

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ



ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЯРОСЛАВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА)

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ
АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК
И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

**Сборник научных трудов по материалам
Всероссийской научно-практической конференции**

Ярославль, 21 апреля 2017 г.

Ярославль
2017

УДК 338.43
ББК 65.32
Т 33

**Теоретические и методологические аспекты экономического механизма устойчивого развития АПК и сельских территорий: сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно-практической конференции (Ярославль, 21 апреля 2017 г.) [Текст] / ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА. – Ярославль: Изд-во ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, 2017. – 64 с.
ISBN 978-5-98914-181-4**

В сборник научных трудов включены результаты научных исследований и передовая практика сельскохозяйственного производства и развития сельских территорий.

РЕДАКЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ:

- Лобков В.Ю. – главный редактор, д.б.н., и.о. ректора;
Ваганова Н.В. – редактор, к.с.-х.н., доцент, декан факультета агробизнеса;
Дорохова В.И. – ответственный секретарь РИС академии, к.э.н., доцент, начальник управления по научной работе и международному сотрудничеству;
Щукин С.В. – к.с.-х.н., заведующий кафедрой «Агрономия»;
Зелинский Ю.И. – член совета, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент»;
Юревич Л.И. – член совета, к.фил.н., заведующая кафедрой «Гуманитарные дисциплины»;
Воронин А.Н. – ответственный секретарь, к.с.-х.н., менеджер по организации научной и профориентационной работы факультета агробизнеса;
Богословская Е.А. – ответственный секретарь, начальник редакционно-издательского отдела.

ISBN 978-5-98914-181-4

© ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, 2017
© Авторы статей, 2017

МЕСТО И РОЛЬ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ СТРАНЫ

*Е.А. Бинюков, обучающийся
(Владимирский филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС, Владимир, Россия)*

Ключевые слова: финансовая система, рынок, личное страхование, финансы, страховое дело.

В статье проанализирована динамика и структура рынка личного страхования в России, его доля на рынке страхования, определена социально-экономическая роль и место в финансовой системе страны.

THE PLACE AND ROLE OF PERSONAL INSURANCE IN THE FINANCIAL SYSTEM OF THE COUNTRY

*Е.А. Binyukov, student
(Vladimir branch of the Presidential Academy, RANEPА, Vladimir, Russia)*

Keywords: financial system, market, personal insurance, finance, insurance business.

In article dynamics and structure of the market of personal insurance in Russia is analysed, his share in the insurance market, is defined a social and economic role and the place in a financial system of the country.

Финансовая система как форма организации денежных отношений может быть подразделена на три взаимосвязанные подсистемы, обеспечивающие формирование и использование финансовых ресурсов: у хозяйствующих субъектов, у населения, у государства и органов местного самоуправления.

Основой финансовой системы являются децентрализованные финансы, поскольку именно в этой сфере формируется преобладающая доля финансовых ресурсов государства. Среди децентрализованных финансов ключевое место принадлежит финансам коммерческих организаций, в том числе страховых компаний. Здесь создаются материальные блага, производятся товары, оказываются услуги, формируется прибыль, являющаяся главным источником производственного и социального развития общества.

Аналогично тому, как система финансов РФ включает государственные, муниципальные финансы и финансы хозяйствующих субъектов, страховая система тоже представлена обязательным государственным и добровольным страхованием.

В процессе становления рыночных отношений в России появились новые виды коммерческой деятельности, не имевшие достаточного распространения в годы советской власти. К ним относится, в частности, и страховое дело.

Выделение страхования в самостоятельный элемент финансовой системы объясняется тем, что страховая деятельность в рамках рыночных отношений обусловлена определенными социально-экономическими потребностями общества. Страхование обеспечивает уровень проведения предупредительных мероприятий по предотвращению отрицательных последствий воздействия стихийных сил природы, других чрезвычайных событий и всевозможных случайных причин на развитие производства, а также на развитие социальной сферы. При возникновении ущерба по причине названных обстоятельств страхование призвано возместить материальные потери, способствует восстановлению разрушенных и поврежденных производительных сил, компенсируя вред, причиненный в социальной сфере, в том числе и отдельным членам общества.

