

УКД-631

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ МЕРЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПОДСОЛНЕЧНИКА В ООО «ПЕТРОВСКОЕ»

*М.Д. Кудашёва, студентка 4 курса экономического факультета
Научный руководитель Е.Ю. Чупахина, кандидат экономических наук
ФГОУ ВПО «Ульяновская государственная
сельскохозяйственная академия»*

Ключевые слова: *масличные культуры, подсолнечник, интен-
сификация, эффективность производства.*

*Данная работа посвящена основной масличной культуре –
подсолнечнику. На примере общества с ограниченной ответвен-
ностью «Петровское» показывается эффективность производства
данной культуры и необходимость ее повышения.*

В последние годы наблюдается тенденция роста пищевого и про-
мышленного потребления растительных масел в мире, благодаря этому
сектор производства масличных культур и их переработки является ди-
намически развивающимся.

Подсолнечник является одной из основных масличных культур,
на его долю приходится 7% мирового производства масличных. Доля
подсолнечного масла в общем объеме производства растительных масел
в мире составляет 8%.

При этом спрос на подсолнечное масло стабильно растет. С од-
ной стороны, это обусловлено тенденциями увеличения пищевого по-
требления растительных масел. С другой стороны, в условиях роста не
пищевого потребления растительных масел для этих целей часть пище-
вого потребления также замещается подсолнечным маслом.

Среди стран мира Россия, Украина и Аргентина занимают лиди-
рующие позиции в рейтинге мировых производителей и экспортеров
семян подсолнечника.

В мировом производстве и экспорте подсолнечного масла Рос-
сия, Украина и Аргентина являются бесспорными лидерами. На долю
рассматриваемых стран приходится 55% от мирового производства под-
солнечного масла и 85% экспорта.

Под урожай 2011 года в хозяйствах всех категорий (сельхозорга-
низации, фермеры, население) России посеяно подсолнечника - на 7,6
млн. га. Что составляет 13,5% от всех засеянных площадей. В Ульянов-

ской области под подсолнечник засеяно 796 тыс. га или 14,6% от всей площади посевов культур (рис. 5).

В России масличные культуры возделываются для получения технического и пищевого масла. Подсолнечник - основная масличная культура России.

Биологические особенности подсолнечника соответствуют климатическим условиям значительной территории страны. Основное производство подсолнечника сосредоточено в Южном, Центральном и Приволжском федеральных округах.

Подсолнечник как пропашная культура очищает поле от сорняков, поэтому является хорошим предшественником для яровых зерновых, а в Южных районах страны - и озимых культур.

Производство подсолнечника оказывает существенное влияние на эффективность функционирования всей отрасли растениеводства. Высокая закупочная цена на семена этой культуры делает её экономически выгодной для возделывания, способствует подъёму экономики хозяйств. Спрос на подсолнечник и подсолнечное масло значительно не уменьшается при росте цен. В такой ситуации доходы сельскохозяйственных предприятий производящих и перерабатывающих маслосемена подсолнечника должны расти.

Однако из-за неудовлетворительного использования производственного и биоклиматического потенциала, недостатка агротехнического, организационного, экономического и иного характера планы производства и сдачи этой ценной масличной культуры не выполняются. В связи с этим повышение экономической эффективности производства семян подсолнечника имеет актуальное значение.

Сельскохозяйственное предприятие ООО «Петровское» расположено в северо-восточной части Чердаклинского района Ульяновской области. Административно- хозяйственный центр находится в селе Петровское в 15 км от районного центра п.г.т. Чердаклы и в 60 км от областного центра г. Ульяновска. Специализируется предприятие на производстве подсолнечника и зерна, так как удельный вес подсолнечника составляет 51,3 %, а удельный вес зерна 47,5%. Предприятие в динамике лет является прибыльным, хотя сумма прибыли увеличилась на 45,6% .

