость необходимо по следующим основным видам затрат: затраты на семена, затраты на минеральные удобрения и химические средства защиты растений, затраты на оплату услуг, выполненных сторонними организациями, рис.3.1. Рассмотрим подробнее основные пути , направленные на совершенствование деятельности предприятия ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД».

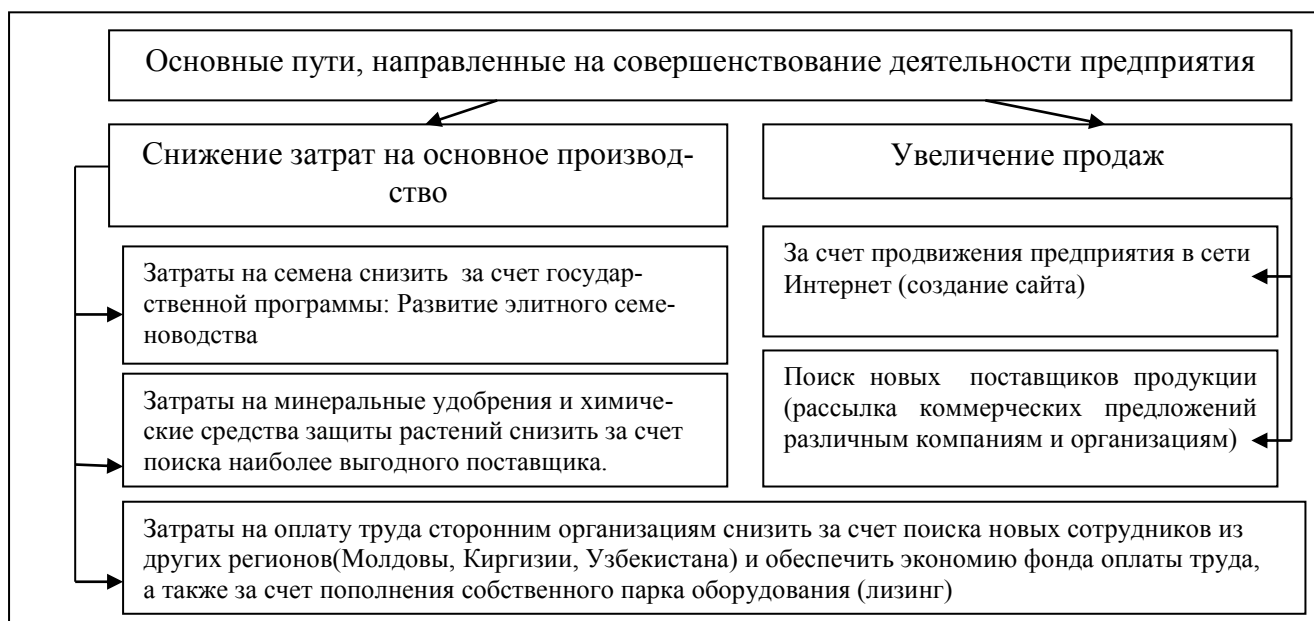


Рис.3.1. Основные пути, направленные на совершенствование деятельности предприятия ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД».

Затраты на семена на предприятии ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» можно снизить за счет субсидий, которые предусмотрены Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2014-2020 годы. Государственная программа разработана Министерством сельского хозяйства Чеченской Республики в целях исполнения распоряжения Правительства Чеченской Республики от 18.12.13г. №406-р «Об утверждении перечня государственных программ Чеченской Республики» и в соответствии с Постановлением Правительства Чеченской Республики от 03.09.13г. №217 «О порядке разработки, утверждения, реализации и оценки эффективности государственных программ Чеченской Республики» и руководствуясь Порядком разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ РФ, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 02.08.2010г. №588, на основании Федерального закона от 29.12.2006г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства», с учетом положения «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», утвержденного

Постановлением Правительства РФ от 14.07.2012г. №717. Приоритетами Государственной программы являются повышение благосостояния, уровня жизни и занятости граждан, устойчивое развитие сельских территорий, сохранение территориальной целостности и обеспечение национальной безопасности Чеченской Республики(прил.5).

Данной программой предусмотрено мероприятие "Развитие элитного семеноводства". Реализация основного мероприятия по развитию элитного семеноводства направлена на развитие республиканского элитного семеноводства, которое позволит обеспечить качественными семенами основных зерновых культур не менее 75 процентов потребности рынка Чеченской Республики. В рамках осуществления этого основного мероприятия предусматривается обеспечение доступности приобретения элитных семян. С этой целью предусматривается субсидирование части затрат на приобретение элитных семян (включая оригинальные семена – маточную элиту, супер-суперэлиту и суперэлиту). Субсидии за счет

средств федерального бюджета предполагается предоставлять бюджету субъектов Чеченской Республики на условиях софинансирования расходов бюджета Чеченской Республики в соответствии с уровнем, утверждаемым Министерством сельского хозяйства РФ на очередной финансовый год, для поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей при условии соблюдения ими региональных систем земледелия на приобретение оригинальных и элитных семян сельскохозяйственных растений по перечню, определяемому Министерством сельского хозяйства РФ. Размеры субсидий будут рассчитываться по ставке из расчета на 1 тонну семян, установленной исходя из возмещения за счет средств федерального бюджета не более 30% затрат на указанные цели, за счет республиканского бюджета не менее 20% затрат на указанные цели.

Таким образом, согласно данной программе, предприятие ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» может снизить затраты на приобретение семян в размере 50%, из расчета 30%-финансирование из федерального бюджета, 20%- финансирование из республиканского бюджета.

Еще одним из мероприятий, направленным на снижение затрат является снижение затрат на минеральные удобрения и химические средства защиты растений. Эти виды затрат предприятие ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» может снизить за счет поиска наиболее выгодного поставщика минеральных удобрений и химических средств защиты растений. На сегодняшний день существует множество крупнейших производителей минеральных удобрений, которые предлагают наиболее оптимальную ценовую политику. Наиболее известными и рейтинговыми компаниями по реализации минеральных удобрений являются: ООО "БусАвтоСервис", Мелеузовские минеральные удобрения, ООО "Химсервис", Буйский химический завод, Завод минеральных удобрений Кирово-Чепецкого химического комбината, ООО "Южный регион", Уралкалий, АЗОТ Кемеровское, ФосАгро-Череповец, ЕвроХим-Белореченские Минудобрения, Тольяттиазот, ООО "СПК Росток", ООО "ПлодОвощПроект", Агро-Череповец, АЗОТ Новомосковская акционерная компания, Менделеевсказот, Ангарский Азотно-туковый завод, Ак-

рон, КуйбышевАзот, Воскресенские минеральные удобрения, Минеральные удобрения, Дорогобуж, Минудобрения, АРВИ НПК и др.