В соответствии с действующим законодательством РФ страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных доходов, формируемых из уплаченных ими страховых взносов (страховых премий) [1].

О месте страхования в системе экономических отношений наука не выработала единого мнения. Его относят либо к сфере производства, либо к сфере потребления, либо к сфере обращения. Отнесение страхования к сфере производства связано с риском производителей и включением в стоимость продукта затрат по страхованию.

Более распространенным является отнесение страхования к сфере потребления, на том основании, что оно является последней стадией в цикле существования продукта. Процесс потребления материальных благ может быть целесообразным или нет, поэтому для сокращения бесполезного уничтожения благ организуется деятельность по их охране. Отнесение страхования к сфере обращения делает его сходным с категориями финансов и кредита.

С нашей точки зрения, страхование входит в группу перераспределительных отношений. Об этом свидетельствует тот факт, что страховщик не производит и не распределяет материальные блага. Страховые организации, не создавая нового продукта, активно участвуют в процессе его перераспределения.

Они предоставляют услугу по страховой защите, но только после получения страховой премии от клиентов, владельцев факторов производства. Последние идут на рынок, в том числе страховой, и производят оплату за товары и услуги, необходимые для них. Получив оплату за предоставленные услуги, страховщик формирует страховой фонд.

Таким образом, зарождение страховых отношений в системе экономических отношений связано с третьей фазой воспроизводства, названной отношениями обмена. На фазах производства и распределения валового внутреннего продукта страховые платежи являются еще потенциальными источниками страховых резервов и фондов общества, так как они не прошли через систему налогов, обязательных платежей и взносов.

Для осуществления страхования как разновидности деятельности необходимо наличие ряда условий:

а) должно быть достаточное количество специализированных организаций, занимающихся страхованием (страховщики);

б) должен существовать значительный круг юридических и физических лиц, имеющих потребность в страховании и желающих участвовать в создании страхового фонда этих структур (страхователи);

в) интерес государства в страховании как в механизме поддержания надлежащего уровня общественного воспроизводства и возможности покрытия непредвиденных затрат и убытков без привлечения государственных ресурсов.

В условиях мировой глобализации и финансовых кризисов государства сталкиваются со сложностями в реализации функции социальной защиты и прибегают к консолидации интересов со страховым бизнесом. Личное страхование как социальное благо реализует защиту рисков, связанных со здоровьем и социально-экономическим положением физических лиц при наступлении определенных событий: потеря трудоспособности, причинение вреда жизни и здоровью, дожитию до определенного возраста и т.п. Личное страхование как институт способно принять на себя часть функций государства по социальной защите населения.

Структура рынка личного страхования в России представлена на рисунке 1.

За 2013-2016 гг. добровольное личное страхование имело тенденцию к увеличению и составляло от 94,1% до 96,3% на рынке личного страхования. Обязательное личное страхование, напротив, имело тенденцию к снижению от 6% до 3,7% на рынке личного страхования.



Рисунок 1 – Структура рынка личного страхования в России [2]

Доля личного страхования на рынке страхования в России представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Доля личного страхования на рынке страхования в России [2]

Личное страхование на рынке страхования в России имело тенденцию к увеличению и составляло за 2013-2016 гг. от 34,4% до 40,6%.

Доля рынка личного страхования в ВВП России представлена на рисунке 3, которая за 2013-2016 гг. составила от 0,44% до 0,56%.

Таким образом, ключевые показатели рынка личного страхования в России свидетельствуют о повышении его роли в финансовой системе страны.

