

УДК 633.1

**АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗЕРНА
И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «КАРЛИНСКОЕ»
ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF GRAIN AND WAYS OF ITS
IMPROVEMENT ON THE EXAMPLE OF ОАО "CARLINSKOE"**

Н.А. Иванова, В.М. Севастьянова
N.A. Ivanova, V.M. Sevastynova
Ульяновская ГСХА
Ulyanovsk state academy of agriculture

The struggle for the producer calls for the competitive goods. In this case the problem of evaluation of the competitive ratio of goods arises. The competitive ability of crop production by way of example of the specific enterprise is considered in the article. Meanwhile, the rating system and also SWOT-analysis are utilized in this research.

Борьба за производителей требует создание конкурентоспособных товаров, в связи с этим возникает проблема определения уровня конкурентоспособности товара и затрат на ее достижение. Индикаторами конкурентоспособности могут служить такие показатели, как объем сбыта продукции, прибыль, уровень покрытия постоянных затрат.

Понятие конкурентоспособности тесно взаимосвязано с качеством продукции, однако эти понятия не тождественны. Параметры качества продукции, как правило, определяют исходя из интересов производителя, а параметры конкурентоспособности – из интересов потребителя. При этом если уровень качества определяется техническим уровнем развития производства, то уровень конкурентоспособности определяется уровнем развития потребностей. Превышение уровня конкурентоспособности над уровнем развития потребностей может быть не оценено и не даст ожидаемого экономического эффекта.

Оценка уровня конкурентоспособности товара необходима для проведения успешной маркетинговой политики. Оценка конкурентоспособности товара производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. При этом базой сравнения может служить конкурирующий товар, гипотетический (идеальный) образец или группа аналогичных товаров [2].

Проведем сравнительную оценку конкурентоспособности зерна ОАО «Карлинское» с основными конкурентами – хозяйствами, работающими на одном рыночном сегменте (таблица 1).

Анализ представленных показателей наглядно свидетельствует, что ОАО «Карлинское» по ряду представленных показателей уступает конкурентам. Урожайность озимых и яровых зерновых в анализируемом хозяйстве является минимальной среди конкурирующих предприятий. При этом она на 50,3,8% ниже, чем в СХП «Волжанка» и на 31,27% меньше, чем в среднем по России – 22,7 ц с га.

Таблица 1. – Сравнительная характеристика конкурентоспособности зерна в хозяйствах Ульяновского района, 2009 г.

Показатели	ОАО «Карлинское»	ЗАО «Тетюшское»	ООО СХП «Волжанка»	ООО «Стройпластмасс - Агропродукт»	ООО ПСК «Красная Звезда»
Урожайность, ц	15,6	25,6	31,0	26,0	23,4
Прямые затраты труда на 1 ц, чел.-час.	0,18	0,41	0,75	0,53	0,12
Производственная себестоимость 1 ц, руб.	360,64	285,90	350,00	329,00	381,00
Полная себестоимость 1 ц, руб.	389,39	314,32	350,00	323,90	276,85
Цена реализации 1 ц, руб.	266,55	397,78	450,00	340,40	423,23
Прибыль (+), убыток (-), руб.	-122,84	83,46	100,00	16,50	146,38
Рентабельность (+), убыточность (-) производства, %	-31,54	26,55	28,57	5,09	52,87

Прямые затраты труда на 1 ц зерна напротив минимальны, данный показатель меньше затрат труда в СХП «Волжанка» более чем в 4 раза. Показатели производственной и полной себестоимости 1 ц зерна максимальны среди предприятий – конкурентов, что значительно сокращает конкурентоспособность зерна в ОАО «Карлинское».

Существующие каналы реализации продукции не позволяют обеспечивать высокую цену реализации зерна, следовательно, убыток, получаемый от производства и реализации зерна в ОАО «Карлинское» составляет 122,84 тыс. руб. Анализируемое предприятие является единственным из рассматриваемых хозяйств, где производство зерна в 2009 г. было не рентабельным.