Таблица 1 - Результативные показатели деятельности ООО «Петровское»

Показатели	2008г.	2009г.	2010г.	2010 в % к 2008
------------	--------	--------	--------	-----------------

Стоимость валовой продукции в текущих ценах, тыс. руб.	19204	21735	30668	159,7
Валовая продукция в расчете на:				
* 100га сельхозугодий, тыс. руб.	476,4	539,2	760,3	159,6
* 100 руб. основных фондов, руб.	98,9	125,2	136,1	137,6
* 100 руб. производственных затрат, руб.	162,0	112,3	139,6	86,2
* 1 работника, тыс. руб.	382,3	358,8	784	В 2 раза
* 1 чел. - час затрат труда, руб.	221,9	215,3	361,0	162,7
Оплата 1 чел. – часа, руб.	26,5	37,0	26,9	101,5
Производится на 100га пашни:				
-зерна, ц	886,0	1198,0	107,4	12,1
-подсолнечника, ц	218,8	233,1	272,9	124,7
Прибыль, тыс. руб.	5262	1429	7659	145,6
Уровень рентабельности продукции, %	61,9	11,5	39,0	22,9 п.п.
Уровень рентабельности продаж, %	38,2	10,2	27,9	10,3 п.п.

В динамике лет наблюдается увеличение практически всех результативных показателей эффективности производства, вследствие увеличения стоимости валовой продукции, это говорит о том, что производство в ООО «Петровском» небольшими темпами, но возрастает. Следовательно, хозяйство находится в неплохом финансовом состоянии и имеет все перспективы развития в будущем.

В ООО «Петровское» площадь посева подсолнечника увеличивается (рис.6) с 32,2 % в 2008 году до 37,1% в 2010 году, от общей площади посевов.

Посевы подсолнечника из года в год на предприятии увеличиваются, что говорит об эффективности использования и в последующих годах возможно дальнейшее увеличение его посевов. В хозяйстве выращивают подсолнечник сортов Саратовский 20, СУР, Поволжский 60.

Реализация подсолнечника в ООО «Петровское» является не достаточно эффективной, так как за 2010 год было реализовано 7872ц, когда валовой сбор составил 11000ц. Большую часть продукции реализуют в Чердаклинское и Бряндинское ХПП, в г.Димитровград в ООО «Легенда». Цены реализации варьируются от 15 до 18тыс.руб за тонну. Предприятию необходимо искать новые

каналы сбыта продукции для дальнейшего расширения производства.

Таблица 2- Показатели рентабельности производства и реализации подсолнечника в ООО «Петровское».

Показатели	2008	2009	2010	2010 в % к 2008
Реализовано подсолнечника, ц	9005	9351	7872	87,4
Выручка от реализации подсолнечника, тыс. руб.	5114	8417	14747	В 2,8 раза
Цена реализации 1ц подсолнечника, руб.	567,9	900,1	1873,3	В 3,3 раза
Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	3785	7813	8354	В 2,2 раза
Полная себестоимость 1ц подсолнечника, руб.	740,1	928,2	566,5	76,5
Получено прибыли (убытка), тыс. руб.	1329	604	6393	В 4,8 раза
Уровень рентабельности (убыточности),%	26,0	7,2	43,3	17,3 п.п.

Выручка от реализации подсолнечника в 2010г по сравнению с 2008г возросла в 2,8 раза, с 5114 тыс. руб. до 14747 тыс. руб.; цена реализации 1ц подсолнечника возросла в 3,3 раза и составила 1873,3руб. за центнер. В 2010 г от реализации подсолнечника была получена прибыль, которая в 4,8 раза превышает прибыль 2008г.

Основными направлениями эффективности производства и реализации является рост урожайности, эффективные каналы сбыта и переработки сырья на предприятии. В связи с этим хозяйству необходимо проводить политику интенсификации. По прогнозу на 2012 год урожайность подсолнечника снизится и составит 6,18 ц/га.

Урожайность подсолнечника можно значительно увеличить, если в системе комплексной защиты большее внимание уделить обработкам от сорняков. Ведь подсолнечник, как и многие другие технические культуры очень чувствителен к сорнякам именно на ранних стадиях развития. К инновационному направлению интенсификации производства подсолнечника относится производственная система «CLEARFIELD» компании «BASF», эта система позволяет получать даже на сильно засоренных полях практически чистые посевы. Применение такой инновационной технологии позволит улучшить как натуральные, так и экономические показатели.