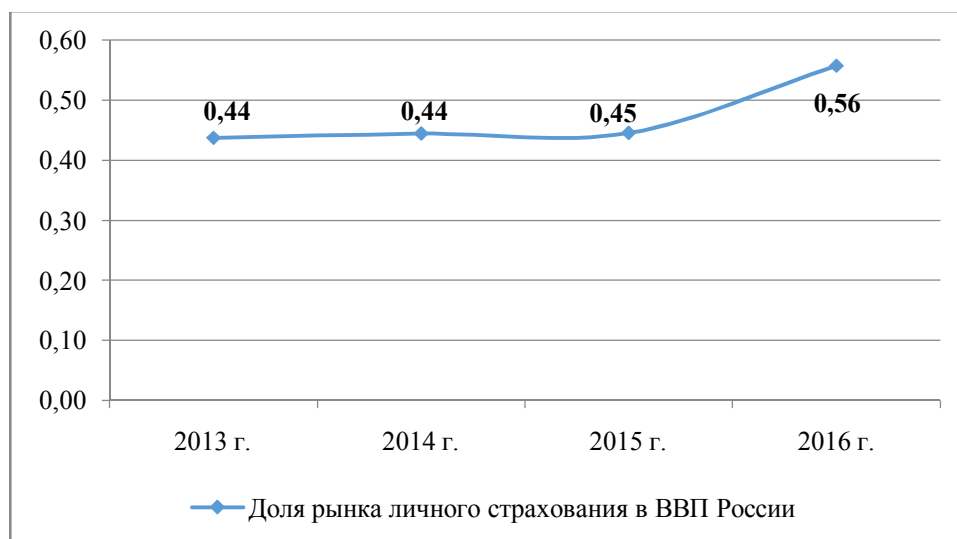


Рисунок 3 – Доля рынка личного страхования в ВВП России [3]

Кроме того, представляется возможным раскрыть социально-экономическую роль страхования: формирование специализированного страхового денежного фонда и его использование для возмещения убытков от стихийных бедствий и катастроф в масштабе всего общества, а также отдельных его членов.

С развитием производства увеличивается риск опасностей, проявляющихся в техногенных катастрофах и травматизме людей. Вследствие этого, страхование становится неотъемлемым элементом общественного воспроиз-

водства, включающим как воспроизводство материальных благ, так и воспроизводство рабочей силы.

Литература

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 03.07.2016) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 20 апреля 2017 г.].
2. Официальный сайт Банка России. Финансовые рынки. Субъекты страхового дела [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Официальная статистика. Финансы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138717651859.

УДК 811.111

АКТИВИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ АГРОБИЗНЕСУ НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ОБУЧАЮЩИХ ИГР И МОДЕЛИРОВАНИЯ

*Г.Г. Губина, к.п.н.
(ГПОУ ЯО Ярославский колледж управления
и профессиональных технологий, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: агробизнес, активизация, символическое моделирование, экспериментальное моделирование, электронная обучающая игра.

В статье исследованы вопросы активизации обучения агробизнесу студентов вуза на основе использования электронных обучающих игр, экспериментального и символического моделирования.

ACTIVISATION OF STUDENTS' TEACHING TO AGRIBUSINESS BASED ON ELECTRONIC EDUCATIONAL GAMES AND SIMULATION

*G.G. Gubina, Candidate of Pedagogical Sciences
(SPEE of the YarR Yaroslavl college of management and professional
technologies, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: agribusiness, activation, symbolic simulation, experiential simulation, electronic educational game.

The article investigates the issues of activation of teaching to agribusiness of students of higher educational institution based on the use of electronic educational games, experiential and symbolic simulation.

В современном образовательном процессе психология и дидактика рассматривают вопросы психолого-педагогической активности обучающихся в учебном процессе на основе методов и форм активизации обучения с учетом направлений подготовки, специальностей и учебных дисциплин по конкретной специальности в вузе. Методы активной учебы в отличие от методов информативного обучения предполагают активность преподавателя и обучающихся и принятие самостоятельных решений проблем студентами. К активным формам работы относятся проблемные лекции, семинары, ролевые игры, метод кейсов, анализ конкретных ситуаций, обучающие игры, проектирование, имитации, моделирование [2, 29]. В сельскохозяйственном вузе преподаватели обучают студентов менеджменту и предпринимательству через обучение агробизнесу в аудитории вуза или дистанционно, осуществляют процесс приобретения обучающимися сельскохозяйственного опыта под руководством преподавателя и изучения студентами способов формирования карьеры в АПК. Предпринимательство и умение принимать правильные финансовые решения составляют часть учебного плана сельскохозяйственного вуза, так как малый бизнес, в том числе агробизнес, является неотъемлемой частью экономической основы жизни современного общества. При этом преподавателям необходимы учебные ресурсы, чтобы мотивировать и привлекать студентов к изучению концепций и навыков управления бизнесом, которые затем будут использованы в предпринимательстве. Студенты выступают в качестве активных участников процесса обучения, а преподаватель выполняет функции фасилитатора.