С целью анализа конкурентоспособности присвоим каждому из предприятий – конкурентов рейтинговое место по представленным показателям (таблица 2).

Анализ рейтинговой оценки позволяет утверждать, что наиболее конкурентоспособным среди анализируемых предприятий является ПСК «Красная Звезда». Данное предприятие занимает первое место среди конкурентов по показателям полной себестоимости зерна, рентабельности производства.

Вторым предприятием по показателям конкурентоспособности является ООО СХП «Волжанка» и ЗАО «Тетюшское». Данные предприятия набрали равное количество баллов и уступают позиции основному лидеру незначительно (разница составляет всего 3 балла). При этом цена реализации зерна максимально высокая в СХП «Волжанка», а ЗАО «Тетюшское» лидирует среди конкурентов по низким показателям производственной себестоимости 1 ц.

Третье место в рейтинговой оценке принадлежит ООО «Стройпластмасс - Агропродукт», с отрывом в 8 баллов от основного конкурента. Анализируемое предприятия отстает от конкурирующих предприятий со значительным отрывом в рейтинговой оценке. Все перечисленные показатели, кроме затрат труда, являются максимально низкими. При этом урожайность в данном хозяйстве на 15,4 ц меньше, чем в ЗАО «Тетюшское» и на 7,1 ц меньше урожайности в среднем по России в 2009 г. (22,7 ц с га).

Таблица 2. – Рейтинговая оценка конкурентоспособности зерна

Показатели	Рейтинговая оценка				
	ОАО «Кар- лин- ское»	ЗАО «Те- тюш- ское»	ООО СХП «Вол- жанка»	ООО «Стройпласт- масс - Агро- продукт»	ООО ПСК «Красная Звезда»
Урожайность, ц	1	3	1	2	4
Прямые затраты труда на 1 ц, чел.-час.	2	3	5	4	1
Производственная себестоимость 1 ц, руб.	4	1	3	2	5
Полная себестоимость 1 ц, руб.	5	2	4	3	1
Цена реализации 1 ц, руб.	5	3	1	4	2
Прибыль (+), убыток (-), руб.	5	3	2	4	1
Рентабельность (+), убыточность произ- водства (-), %	5	3	2	4	1
Итоговая сумма баллов	31	18	18	23	15
Место в рейтинговой оценке	4	2	2	3	1
Пр и м е ч а н и е: Наиболее благоприятный показатель - 1					

Следовательно, можно с уверенностью утверждать, что ОАО «Карлинское» является не конкурентоспособным предприятием, поскольку на одном рыночном сегменте с ним функционируют более эффективные производители.

С целью анализа конкурентоспособности зернового производства в исследуемом хозяйстве возможно применение методики SWOT – анализа [1]. Данный анализ используется для комплексной оценки текущего положения предприятия на рынке и возможностей его дальнейшей деятельности, применяется в рамках стратегического управления для определения важнейших направлений перспективного развития организации (таблица 3).

Цель анализа заключается в том, что бы на основании оценки состояния организации в настоящем составить представление о ее будущем. При этом намечается план превращения ее недостатков в достоинства, а угроз – в возможности, при одновременном усилении преимуществ и устранении слабых сторон деятельности.

Анализ может осуществляться как для отдельных сегментов рынка, так и для отдельных видов бизнеса. Его результаты в дальнейшем используются при разработке стратегических планов и планов маркетинга, при разработке бизнес – планов.

Проведенный SWOT-анализ позволил установить, что на современном этапе динамика конкурентоспособности ОАО «Карлинское» в значительной мере определяется следующим:

1) колебаниями конъюнктуры рынка зерна, т. к. большая часть из выращенного зерна идет на вывоз за пределы области (в 2008 г. экспорт составил около 64% от валового сбора зерна);

2) динамикой регионального спроса на зерно, рост которого ограничен низкими темпами роста животноводства в области и сокращением спроса домохозяйств, в связи с ростом их доходов и сменой продуктовых предпочтений;

Таблица 3. - SWOT-анализ конкурентоспособности зернового производства в ОАО «Карлинское»