Основными видами минеральных удобрений, применяемые на предприятии ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» являются: калийные, фосфорные, асмачная селитра, фосфат и другие. Средние цены на минеральные удобрения компаний, описанных выше, представлены в табл.3.1.

Таблица 3.1

Средние цены на минеральные удобрения лидирующих компаний по реализации данного вида сырья

№ п/п	Виды минеральных удобрений	Цена, руб.
1	Минеральное удобрение Сударушка огурец 60 гр	18 руб./шт.
2	Минеральное удобрение Сударушка универсальное 60 гр.	18 руб./шт.
3	Минеральное удобрение Сульфат калия 1 кг	132 руб. /шт.
4	Минеральное удобрение Суперфосфат 1 кг	73 руб./шт.
5	Минеральное удобрение Суперфосфат 2 кг	133 руб./шт.
6	Минеральное удобрение Суперфосфат двойной 1 кг	116 руб. /шт.
7	Минеральное удобрение Фертика газонное 5 кг	578 руб./шт.
8	Минеральное удобрение Фертика газонное осень 5 кг	495 руб./шт.
9	Удобрение минеральное сухое Фаско Азофоска 1кг	71 руб./шт.
10	Минеральное удобрение Фертика осеннее 2,5 кг	270 руб./шт.
11	Удобрение минеральное сухое Фаско Карбамид 2,5кг	134 руб./шт.
12	Удобрение минеральное сухое Фаско Суперфосфат гранулированный 1кг	71 руб./шт.
13	Удобрение минеральное сухое, с контролируемым высвобождением питательных элементов Robin Green Хвойные 1кг.	296 руб./шт.
14	Удобрение органическое сухое Фаско Куриный помет 12кг	584 руб./шт.
15	Удобрение органоминеральное в гранулах Огородник Осеннее 2,5кг	161 руб. /шт.
16	Удобрение органоминеральное сухое, гранулированное, с микроэлементами Green Boom® От пожелтения хвои 2,5кг	197 руб
17	Удобрение органоминеральное сухое, гранулированное, с микроэлементами Robin Green® Для посадки универсальное 1,2кг.	143 руб.
18	Аммиачная селитра -мешок 50кг	2500р.
19	Диаммофоска (10:26:26)	22 000 руб./тонна
20	Калий хлористый	11 000 руб./тонна
21	Аммофос (12:52)	25 800 руб./тонна
22	Сульфат аммония (кристаллический)	10 800 руб./тонна
23	Сульфат Калия Ачинский (уп.50 кг)	3 400 руб.
24	Калимагнезия (уп.40 кг)	3 376 руб.
25	Нитрат калия (уп.25 кг)	2 652 руб.
26	Калий сернокислый	90 руб.
27	КАЛИЙНО-МАГНИЕВОЕ УДОБРЕНИЕ (1000КГ)	9200 руб.
28	Удобрение минеральное сухое Калий сернокислый(1кг)	100руб.
29	Растворин 100г Фаско	310 руб.
30	Аммиачная селитра(1 кг)	600 руб.

Рассмотренная ценовая политика выше перечисленных компаний показала, что если предприятие ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» заключит договор на поставку минеральных удобрений с любой из выше перечисленных компаний, то сможет снизить затраты на приобретение минеральных удобрений в среднем на 10%, так как на сегодняшний день предприятие приобретает минеральные удобрения по более высокой цене.

Тоже самое касается и затрат на приобретение химических средств защиты растений. На сегодняшний день наиболее выгодными поставщиками этого сырья являются следующие компании: Bayer, Bayer CropScience AG, Basf, DuPont, Альбит, Минерал, ЗАО "Август", ЗАО "Щелково Агрохим", ООО "Доктор Фармер-Рус". Средние цены на химические удобрения представлены в табл.3.2.

Таблица 3.2

Средние цены на химические средства для защиты растений

№ п/п	Виды химических средств	Цена, руб.
1	Табачная пыль 1кг	250,0
2	Средство для растений от вредителей БИ-58	170,0
3	Побелка садовая (0,5 кг)	15,0
4	Актара 1,2мл в стеклянной ампуле ВХ	220,0
5	Медный купорос 50г	12,50
6	Престиж от колорадского жука 60мл	250,0
7	Средство для борьбы с сорняками Торнадо® 500 мл	549,0
8	Агрокиллер 40 мл	105.00р.
9	Глифос 120 мл	160.00р.
10	Раундап 1л (Бельгийский)	1500.00р.
11	Сера коллоидная, защита растений от клещей(1 кг)	2265.00 руб.
12	Растворин марка А - подкормка растений в парниках, теплицах и открытом грунте(1 кг)	190,0
13	САВОЙ-1 - средство для инъекций (однокомпонентное)	1500,0
14	Средство от болезней растений "Максим" 25мл, флакон	110,0
15	Средство для защиты растений "Муратокс" 10мл	80,0

Закупая химические удобрения у выше перечисленных компаний, предприятие ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» сможет снизить затраты на покупку этого сырья в среднем на 8-10%. Является также необходимым снижение затрат на оплату труда за услуги сторонним организациям, так как этот вид затрат существенно увеличился и занимает значительную долю в общей структуре затрат на производство. Предприятие ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» для снижения

этого вида затрат может воспользоваться услугами других сторонних организаций или привлекать временных рабочих из различных регионов, где уровень жизни достаточно низкий. В частности, такими регионами являются: Киргизия, Узбекистан, Молдовия и другие. Привлекая работников из этих регионов, компания ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» может обеспечить экономию заработной платы и в целом это повлияет на снижение общего фонда оплаты труда.