Методика

Моделирование и дидактическая игра относятся к обучающим инновационным технологиям при подготовке специалистов [6, с. 5-6]. Они осуществляются на основе компьютерных программ и могут быть включены в содержание электронной обучающей системы вуза [3, с. 121-122]. Понятия «имитация», которое также часто используется в обозначении инновационных обучающих технологий, и «моделирование» отличаются друг от друга по смыслу и употреблению. В отличие от имитации электронное моделирование – система, которая связана с моделью-оригиналом логически устанавливаемым соответствием входящих в систему элементов и выполняемых системой функций. Более того, внешние проявления модели могут отличаться от оригинала, что обуславливает отсутствие имитации. Построение модели требует знания модели-оригинала, навыков выделения и анализа систем, работы с материалом, использованным в процессе построения модели.

Американский ученый в области психологии образования М.Е. Гредлер выделяет экспериментальное и символическое моделирование. Одна из трех категорий экспериментального или эмпирического моделирования – моделирование социальных процессов. Эта категория разрабатывается для моделирования визуальной реальности с учетом обеспечения опыта использования языка в различных целях. Гредлер приводит пример приложения для обеспечения жизнедеятельности обучающихся с ограниченными возможностями. Приложение обучает инвалидов навыкам самостоятельной жизни и выживания. Пример – покупка в супермаркете с двумя проходами и пятью различными форматами товаров, представленных в случайном порядке, который изменяется каждый раз,

когда студент начинает сессию. Обучающиеся используют джойстик для навигации по проходам и выбранным пунктам с помощью мыши. В последующей деятельности, связанной с поездкой в реальный магазин, студенты с тяжелыми формами инвалидности оказываются более успешными, чем их коллеги из контрольной группы. Вторая категория экспериментального моделирования – диагностическое моделирование. Студенты собирают данные о животных и растениях или химических элементах и соотносят их с базой данных. Использование этой категории моделирования способствует формированию и совершенствованию понятийного аппарата, совершенствованию научной терминологии, учит обучающихся сбору данных и реализации метода наблюдения, способствует формированию качеств личности и индивидуальности студентов. Самая многочисленная третья группа экспериментального моделирования – моделирование управления данными, часто используемое для моделирования стратегического управления, в отличие от других категорий моделирования включающее в себя конкуренцию между командами управления как основную переменную. Моделирование управления данными позволяет, например, проанализировать причины низкой производительности компании. Символическое моделирование связано с понятием «микромир». Микромир – компьютерное моделирование осуществляемой работы или среды по принятию решений, представляющей собой систему. Символическое моделирование связано с открытым обучением и выступает в качестве альтернативы экспозитарной инструкции или практической лаборатории. Комбинирование гипермедиа с видеоизображениями используется для создания виртуального опыта студентов-исследователей. В биологии это, например, может быть исследование поведения разных видов животных в соответствии с разнообразными ситуациями. Студенты отмечают положительную роль гипермедиа для подготовки выполнения ими практических заданий в реальной жизни. Важным условием для успешного осуществления всех видов моделирования является высокая точность его проектирования и создания упражнений; наличие качественных и количественных моделей взаимоотношений между событиями в симуляции; наличие материалов и действий участников, которые приводят к реалистической аппроксимации сложной реальности.