Необходимо расширить производство подсолнечника путем со-

вершенствования семенного материала, на сегодняшний день большим спросом пользуется кондитерский подсолнечник и у ООО «Петровское» есть все условия для его производства. В связи с этим необходимо введение новых сортов, таких как ЗАПОРОЖСКИЙ КОНДИТЕРСКИЙ, РАНОК, ЛАКОМКА, ВРАНАЦ.

При производстве кондитерского подсолнечника можно рассмотреть новые каналы сбыта, такие как СП РАНКОР, ООО «Средняя Волга» (Самарская обл.). Наладить каналы реализации с соседними областями – это Самарская область, республика Татарстан.

Так как цены на семена подсолнечника ниже, (напомним 15-18 тыс. за 1 ц) чем на переработанное сырье, то предприятию будет выгодно заняться переработкой, например производством жареных семечек, цена за 1 ц. таких семечек от 20тыс. и выше. Средняя стоимость одной мини-линии, обрабатывающей за час 30 кг семечек, составляет порядка 100-110 тысяч рублей, фасовочный аппарат 70-100 тыс. руб. Например, при производстве в смену 200 кг жареных семечек, расфасованных в пакеты по 100гр. Дневная выручка составит 5тыс.руб, в месяц 150тыс. руб. Окупаемость этих установок 2-3 месяца. Реализовывать продукцию можно в близлежащие села и поселки, а в последующем и в города.

Проблема совершенствования каналов сбыта продукции также связана и с проблемой совершенствования структуры производства. Для повышения эффективности производства необходима комплексная механизация, химизация и мелиорация земель, внедрение новой техники и прогрессивных технологий, более совершенных форм организации труда и производства, рост квалификации работников. Повысить производительность труда при помощи морального и материального стимулирования работников.

Таким образом, эффективность производства подсолнечника может быть достигнута только в совокупности выполнения всех вышеперечисленных условий.

Библиографический список:

1. <http://www.basf.ru/ecp2/RussianFederation/ru/>,
2. Воротников И.Л., Петров К.А., Кононыхин В.В. Ресурсосберегающее развитие перерабатывающих отраслей АПК//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2010-№10

MODERN CONDITION AND KEY MEASURES TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF SUNFLOWER PRODUCTION IN COMPANY «PETROVSKOE»

M.D. Kudasheva

Key words: oilseeds, sunflower seeds, intensification, production efficiency

This work is devoted to the basic oil crops - sunflower. On the example, of limit liability company «Petrovskoe», is shown efficiency of production of this culture and necessity of her increase.

УДК 338.242

ХЕДХАНТИНГ. КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА.

*Д.Н. Хаванова. 3 курс экономический факультет
Научный руководитель доцент кафедры «Экономика и
управление на предприятиях АПК» Лапшина Г.В.
ФГОУ ВПО «Ульяновская ГСХА»*

Ключевые слова: хедхантинг, рекрутинг, подбор персонала, рынок труда, внедрение хедхантера.

В статье говорится о таком современном методе подбора персонала как хедхантинг. Его суть состоит в привлечении в компанию таких специалистов, которые уже доказали свою успешность в бизнесе, в выходе на них напрямую и переманивании их в компанию заказчика любыми доступными способами.

В настоящее время глобализация ускоряет процесс развития бизнеса, поэтому для конкурентной борьбы особенно важным становятся специалисты - носители этих знаний, способные придать компании уникальность.

Подбирают высшее звено и ключевой персонал. Основной метод подбора - активный прямой поиск сотрудников в компаниях профиля заказчика, среди тех, кто уже доказал, что успешен в бизнесе. Когда круг потенциальных кандидатов определен, избранным делается предложение о смене места работы. [1]

Существенное удорожание человеческих ресурсов привело к поиску новых, более эффективных форм создания и использования человеческого капитала организации. При этом ряд вопросов, связанных с