Для поиска временных рабочих из таких регионов можно воспользоваться услугами кадровых агентств в сети Интернет. На сегодняшний день, существует множество сайтов для размещения вакансий: в частности наиболее известными из них являются: SuperJob.Ru , Работа.ru, Zarplata.RU, vakant.ru , Из рук в руки, rjb.ru, buildteam.ru , HeadHunter (hh.ru), Вакансия.RU, rosrabota.ru , futuretoday.ru, Доска.ру, Кадровичка.ру и другие. Все сайты имеют различную посещаемость и соответственно различную эффективность от размещения вакансий. Самым лидирующим сайтом по поиску сотрудников является в настоящий момент сайт HeadHunter (hh.ru).

Группа компаний HeadHunter (hh.ru) работает на рынке интернет-рекрутмента с 2000 года. На данный момент сайт hh.ru является одним из лучших онлайн-ресурсов для поиска работы и найма персонала. Бизнес-модель HeadHunter построена на продаже информации из базы данных резюме. Стратегия компании - инвестиции в новые технологии и постоянное совершенствование нашего сервиса. Миссия HeadHunter: помогать HR-менеджерам и рекрутерам качественно и в срок закрывать вакансии; содействовать соискателям в поиске достойной работы. Основу соискательской аудитории сайта составляют высококвалифицированные специалисты разного профиля. Руководители, менеджеры высшего и среднего звена, рабочий персонал - все они приходят искать работу на hh.ru.

Качество размещаемых на сайте резюме обеспечивается за счет тщательной ручной модерации. Неинформативные резюме на сайте не публикуются. Каждая вакансия, добавляемая работодателями, также проходит проверку вручную. Компания строго следит за тем, чтобы на HeadHunter не публиковались объявления

сомнительного характера и с недостаточной информацией о предполагаемой работе. HeadHunter предоставляет удобные инструменты для работы как работодателям, так и соискателям. Например, чтобы отправить кандидату шаблонное письмо приглашения на собеседование или отказа, рекрутеру достаточно один раз кликнуть мышью. Конкурентным преимуществом hh.ru является уникальная гибкая система настройки конфиденциальности резюме. Эти и другие функции позволяют сайту привлекать лучших кандидатов, а работодателям - быстро и качественно осуществлять поиск персонала. Группа компаний HeadHunter состоит в следующих ассоциациях и сообществах: Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК), Национальная конфедерация "Развитие человеческого капитала" и The Network, международная сеть job-сайтов, табл.3.3.

Таблица 3.3

Ассоциации и сообщества компании HeadHunter

Ассоциации и сообщества	логотип	характеристика
Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК)		Цель: сформировать в России цивилизованное информационное общество, которое будет иметь свое законодательство и свои кодексы профессиональной деятельности, принятые как пользователями, так и участниками интернет-рынка. Одна из ключевых задач Ассоциации состоит в построении эффективного диалога между государством и компаниями, действующими в сфере информационных, коммуникационных и интернет-технологий. РАЭК принимает активное участие в решении общественно значимых задач, нацеленных на развитие информационного общества в России и укрепление образа России как ответственного участника международного информационного пространства.
Национальная конфедерация "Развитие человеческого капитала"		Новое профессиональное сообщество HRD-экспертов России. Миссия: увеличение и повышение "качества" человеческого капитала России. Цель: формирование цивилизованного рынка услуг по управлению и развитию персонала высокой производительности труда.
The Network, международная сеть job-сайтов		Миссия: позволить рекрутерам успешно искать таланты по всему миру. Сеть объединяет 36 ведущих порталов по поиску сотрудников и работы в 119 странах мира. Сайты участников The Network посещают более 55 миллионов уникальных посетителей, ищущих работу каждый месяц.

Размещение вакансий на этом сайте платное(табл. 3.4.), но на нем достаточно высокая эффективность по поиску работников, в среднем в сутки посещаемость сайта составляет 55 тыс. человек. Это достаточно высокий уровень посещения.

Таблица 3.4

Цены на размещение вакансий на сайте HeadHunter

№ п/п	Вид размещения	характеристика	преимущества
1	Вакансия «Стандарт» - простое решение сложных задач подбора	До 400 просмотров в первые дни размещения. Этого достаточно, чтобы закрыть несрочную вакансию рядового специалиста или топ-менеджера. Стандартные вакансии- привычный и легкий способ публикации вакансий. Публикация размещается на сайте в течение 30 дней и располагается в поиске по дате создания.	Второй блок в поиске; Экономное решение. Цена 195-600 руб.
2	Вакансия «Премиум» - максимум соискателей, никаких усилий	До 900 просмотров в первые дни размещения. Этого достаточно, чтобы закрыть срочную вакансию, вакансию редкого специалиста или топ-менеджера. Вакансии «Премиум» занимают первые места в результатах поиска и в рассылке в течение первых 7 дней. Они неповторимы, отличаются от других насыщенным шоколадным цветом и легко узнаваемы в поиске благодаря вашему логотипу.	Первые в поиске; Максимум откликов; Логотип в результатах поиска; Рассылка подходящим соискателям. Цена от 2000-6000руб.

Следовательно, размещая вакансии на сайте HeadHunter, организация получает ряд преимуществ: большой охват соискателей, выгода от размещения. Так, в частности, при размещении в печатных СМИ, средняя стоимость одной вакансии составляет от 600-1200руб. в неделю. Размещая вакансию на сайте (объявление стандартное), цена составляет от 195-600руб. При этом достаточно большое количество просмотров, по сравнению с печатными СМИ. Необходимость в размещении вакансий и поиска сотрудников именно через интернет источники можно объяснить и тем, что на этих сайтах размещается множество резюме соискателей, при этом количество размещенных резюме существенно превышает количество свободных вакансий.

Таким образом, для поиска сотрудников или услуг сторонних организаций на предприятие ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД», целесообразно размещать ва-

кансии на сайте HeadHunter. В целях наибольшего охвата соискателей и быстрой эффективности поиска сотрудников, является необходимым размещение вакансий по тарифу «Премиум», при таком размещении компания сможет получить максимум откликов. Для финансирования вакансий целесообразно выделить денежные средства в размере не менее 10000 руб. При этом привлекая сотрудников из других регионов, предприятие может обеспечить снижение уровня заработной платы на 20%. К примеру, средняя заработная плата услуг сторонних организаций по данным на 2013 г. составляла 28,0 тыс. руб. Если снизить уровень заработной платы на 20%, то среднемесячная заработная плата составит 22,4 тыс. руб. Граждане из Киргизии, Молдовы, Узбекистана- охотно согласятся на работу с таким уровнем дохода, так как в вышеперечисленных регионах уровень заработка намного ниже. Таким образом, компания ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД», потратив финансовые ресурсы в размере 10000,0 руб. на поиск сотрудников и услуг сторонних организаций, сможет обеспечить себе экономию фонда оплаты труда в среднем на 20%.