Дидактическая игра как форма деятельности реализуется в условных ситуациях и направлена на усвоение и воссоздание опыта осуществления предметных действий. Дидактическая игра сочетает разные формы и элементы обучения, например, модель как элемент дидактической игры функционирует в качестве замещения реального объекта, процесса или явления. В дидактической игре должно быть найдено решение и для неожиданно возникающих ситуаций. Д.Х. Йонассен и М.Е. Гредлер выделяют следующие критерии создания электронных дидактических игр: выигрыш должен основываться на знаниях и навыках, а не на случайных факторах; содержание должно быть значимым; динамика игры должна быть легкой для понимания и интересной для игроков и не препятствовать процессу обучения; студенты не теряют очки за неправильные ответы и учатся на ошибках; исключаются упражнения с нулевой суммой, когда один сильный игрок побеждает за счет других [4, С. 525-529].

Использование электронных дидактических игр и электронного моделирования в учебном процессе обладает рядом преимуществ, к которым относятся практическая отработка ранее приобретенных знаний и навыков – компетенций; выявление пробелов или недостатков в знаниях и навыках;

краткое описание деятельности обучающихся; разработка новых отношений между понятиями или принципами. Моделирование сокращает расстояние между учебными занятиями и реальным постоянно развивающимся миром с его сложными проблемами; помогает выявить ошибочное восприятие представлений о проблеме и понимания содержания проблемы; обеспечивает обратную связь преподавателя и студента относительно принимаемых обучающимся стратегий решения проблем; стимулирует повышение интереса студентов к процессу обучения и способствует более прочному запоминанию материала. При выборе электронных игр и моделей обучения преподаватель проектирует ожидаемые результаты [1]. Перед непосредственным привлечением студентов к игре или моделированию преподаватель осуществляет обучение студентов сам или с привлечением обучающих элементов, встроенных в электронную программу. Преподаватели также предварительно моделируют навыки и решения проблемы до привлечения обучающихся к работе с электронными материалами. После осознания студентами какие знания и навыки, то есть какие компетенции, должны быть сформированы, преподаватели начинают выполнять роль фасилитатора, обеспечивая соответствующую структуру, обратную связь и направляющие комментарии для студентов с целью обеспечения успешной работы обучающихся. В качестве примера использования электронной игры и моделирования в агробизнесе приведем «Модель сельского хозяйства» – «Farming Simulator» – домашнее интерактивное программное обеспечение.

Результаты

Работа с электронными обучающими программами и моделированием формирует и совершенствует мотивацию обучения студентов для последующей практической деятельности обучающихся в агробизнесе; способствует развитию креативного мышления, выделению и творческому решению проблем студентами; способствует реализации функции менеджмента в процессе планирования, осуществления и мониторинга деятельности предприятия малого бизнеса; формирует навыки управления действиями наемных работников; совершенствует навыки бухучета: формирование баланса, бухгалтерской и статистической отчетности сельскохозяйственного предприятия; обучает студентов работе с технологическими циклами в области растениеводства, животноводства, агробизнеса.

Выводы

Использование инновационных электронных обучающих технологий подготовки специалистов в области агробизнеса, таких как дидактическая игра, экспериментальное и символическое моделирование, способствует когнитивному развитию, формированию качественного мышления обучающихся, принятию решений студентами, усилению мотивации обучения формированию навыков и реализации обучения на основе научных открытий, воспитанию настойчивости для достижения научных целей, увеличению индивидуального опыта обучающихся, приобретению опыта сотрудничества. Эффективность использования технологий еще больше возрастает, если студенты имеют возможность внести свой вклад в разработку и создание новых обучающих электронных программ.

Литература

1. Лаврентьев, Г.В. Инновационные обучающие технологии в профессиональной подготовке специалистов [Текст] / Г.В. Лаврентьев, Н.Б. Лаврентьева, Н.А. Неудахина. – Барнаул: Изд-во Алт. гос. ун-та, 2004. – С. 185.
2. Principles of Modeling and Simulation. Multidisciplinary Approach. Edited by John A. Sokolowski @ Catherine M. Banks. A. John Wiley and Sons, Inc. Publication, 2009.
3. Егорова, О.С. Методика разработки и внедрения в учебный процесс в вузе электронных обучающих программ [Текст] / О.С. Егорова, Г.Г. Губина // Ярославский педагогический вестник. – Ярославль: ЯГПУ, 2012. – № 4. – С. 121-124.
4. Gredler, M.E. (2004). Games and simulations and their relationships to learning. In D. H. Jonassen (Ed.), Handbook of research for educational communications and technology (2nd ed., P. 571-582). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
5. Губина, Г.Г. Использование электронных технологий в процессе обучения иностранному языку в вузе [Текст]: сборник научных и учебно-методических статей / Г.Г. Губина. – М.: Изд-во Директ-Медиа, 2013.

