

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Гусакова Е.П.

*Гусакова Елена Павловна – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики и организации агропромышленного производства,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Самарский государственный экономический университет, г. Самара*

Аннотация: агропромышленные перерабатывающие предприятия акцентируют усилия по управлению проектами развития основной операционной деятельности, на которой концентрируются максимальные ресурсы и которая приносит основную массу прибыли. Оценка эффективности проектов развития побочных производств, которые также способны приносить доход и повышать конкурентоспособность предприятия позволит принимать обоснованные управленческие решения.

Ключевые слова: экспорт, производство, подсолнечное масло, утилизация, отходы, дисконтирование.

DOI: 10.24411/2412-8236-2019-11201

Важнейшей стратегической задачей и национальным приоритетом является развитие производства продукции высоких переделов и стимулирование несырьевого экспорта из России, в том числе продукции агропромышленного комплекса. К таким видам продукции относится растительное подсолнечное масло, экспорт которого в последние годы постоянно увеличивается. Растительное масло является одной из главных позиций российского экспорта агропродукции. Почти 50% от общего производства подсолнечного масла отправляется за рубеж [4].

ЗАО «Самараагропромпереработка» с долей рынка в 5,9% занимает шестое место среди экспортеров российского подсолнечного масла в РФ. Предприятие специализируется на экспорте не фасованного сырого масла, основные отгрузки проходят через Новороссийск в Египет, Турцию, Китай, а сухопутные в Казахстан и Азербайджан. ЗАО «Самараагропромпереработка» является лидером среди российских компаний по объемам поставки масла в Иран и, до недавнего времени, единственным экспортером российского подсолнечного масла в Ирак. Так же, предприятие экспортирует подсолнечный шрот в страны ЕС и Юго-Восточную Азию.

Маслоэкстракционный завод ЗАО «Самараагропромпереработка» - молодое и современное предприятие, основным продуктом производства которого является масло подсолнечное нерафинированное, высокопротеиновый шрот подсолнечный тостированный и рафинированное подсолнечное масло. Завод входит в десятку крупнейших производителей и экспортеров подсолнечного масла в России и ведет деятельность в составе группы компаний «Русагро», располагаясь в п.г.т. Безенчук Самарской области.

Объем производимой продукции 177 тыс. тонн сырого подсолнечного масла, 165 тыс. тонн высокопротеинового шрота и 184 тыс. тонн в год фасованного масла «Русагро». Это возможно благодаря приемке подсолнечника как на собственные элеваторы (Безенчукский, Похвистневский, Пугачевский элеваторы, Алексеевское, Тоцкое, Бугурусланский ХХП), так и заключения договоров с большинством элеваторов и ХПП области.

Летом 2018 г. завод запустил цех рафинации, дезодорации и фасовки растительного масла. Компания модернизировала существующую производственную площадку, установила линии розлива масла, построила участок для получения лецитина и склад готовой продукции.

Современное технологическое оборудование позволяет производить продукцию высокого качества. Внедрена система менеджмента безопасности пищевых продуктов –ISO 22000:2005. В 2014 году на предприятии был проведен международный сертификационный аудит GMP+ B2 «GoodManufacturingPractice». Эта сертификация дала возможность стать полноправным игроком на международном рынке и открыла двери для поставок продукции на европейский рынок. ЗАО «Самараагропромпереработка» является вторым предприятием по переработке подсолнечника в России, прошедшим данную сертификацию.

Рассмотрим финансовые результаты предприятия в табл. 1.