Одной из причин роста затрат на услуги сторонних организаций является отсутствие достаточного парка оборудования, в связи с этим приходится обращаться за услугами трактористов и комбайнов. На сегодняшний день по имеющимся данным (прил.6), компания имеет всего 3 трактора, 1 тракторный прицеп, 1сеялку, 1 комбайн зерноуборочный, 2 грузоперевозящих автомобиля, рис.3.2.

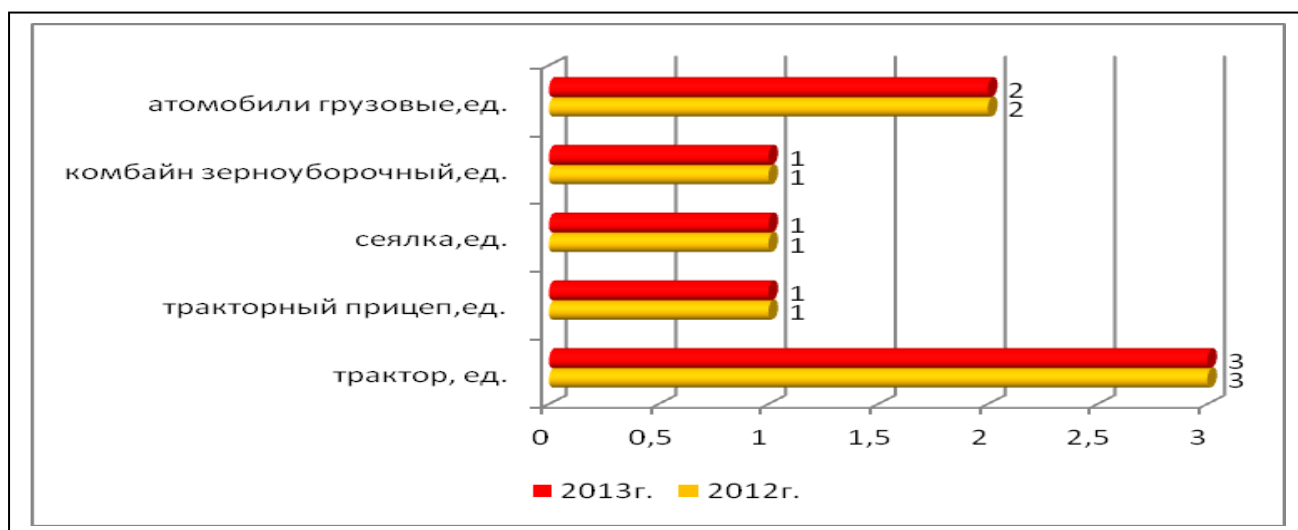


Рис. 3.2. Данные о наличии собственного парка оборудования на предприятии ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» по данным на 2012-2013г.г.

Таким образом, для снижения затрат на услуги сторонних организаций, предприятию ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» целесообразно пополнить собственный парк оборудования. Для этого целесообразно взять спецтехнику в лизинг.

Лизинг- это вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами. Однако, приобретение сельскохозяйственной техники в лизинг в Чеченской республике не представляется возможным, так как отсутствуют предложения лизинга спецтехники в данном регионе. Но приобрести спецтехнику можно в РФ. Рассмотрим кратко нормативно-правовое регулирование и рынок лизинга в России.

Лизинговая деятельность регулируется ФЗ от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с изм. и доп.от 31 декабря 2014 г.). Целями данного федерального закона являются развитие форм инвестиций в средства производства на основе финансовой аренды (лизинга), защита прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечение эффективности инвестирования. В федеральном законе определены правовые и организационно-экономические особенности лизинга. Сферой применения Федерального закона является лизинг имущества, относящегося к непотребляемым вещам (кроме земельных участков и других природных объектов), передаваемым во временное владение и в пользование физическим и юридическим лицам.

Согласно ФЗN 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" (с изм. и доп.от 31 декабря 2014 г.), предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество. Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения, за исключением продукции военного назначения, лизинг которой осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федера-

ции, Федеральным законом от 19 июля 1998 года N 114-ФЗ "О военнотехническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" в порядке, установленном Президентом Российской Федерации, и технологического оборудования иностранного производства, лизинг которого осуществляется в порядке, установленном Президентом Российской Федерации.

Достаточно интересной является статистическая отчетность по финансовому лизингу в РФ. Проведем анализ заключенных договоров финансового лизинга в РФ на основании данных федеральной службы статистики, с 2003-2013 г.г., рис.3.3.