УДК 631.153.4:332.1

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОТЕХНОПАРКА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Ю.И. Зелинский, д.э.н.; А.И. Голубева, д.э.н.
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: концептуальные основы, Агротехнопарк, организационно-экономический механизм, сельхозтоваропроизводители, интеграция, инновационная активность, образовательная система, производственный комплекс, инновационное формирование.

Статья посвящена проводимой в настоящее время политике импортозамещения, которая нацелена на обеспечение продовольственной независимости страны и укрепление конкурентных позиций отечественных товаропроизводителей, в связи с чем необходимо совершенствование механизмов стратегии управления инвестиционно-инновационными процессами в АПК и сельском хозяйстве в частности.

CONCEPTUAL BASES OF FORMATION AND FUNCTIONING OF THE AGRICULTURAL INDUSTRIAL PARK AT MUNICIPAL LEVEL

*Y.I. Zelinsky, Doctor of Economic Sciences;
A.I. Golubeva, Doctor of Economic Sciences
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: conceptual framework, Agrotechnopark, organizational and economic mechanism, agricultural producers, integration, innovation activity, education system, industrial complex, innovative formation.

The article is devoted to one of the ongoing policy of import substitution that aimed at ensuring food independence of the country and strengthening the competitive position of domestic producers, therefore, it is necessary to improve the mechanisms of management strategy of investment-innovative processes in the agricultural sector and agriculture in particular.

На фоне общей нестабильности экономико-политической ситуации в стране все более явственно очерчивается круг нерешенных проблем, препятствующих эффективной работе.

Решение задач, поставленных программными документами развития агропромышленного комплекса, предполагает обеспечение его устойчивого функционирования и повышение инвестиционно-инновационной привлекательности. Ограниченность собственных источников финансирования и сужение возможностей бюджетной поддержки затрудняют мобилизацию инвестиций в инновационное развитие АПК. Сложившиеся условия ставят перед аграрной наукой ряд новых задач, важнейшей из которых является обеспечение стабильного роста производства сельскохозяйственной продукции на базе радикального технологического перевооружения и совершенствования механизмов стратегии управления инвестиционно-инновационными процессами. Несмотря на то что в течение последних десятилетий в развитие АПК инвестировались значительные средства, актуальные проблемы, предполагающие развитие АПК и сельского хозяйства: эффективность использования земельных и трудовых ресурсов, внедрение инновационных технологий, остаются нерешенными.

Механизм управления финансовым сопровождением мероприятий региональных и муниципальных программ развития сельского хозяйства и сельских территорий ни с теоретической, ни с практической точек зрения не разработан.

Одним из важнейших направлений повышения эффективности сельскохозяйственного производства в сложившихся условиях могла бы стать организация Агротехнопарков, призванных объединить в себе научное ядро, образовательную систему и производственный комплекс в едином инновационном формировании.

Агротехнопарк – зарегистрированное в соответствии с гражданским кодексом Российской Федерации юридическое лицо, осуществляющее свою деятельность по всем циклам инновационного процесса: разработка наукоемкой научно-технической продукции, ее испытание, освоение производством, широкомасштабная реализация.

В Агротехнопарке организуются выставки и демонстрация нововведений в производственных условиях, осуществляется проблемно-целевое обучение и повышение квалификации кадров. Агротехнопарк создается учредительным путем объединения организации, их интеллектуальной собственности, материально-технических ресурсов и денежных средств для ускорения реализации в производстве наукоемкой научно-технической продукции.

Агротехнопарк создается по отраслевому признаку, видам продукции, работ, услуг для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Государственная регистрация Агротехнопарка осуществляется в форме открытого или закрытого акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью или договорного типа – отношения строятся на основе договоров. Субъекты Агротехнопарка сохраняют хозяйственную и юридическую самостоятельность.