Таблица 1. Финансовые результаты ЗАО «Самараагропромпереработка»

Показатели	Среднее за 2013-2015 гг.	Среднее за 2016-2018 гг.	Отношение 2016-2018гг. к 2013-2015гг	
			Тыс. руб.	%
Выручка, тыс. руб.	7 450 906	12 993 457	5 542 551	174,39
Себестоимость продаж, тыс. руб.	6 076 864	11 647 214	5 570 350	191,66
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	1 374 042	1 346 243	-27 799	97,98
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	772 015	294 710	-477 305	38,17
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	643 391	1 314 446	671 055	204,30

Таким образом, предприятие является развивающимся и прибыльным. Зависимость от цен на основное сырье нивелируется мощным конкурентным преимуществом - наличием собственных элеваторов и возможностью создавать запасы сырья. Данная компания имеет перспективы для развития в различных бизнес-направлениях и может считаться важным игроком на рынке растительных масел Российской Федерации и мира.

В условиях максимальной концентрации ресурсов на развитии основной операционной деятельности, предприятие сталкивается с проблемой утилизации отходов от основного производства. Выход лузги составляет приблизительно 14,3 – 14,6% от количества перерабатываемых семян, то есть от 100тонн в сутки по семенам подсолнечника ежедневно вырабатывается примерно 14,5 тонн лузги.

Консервативным способом утилизации лузги является производство пеллет способом гранулирования и их использование в качестве биотоплива. Гранулы из лузги подсолнечника имеют огромные преимущества по сравнению с традиционными видами топлива: высокая теплоотдача, значительное выделение тепловой энергии, эффективное горение без остатков и экологического ущерба, низкие затраты при транспортировке.

Для производства пеллет можно использовать оборудование ТПЛ-800, которое предназначено для переработки лузги, шрота подсолнечника, овса, гречихи, риса. Готовым продуктом являются топливные гранулы (пеллеты) диаметром 6-8 мм, влажностью 10-13%, расфасованные в мешки «Биг-беги».

Стоимость оборудования составит – 2 074 400 рублей. Годовая производительность линии – 810 тонн. Часовая производительность – 300 килограммов. Стоимость 1 тонны гранул из лузги составляет 3 500 рублей.

Еще одним перспективным методом утилизации подсолнечной лузги является ее применение в качестве удобрения для почвы. Наиболее эффективным удобрение из подсолнечной лузги будет в симбиозе с органическим удобрением биогумусом.

Экологически чистое органическое удобрение "Копролит" (или "Биогумус") используется для увеличения урожайности всех сельскохозяйственных культур, получается путем переработки "Красным калифорнийским червем" отходов

животноводства и птицеводства. "Копролит" (или "Биогумус") представляет собой сухую органическую, рыхло-сыпучую, мелко гранулированную массу почти черного цвета.

У ЗАО «Самараагропромпереработка» есть возможность создания собственного биогрунта с использованием листьев, отходов животноводства и птицеводства, измельченной подсолнечной лузги и калифорнийских червей.

Благодаря такому сочетанию можно получить биогрунт с полезными свойствами как в биогумусе, но с добавлением положительных характеристик от подсолнечной лузги. Такой грунт можно будет использовать как удобрение для почвы, что позволит предприятиям, перерабатывающим подсолнечник, эффективно утилизировать лузгу.

Измельчение лузги будет осуществляться на автоматизированной компакт-линии сушки-измельчения «МИКРОКСИЛЕМА-ДМ». Стоимость оборудования составляет 2 250 000 рублей.

Чтобы переработать 10 тонн компоста за полгода необходимо не менее 100 тыс. червей калифорнийских, дождевых потребуется намного больше. По итогам работы можно получить около 5 тонн биогумуса. За полгода количество питомцев увеличится не меньше, чем в пять раз. А если отделять взрослых червей каждые два месяца, то их количество можно увеличить еще больше.

Расходы на ведение такой производственной деятельности составляют от 15 млн рублей в год. Основные статьи расходов – отопление, сырье, электроэнергия, заработная плата рабочим. Доходы могут достигать до 22 млн рублей в год.

Оценим эффективность двух проектов развития предприятия с помощью дисконтированных методов оценки инвестиционных вложений на их реализацию в табл. 2. Дисконтированные методы оценки инвестиций позволяют оценить эффективность инвестиционных вложений с учетом фактора времени, рискованности проектов и многовариантности исходов.