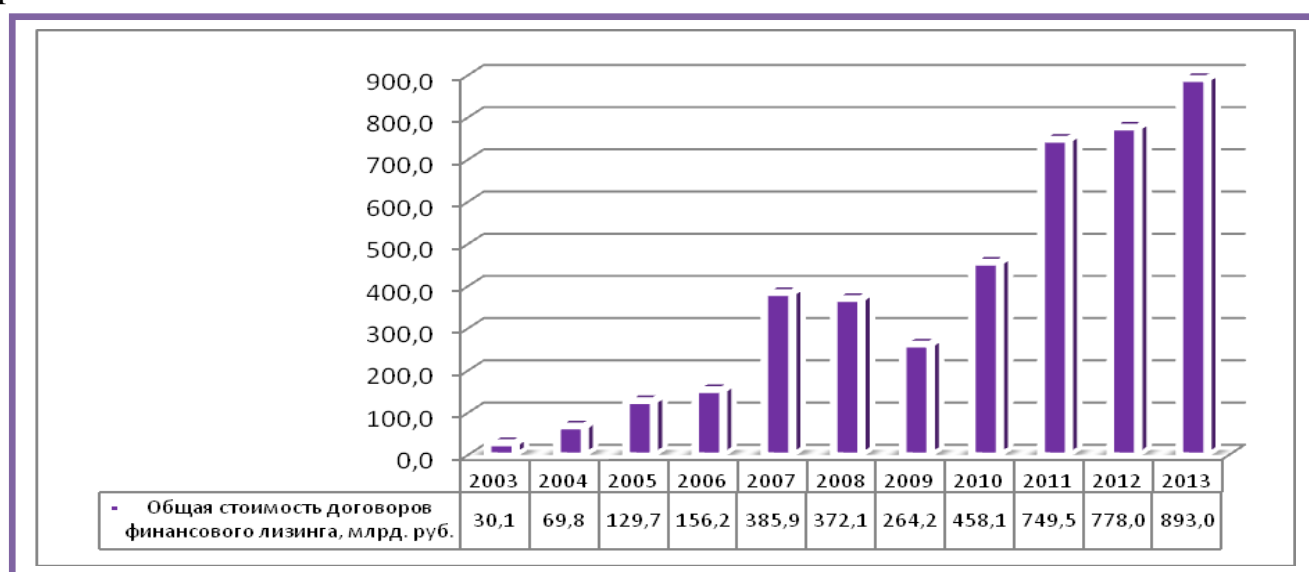


Рис.3.3. Динамика общей стоимости договоров финансового лизинга в России с 2003-2013 г.г¹.

Данные рис.3.3. показывают, что в течении анализируемого периода наблюдается рост общей стоимости договоров финансового лизинга. Так, по состоянию на 2013 г. было заключено договоров финансового лизинга на сумму 893,0 млрд. руб., а это на 115,0 млрд. руб. больше по сравнению с показателем 2012 г. и на 862,9 млрд. руб. больше по отношению к показателю анализируемого периода.

При этом, согласно данных, в лизинг предоставляются здания, оборудование, транспортные средства, рабочие и продуктивный скот. Наибольший объем договоров финансового лизинга приходится на лизинг транспортных средств,

¹ Россия в цифрах. Статистический сборник. 2014 г. [электронная версия][www.gks.ru]

рис.3.4. Так, по состоянию на 2013 г. доля лизинга транспортных средств составила 70,3% от общей суммы заключенных договоров. На долю машин приходится 28,3% от общей суммы договоров.

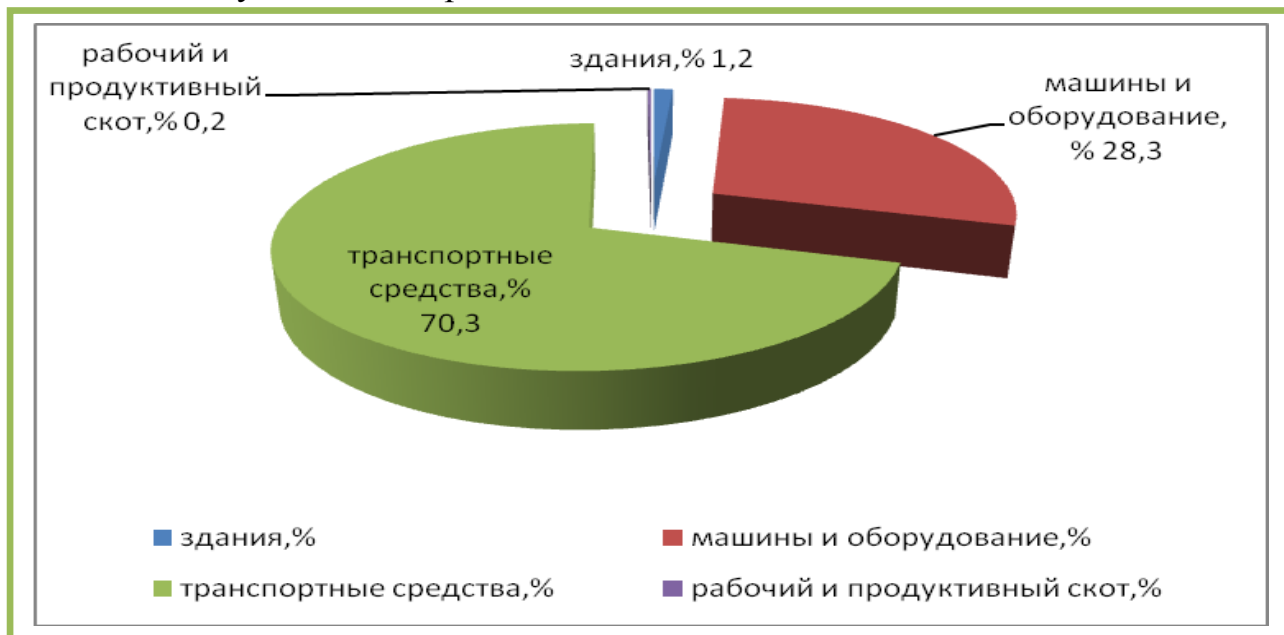


Рис.3.4. Структура договоров финансового лизинга, заключенных в России по состоянию на 2013 г. ²

Таким образом, финансовый лизинг в России активно развивается, в лизинг предоставляются как здания ,транспортные средства, так машины и оборудование. Основными преимуществами лизинга являются: экономия на налогах на прибыль, экономия на налоге на имущество, отсутствие дополнительного обеспечения и др.

Следует отметить, что лизинг грузового транспорта является преимуществом для тех компаний, которые не могут приобрести оборудование за счет собственных средств. Однако, при оформлении лизинга, следует учитывать, первоначальный авансовый платеж, сумма финансирования и срок договора лизинга. Таким образом, большим преимуществом обладает так компания- лизингодатель, которая предлагает наиболее эффективные способы заключения лизинговых сделок. Для того, чтобы найти наиболее выгодного лизингодателя по предоставлению сельскохозяйственной техники и грузового транспорта в лизинг или автокредитам, необходимо провести сравнительный анализ рейтинга компаний лизингодателей.

² Россия в цифрах. Статистический сборник.2014 г. [электронная версия][www.gks.ru]

По имеющимся рейтингам по данным на 2014 г., по предоставлению автокредитов, рейтинг возглавляет Газпромбанк, сумма первоначального взноса составляет от 15% при процентной ставке по кредиту 13,5-17%, таблица 3.5.

Таблица 3.5

Рейтинг банков по автокредитам на 2014г³.