Поскольку основой производственного звена Агротехнопарка будут являться действующие сельхозтоваропроизводители Тутаевского муниципального района Ярославской области, то в рамках исследования было проведено интервьюирование 30 руководителей и специалистов сельскохозяйственных формирований района с целью выявления их инновационной активности [1].

В ходе анализа выявлены следующие тенденции:

- руководители и специалисты сельскохозяйственных формирований предпочитают самостоятельно изучать и выбирать наиболее приемлемые для себя варианты инноваций, которые уже проявили себя на рынке;

- основными направлениями инновации для сельхозтоваропроизводителей являются повышение квалификации работников (67%), внедрение ресурсосберегающих технологий (39%).

Вместе с тем в исследованиях выявлены факторы, препятствующие развитию инновационного процесса:

- дефицит финансовых средств сельхозтоваропроизводителей, что обуславливает низкий спрос на инновации;

- недостаточное взаимодействие сельхозтоваропроизводителей с научно-исследовательскими учреждениями, в частности с Ярославской ГСХА.

На основании проведенного исследования сформированы концептуальные основы формирования и функционирования муниципального Агротехнопарка (таблица 1), отражающие систему взаимосвязанных отношений между звеньями Агротехнопарка и внутри них, основанную на учете экономических интересов последних. Концептуальные основы представляют собой комплекс организационно-экономических принципов формирования и функционирования Агротехнопарка в Тутаевском муниципальном районе Ярославской области, призванных создать сбалансированные отношения сельскохозяйственного производства, образования, науки, обслуживающих подразделения, функциональных служб и органов управления.

Таблица 1 – Концептуальные основы формирования и функционирования Агротехнопарка в Тутаевском муниципальном районе

Элементы концептуальных основ	Содержание элементов
1. Цели	1. Качественное преобразование аграрного сектора муниципального района на основе развития инновационного предпринимательства и повышения наукоемкости сельскохозяйственного производства. 2. Повышение конкурентоспособности производимой продукции.
2. Принципы	1. Научная обоснованность всех управленческих решений и действий по реализации инновационной политики в предприятиях муниципального района. 2. Интеграция научной, научно-технической, образовательной и производственной деятельности в ходе внедрения инноваций в предприятиях Агротехнопарка. 3. Добровольность и строгое соблюдение договорных отношений.
3. Условия	1. Создание правовой и нормативной базы защищенности интересов инвесторов, вкладывающих средства в инновации и развитие АПК на муниципальном уровне. 2. Поддержание доходности сельхозтоваропроизводителей через обеспечение условий паритетности межотраслевого обмена как с переработчиками сельскохозяйственного сырья (через Агротехнопарк), так и поставщиками (материальных) ресурсов (через господдержку). 3. Обеспечение условий развития социальной инфраструктуры села.