Таблица 2. Оценка эффективности инвестиций в проекты развития

Наименование показателя	Проект по производству пеллет	Проект по производству биогрунта
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс. рублей	34529,7	12434
Индекс доходности (PI)	2,7	5,0
Дисконтированный срок окупаемости	1 год 8 месяцев	6,8 месяца

Таким образом, реализация проектов позволит получить предприятию дополнительную прибыль. Подсолнечная лузга станет не только дополнительной статьей расходов, но и дополнительной возможностью заработка для компаний.

Рассмотрев 2 варианта инвестиций можно сделать вывод, что каждый проект имеет целесообразность реализации. В перспективе возможен вариант реализации двух проектов одновременно, так как объемы выхода лузги очень существенны и при росте объемов основного производства будут возрастать.

Таким образом, реализация данных проектов принесет дополнительную прибыль предприятию, которую можно направить на техническую модернизацию, развитие экспортной направленности бизнеса, диверсификацию деятельности и рост конкурентоспособности предприятия.

Список литературы

1. Закирова Э.Р., Ростовцев К.В., Бойтуш О.А. Инвестиционная политика промышленных предприятий: формирование и анализ // Вестник АГТУ. Серия: Экономика, 2016. № 3.

2. *Опекунов Алексей Николаевич*. Использование методов бизнес-аналитики в диагностике и прогнозировании кризисных явлений на предприятии // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе, 2017. № 2 (22).
3. *Карабут Татьяна*. Подлить маржи в экспорт масла. Как увеличить рентабельность внешних продаж. // Агроинвестор. [Электронный ресурс]. Апрель 2019. Режим доступа: <https://www.agroinvestor.ru/agroinvestor/9935/> (дата обращения: 02.12.2019).

УПРАВЛЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ПРИМЕРЕ ЧАСТНОЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ «ДЕНТАЛ АКАДЕМИЯ»

Савенкова И.В.

*Савенкова Ирина Владимировна – магистрант,
кафедра муниципального и государственного управления,
Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург*

Аннотация: в статье кратко обоснована необходимость управления медицинской организацией на примере частной стоматологической клиники «Дентал Академия». Рассмотрена классификация проблем, возникающих при управлении медицинской организацией, на примере частной стоматологической клиники «Дентал Академия». Представлен опыт организации управления медицинской организацией на примере частной стоматологической клиники «Дентал Академия» как одной из самых динамично развивающихся отраслей медицины, которая становится всё более сложной, что связано как с высокой распространенностью стоматологических заболеваний и, следовательно, востребованностью медицинской помощи, так и разнообразием организационно-правовых форм стоматологических медицинских организаций. Управление медицинской организацией на примере частной стоматологической клиники «Дентал Академия» можно считать успешным, если организация результативна и эффективна в ближайшей и долгосрочной перспективе. Рассмотрены преимущества и недостатки управления медицинской организацией на примере частной стоматологической клиники «Дентал Академия».

Ключевые слова: управление медицинской организацией, классификация проблем, возникающих при управлении медицинской организацией.

Мировая практика оказания медицинской помощи населению идет по пути участия пациента в оплате медицинских услуг, тем самым повышая его ответственность за свое здоровье. Управление можно считать успешным, если организация результативна и эффективна в ближайшей и долгосрочной перспективе [7]. Результативность в краткосрочном аспекте означает, что организация удовлетворяет текущие потребности клиентов, а эффективность – что она работает, используя минимум необходимых ресурсов и избегая ненужных потерь [2].

Результативность в долгосрочной перспективе означает, что медицинская организация сумеет удовлетворить потребности будущих клиентов и что она готова к упреждающим действиям в случае изменения внешних условий [4]. Эффективность в долгосрочной перспективе означает, что в медицинской организации нет незаменимых [8]. Она органично адаптируется к внутренним изменениям, сохраняя жизнеспособность [5].

Таким образом, конечная цель управления – сделать организацию результативной и эффективной в ближайшей и долгосрочной перспективе [1].