Банк	Процентная ставка	Размер первоначального взноса	Максимальная сумма займа (руб.)
Газпромбанк	13,5-17%	от 15%	до 4,5 миллионов
ВТБ 24	14-17,5%	от 15%	до 5 миллионов
ЮниКредит Банк	14,5-18%	от 15%	до 6,5 миллионов
Нордеа Банк	14,5-16%	от 0%	до 100 тыс. евро по курсу ЦБ на дату оформления автокредита
Уральский Банк Реконструкции и Развития	15%	от 10%	не ограничена

Лидирующими банками по автокредиту также являются ВТБ 24, ЮниКредит Банк, Нордеа Банк, Уральский Банк Реконструкции и Развития. Следует отметить, что Сбербанк России не входит в рейтинг по предоставлению автокредитов. Лидирующими банками по предоставлению лизинга являются: ВЭБ-лизинг, ВТБ Лизинг. Стоимость лизингового портфеля этих банков составила 640 023,7 млн. руб. и 372 645,3 млн. руб. соответственно. Сбербанк также входит в рейтинг по объему лизингового портфеля (по состоянию на 01.07.2014г.), однако занимает третью строчку рейтинга, рис.3.5. По состоянию на 01.07.2014г. объем лизингового портфеля Сбербанка составил 233 633,7 млн. руб. Лидирующими банками также являются: Газпромбанк Лизинг, Альфа-Лизинг, Балтийский Лизинг, ЮниКредит Лизинг, Дойче Лизинг Восток, Интерлизинг, рис.3.5.

Таким образом, так как ОАО «ВЭБ-лизинг» занимает лидирующие позиции в строчке рейтинга по предоставлению лизинга, а ОАО «Сбербанк» отстает на позицию, проведем сравнительный анализ лизинговых сделок ОАО «ВЭБ-лизинг» и ОАО «Сбербанк-лизинг». Преимущества лизинга спецтехники в ОАО «ВЭБ-лизинг» заключается в том, что банк предлагает широкий спектр различной техники различных популярных марок. При этом минимальный размер аванса составляет 10% при сроке финансирования от 12-72 месяцев. ЗАО «Сбербанк Лизинг» также предоставляет услугу лизинга спецтехники, в том числе и сельскохо-

³ ТОП-5 банков по автокредитам[Электронный ресурс].[URL: <http://kredit-2014.ru>].

займственной техники российского и иностранного производства. При этом авансовый платеж на технику иностранных производителей составляет от 15%, авансовый платеж на технику отечественных производителей составляет до 48 месяцев.

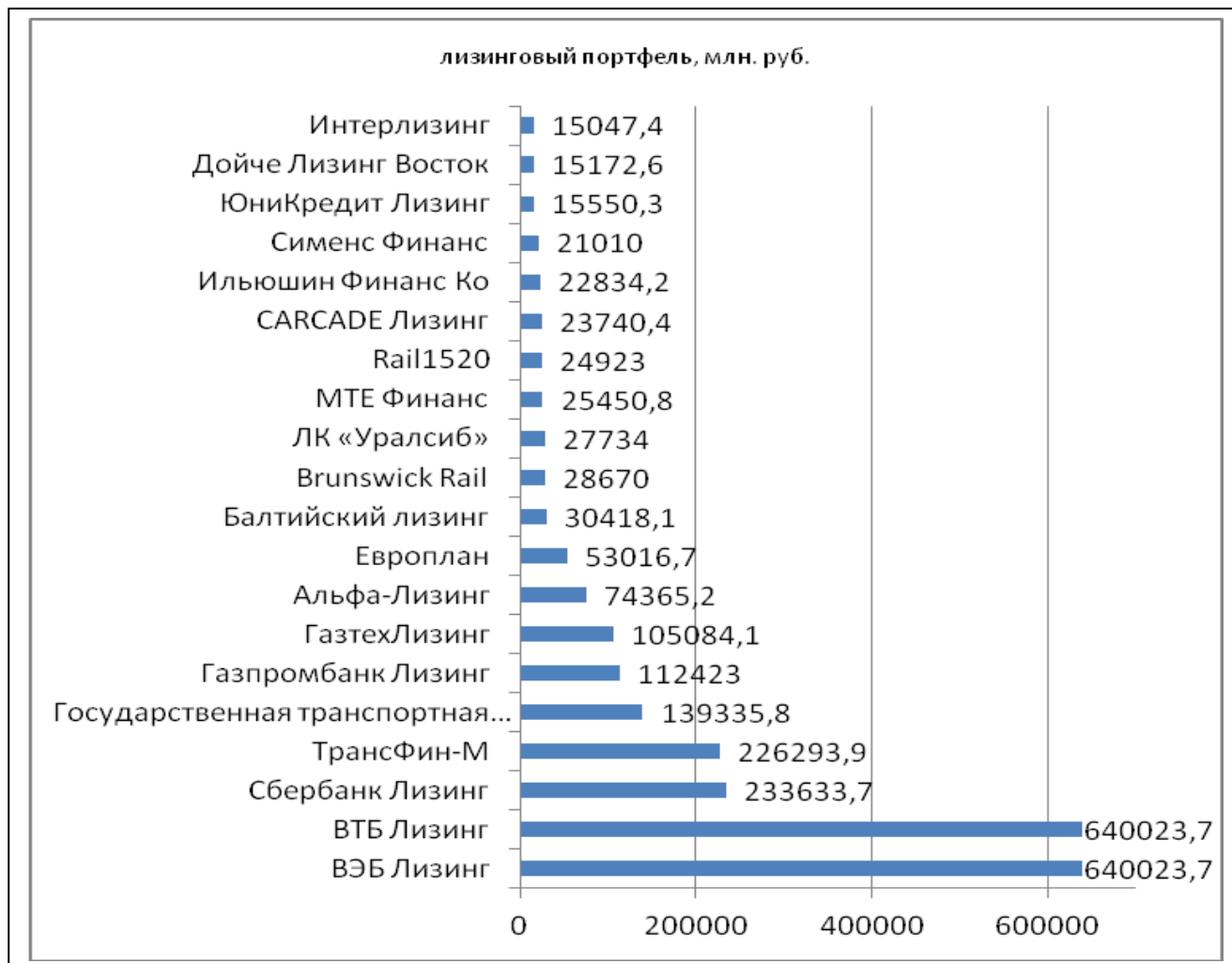


Рис.3.5. Рейтинг банков по объемам лизингового портфеля на 01.07.2014 г⁴.