Сильные стороны (Strength)	Слабые стороны (Weakness)
1. Территориальная близость к основным транспортным артериям, включая, железнодорожную и автомобильную сеть, а также порты реки Волги 2. Низкая стоимость земли и труда 3. Высокий уровень товарности зерна 4. Обеспеченность материально – технической базой 5. Достаточная нормативно-правовая база по агропромышленному комплексу (действуют целевые федеральные и областные программы по основным направлениям развития АПК)	1. Слабое материально-техническое обеспечение услуг по сушке и подработке зерна, погрузке и разгрузке, лабораторным исследованиям, отпуску зерна для перевозки 2. Недостаточная база для хранения зерновой продукции 3. Высокие затраты на производство 4. Низкое качество выращенных зерновых, низкая цена реализации зерна 5. Низкий уровень менеджмента, в т.ч. по управлению затратами 6. Недостаток оборотных средств 7. Нехватка высококвалифицированных специалистов 8. Недостаточное развитие службы маркетинга и собственных сбытовых сетей
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
1.Повышение урожайности зерновых культур 2. Применение современных интенсивных технологий при выращивании зерновых. 3. Активная государственная политика в сфере агропромышленного комплекса 4. Создание благоприятного инвестиционного климата в регионе 5. В рамках областных целевых программ: – восстановление и активное использование элитного семеноводства; – формирование зон интенсивного производства молока и мяса в сельскохозяйственных районах области (как возможности роста спроса на фуражное зерно); – кадровое обеспечение агропромышленного комплекса; – техническая и технологическая модернизация; – внедрение ресурсосберегающих технологий; – страхование рисков в сельском хозяйстве 6. Кооперативные связи с другими регионами 7. Развитие инфраструктуры регионального рынка зерна	1. Колебания рыночной конъюнктуры (цены на зерно будут зависеть от колебания мировых цен и объемов имеющихся зерновых запасов) 2. Климатические условия зоны повышенного риска 3. Разрыв цен на реализуемую зерновую продукцию и приобретаемые материальные ресурсы 4. Недостаточное государственное финансирование 5. Конкуренция зерновой продукции

3) колебаниями цен на рынке энергоносителей, т.к. расходы на ГСМ составляют значительную долю в себестоимости зерна;

4) степенью интеграции и концентрации капитала, т.к. рентабельность вертикально интегрированных зернопроизводящих предприятий на 15–20% выше

среднеотраслевого уровня;

5) состоянием областной инфраструктуры рынка зерна (мощностей до-работки, хранения, транспортировки зерна, организации сбыта, кредитования, управленческого и маркетингового консультирования);

6) степенью участия местных, региональных и федеральных властей в процессе регулирования объемов производства, направлений зернопотоков, цен, экспорта и импорта зерна на региональном рынке.

Проведенный анализ позволяет сориентировать руководство предприятия на решение ключевых, наиболее актуальных сторон деятельности организации, разработать предложения по совершенствованию управления зерновым производством в целях повышения конкурентоспособности зерна.

Литература:

1. Акулич И.Л. Маркетинг / И.Л. Акулич, В.В. Тарелко.- Минск: Современ. шк., 2007.- 304 с.
2. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. 12-е изд.- СПб.: Питер, 2007.-816 с.

УДК 331.1 (075.8)

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК PREVENTION AND CONFLICT MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION DURING THE PERIOD OF RESTRUCTURING

О.Ю. Калмыкова, А.В. Гагаринский
O. Yu. Kalmykova, A. V. Gagarinskiy

In this article the authors discuss the prevention and conflict management in the organization during the period of restructuring.

Переход отечественной экономики на рыночный механизм хозяйствования обусловил ряд принципиальных изменений в функционировании промышленных предприятий. Радикальные реформы управления народным хозяйством привели к необходимости изменения условий и характера функционирования всех субъектов хозяйственной деятельности в России. В программных заявлениях высшего руководства нефтегазового комплекса на данном этапе развития, жестко поставлена задача достижения предприятиями международного уровня конкурентоспособности, на основе последних достижений науки и техники, использования и