Следовательно, преимуществами лизинга ВЭБ перед Сбербанком является низкий первоначальный авансовый платеж, который в два раза ниже, чем в Сбербанке, а также ВЭБ предлагает в лизинг спецтехнику и грузовой транспорт на более длительный срок который, может составлять до 72 месяцев, тогда как в Сбербанке срок лизинга составляет 48 месяцев. Следовательно, для анализируемого предприятия наиболее выгодным партнером по лизингу является «ВЭБ-лизинг».

⁴ Рейтинг лизинговых компаний России [Электронный ресурс]. [URL:<http://www.banki.ru>].

При сотрудничестве с этим банком, предприятие может при тех же финансовых ресурсах взять в лизинг в два раза больше транспорта, чем в ОАО «Сбербанк».

Кроме представленных выше лизинговых компаний, наиболее известными лизинговыми предприятиями по предоставлению сельскохозяйственной техники являются: Лизинговая компания ООО "РМБ-Лизинг" , ООО «Объединение техника», лизинговая компания «Лизингагро» и др. Эти компании специализируются в основном на спецоборудовании и технике для сельскохозяйственных работ. При этом авансовый платеж составляет 20%, сумма финансирования от 300 тыс. руб., сроки лизинга на 5 лет, удорожание от 5% в год, разнообразные графики лизинговых платежей. Однако, условия лизинга у «ВЭБ-лизинг» являются наиболее предпочтительными, чем у данных компаний.

Так как предприятие ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» имеет недостаточно собственного оборудования, то целесообразно в лизинг приобрести следующие виды техники: комбайн, трактор, тракторный прицеп, сеялку. За счет того, что предприятие расширит собственный парк оборудования, это позволит снизить затраты на услуги сторонних организаций в среднем на 40%, однако произойдет рост затрат на ГСМ, в среднем в год затраты при таком парке оборудования (комбайн, трактор, тракторный прицеп, сеялка) составят 880,0 тыс. руб.

Выше были рассмотрены основные мероприятия, направленные на снижение затрат на основное производство, в частности, за счет предложенных мероприятий, произойдет снижение затрат на семена- в размере 50%, снижение затрат на минеральные удобрения- на 10%, снижение затрат на приобретение химических средств защиты растений на 10%, снижение затрат на оплату труда за услуги сторонним организациям на 60%.

Также выше было предложено еще одно основное мероприятие, направленное на совершенствование деятельности предприятия ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД»- это увеличение товарооборота (объемов продаж). Объемы продаж можно увеличить двумя способами: 1) с помощью поиска потенциальных потребителей продукции(рассылка коммерческих предложений предприятиям и организациям); 2) с помощью продвижения продукции компании в сети Интернет (со-

здание сайта и его продвижение), так как именно этот вид продвижения является на сегодняшний день наиболее предпочтительным. Продвижение компании в сети Интернет- иначе называется электронной коммерцией. Рассмотрим кратко преимущества и перспективы развития предприятия ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» именно в сети Интернет на российском рынке и рынке электронной коммерции всего мира.

Согласно прогнозам Morgan Stanley к 2015 году рынок электронной коммерции в России вырастит до 36 миллиардов долларов, что составит 4,5% от всего розничного оффлайн оборота, а к 2020 году интернет-рынок достигнет объёма в 72 миллиарда долларов и 7% от всего розничного товарооборота⁵, рис. 3.6-3.7.

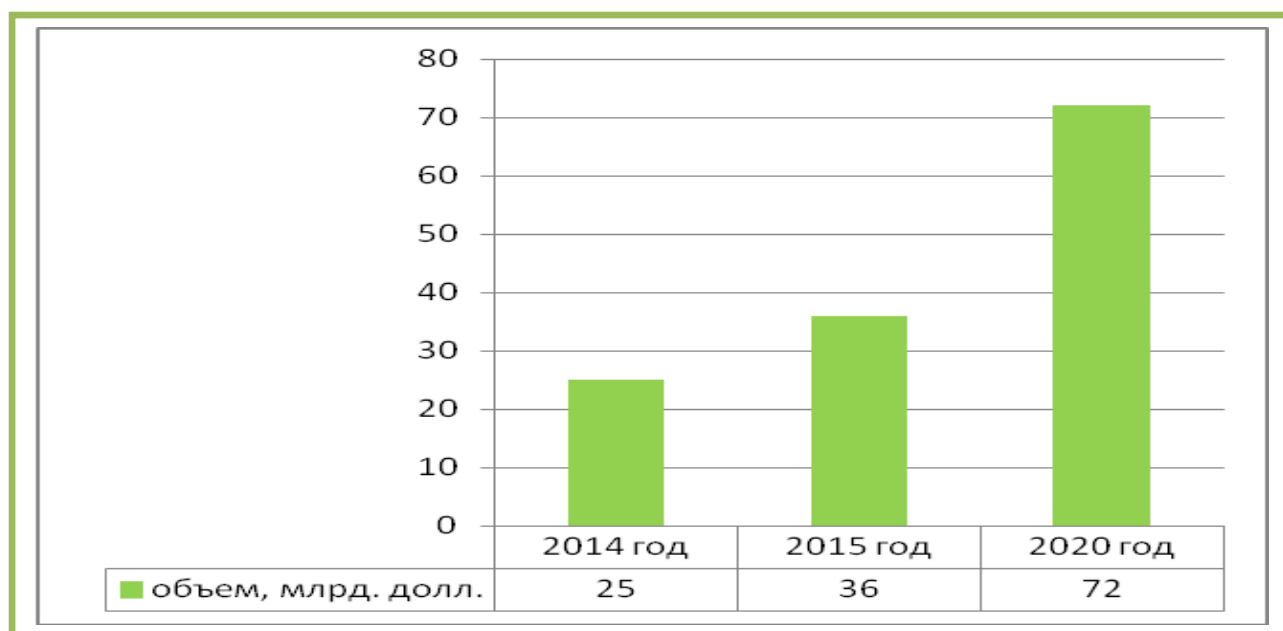


Рис.3.6. Потенциал рынка электронной коммерции в России с 2014-2020 г.г.

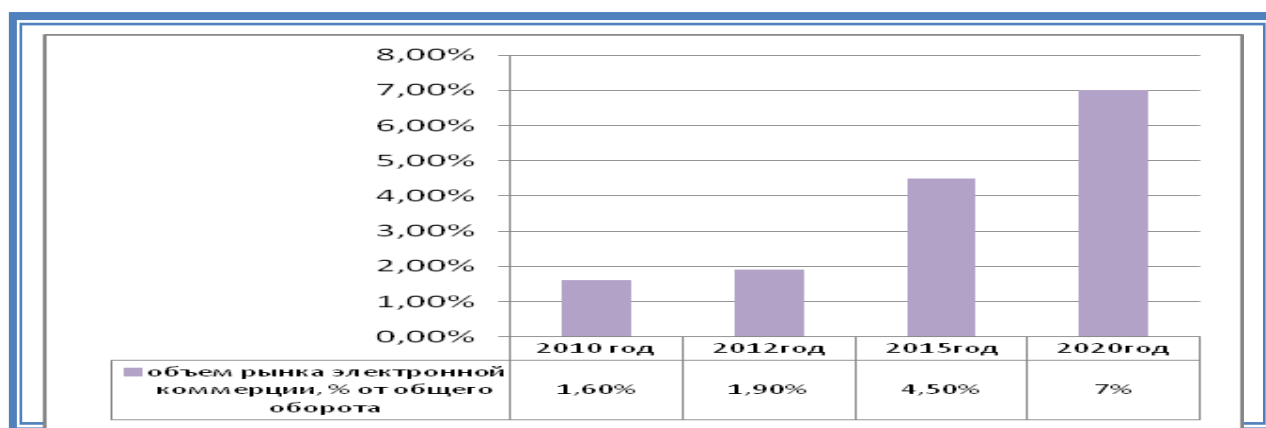


Рис.3.7. Потенциал рынка электронной коммерции в России с 2014-2020 г.г.

⁵ Развитие электронного рынка в России в ближайшие годы. [электронная версия] Дата публикации: 10.01.2013. <http://predprinimatel.ru>

На рост российского рынка электронной коммерции во многом повлияет и увеличение количества пользователей интернета, так, например, сейчас в России 53 миллиона человек пользуются сетью интернет, а к 2015 году их количество вырастет до 87 миллионов. Также сыграет свою роль и развитие популярности банковских карт, так, например, в 2010 году всего 27% интернет-покупателей пользовались банковскими картами для оплаты товаров в сети, а в 2011 году этот показатель вырос до 40%⁶. Другие участники электронного рынка в России, занимающие лидирующие позиции, прогнозируют, что рынок электронной коммерции вырастит, примерно на те же 40-50%, но не из-за увеличения количества пользователей сети Интернет, а из-за смены предпочтений российских покупателей, которые будут перебираться из оффлайна в онлайн. Таким образом, рынок электронной коммерции в России имеет большие перспективы.

Рассмотрим кратко перспективы развития рынка электронной коммерции в мире. По данным агентства Invesp.com, в 2011 году объем продаж в сфере электронной коммерции в мире составил 680,6 млрд. долларов США. По прогнозам этого агентства, данная сумма будет только расти, и к 2015 году достигнет отметки в 1,5 трлн. долларов США⁷, рис. 3.8. К сожалению, нет более долгосрочных данных по развитию рынка электронной коммерции в мире, однако, этого достаточно для того, чтобы убедиться в положительной динамике развития рынка.

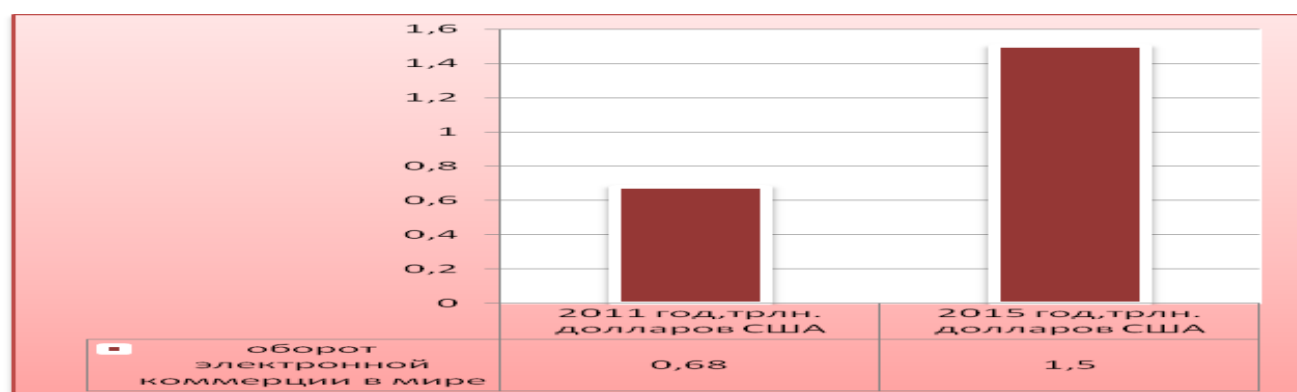


Рис.3.8. Емкость и потенциал рынка электронной коммерции в мире с 2011-2015 г.г.

⁶ Развитие электронного рынка в России в ближайшие годы. [электронная версия] Дата публикации: 10.01.2013.<http://predprinimatel.ru>

⁷ «Состояние электронной коммерции в мире» [электронная версия]/[www. E-reperr. ru](http://www.E-reperr.ru) 24 июля 2011г.

Таким образом, рынок электронной коммерции- это динамично развивающаяся отрасль как в России, так и в зарубежных странах. Поэтому развитие любого предприятия, в том числе и предприятия ГУП «ГОСХОЗ «20 ПАРТСЪЕЗД» является целесообразным. Для того, чтобы оценить экономическую эффективность предложенных мероприятий, целесообразно перейти к следующей части исследования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

(примерный)

Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ: Учебное пособие / Под ред. Л.Е. Басовского – М.: Инфра-М, 2003. – 222 с.

Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2002. – 215 с.

Реймер В.В., Куправа Т.А., Елбаев Ю.А. Информационно-инновационные технологии в агробизнесе. Учебно-методическое пособие. М.: изд-во Буки-Веди, 2013. – 160 с.

Зимин Н.Е, Солопова В.Н. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: КолосС, 2004. – 384 с.

Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2004. – 424 с.

Тушканов М.П., Савельева И.Е., Бережная В.Ю. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций// Методическое пособие для ПЗ и самостоятельной работы студентов факультета садоводства и овощеводства, М.: Изд-во МСХА, 2006

Экономика сельского хозяйства: учебное пособие / Под ред. проф.
Н.А.Попова. – М.: ИНФРА-М, 2010.-398 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