Продолжение таблицы 1

1	2
4. Методы: 4.1 Правовые	1. Разработка и принятие нормативных документов на региональном и муниципальном уровне, в которых бы определялись ответственность региональных и муниципальных органов за развитие инновационных процессов в инновационной деятельности АПК. 2. Государственная поддержка кооперации и интеграции в аграрном секторе производства (Агротехнопарк на муниципальном уровне).
4.2 Экономические	1. Стимулирование инвесторов, вкладывающих средства в наукоемкое высокотехнологическое производство. 2. Создание и развитие региональной и муниципальной контрактной системы, направленной на реализацию инновационных проектов, выполняемых за счет средств бюджетов и внебюджетных источников. 3. Собственные финансовые источники. 4. Бюджет.
5. Приоритетные направления инновационной деятельности	5.1. В отрасли растениеводства: - внедрение новых высокоурожайных сортов и малозатратных технологий возделывания сельскохозяйственных культур; - меры по вовлечению в оборот земельных ресурсов, повышению плодородия, продуктивности и устойчивости земледелия. 5.2. В отрасли молочно-мясного скотоводства: - совершенствование племенной работы, выведение новых типов ярославской породы крупного рогатого скота; - создание высокопродуктивных племенных стад; - освоение новых усовершенствованных индустриальных технологий на фермах крупного рогатого скота; - организация интенсивного кормопроизводства и внедрения технологии рулонной заготовки сена в стрейч-пленку на основе канадской технологии; - механизация, автоматизация и компьютеризация на фермах крупного рогатого скота. 5.3. В отрасли овцеводства: - восстановление племенных овцеводческих ферм; - совершенствование племенной работы с романовской породой овец. 5.4. По переработке молока и мяса крупного рогатого скота: - восстановить функционирование производства на молокозаводе и сырзаводе города Тутаев; - ввести в действие убойный цех КРС и свинопоголовья.
6. Субъекты	На региональном и муниципальном уровнях: - законодательные и представительные собрания, главы администраций, правительство, департаменты и управления сельского хозяйства, Агротехнопарк, отделения Россельхозбанка, субъекты всех сфер АПК, ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА и другие субъекты
7. Социально-экономический эффект	1. Стабилизация и развитие аграрного сектора производства на основе обновления материально-технической базы всех субъектов АПК, улучшение социальных условий и качества жизни работников всех сфер комплекса. 2. Сохранение продовольственной безопасности муниципального района, региона и в целом страны. 3. Воспроизводство сельского социума на качественно новой основе: применение современной технологии производства и сохранение экологии и природной среды обитания сельских жителей в благоприятном состоянии, укрепление у селян чувства социальной справедливости.

Все это возможно при наличии генераторов инноваций – предприятий, обладающих инновационным потенциалом: ресурсами, необходимыми для соз-

дания и апробации образцов новых изделий и технологий. У малых и средних предприятий-потребителей сельскохозяйственного сырья такой потенциал, как правило, недостаточен, что ограничивает возможности их роста, а значит роста спроса на продукцию сельхозпроизводителей. Решение этой проблемы может быть на основе создания специализированного Агротехнопарка, осуществляющего разработку целой гаммы инновационных продуктов [2]:

- продукции потребительского спроса, производимой из сельскохозяйственного сырья;
- технологий переработки сельскохозяйственного сырья;
- технологического оборудования для переработки сельскохозяйственного сырья;
- технологического оборудования для первичной обработки сельскохозяйственного сырья, его хранения и транспортировки;
- технологий возделывания сельскохозяйственных культур, предназначенных для производства продуктов потребительского спроса;
- технологий содержания сельскохозяйственных животных;
- сельскохозяйственной техники для земледелия и животноводства;
- продуктивных селекционных достижений в растениеводстве и животноводстве и др.

Все подобные инновации может и должен поставлять в реальный сектор экономики аграрный вуз – Ярославская государственная сельскохозяйственная академия, являющаяся по действующему законодательству научным учреждением. Наличие в Ярославской области такого субъекта научно-технической деятельности существенно облегчает для администрации района внедрение такой организационной инновации, сводя необходимые для этого усилия к постановке цели, установлению доверительных партнерских связей между разработчиками инноваций и их потребителями и осуществлению ограниченного финансирования организационного этапа деятельности нового создаваемого Агротехнопарка.

На основании разработанных концептуальных основ необходимо осуществлять формирование и функционирование Агротехнопарка с целью достижения его эффективной работы, самообеспеченности, развития взаимодействия между звеньями и заинтересованности всех участников в получении высоких конечных результатов.

Схема организационно-экономического механизма (рисунок 1) представляет порядок образования и функционирования Агротехнопарка на муниципальном уровне.

Сущность организационно-экономического механизма Агротехнопарка заключается в координации совместной деятельности и согласования действий в рамках избранной или правовой формы в целях реализации их экономических возможностей.

Побудительным мотивом создания Агротехнопарка служит взаимный интерес участников в создании равных экономических условий устойчивого развития субъектов всех отраслей АПК [3].

Взаимный интерес участников Агротехнопарка реализуется через построение такого механизма распределения совокупных доходов, который обеспечивает получение каждым участником интеграции объективно рассчитанной доли пропорционально принятым критериям: затратам труда, амортизации, ресурсоемкости, текущим материально-денежным затратам.

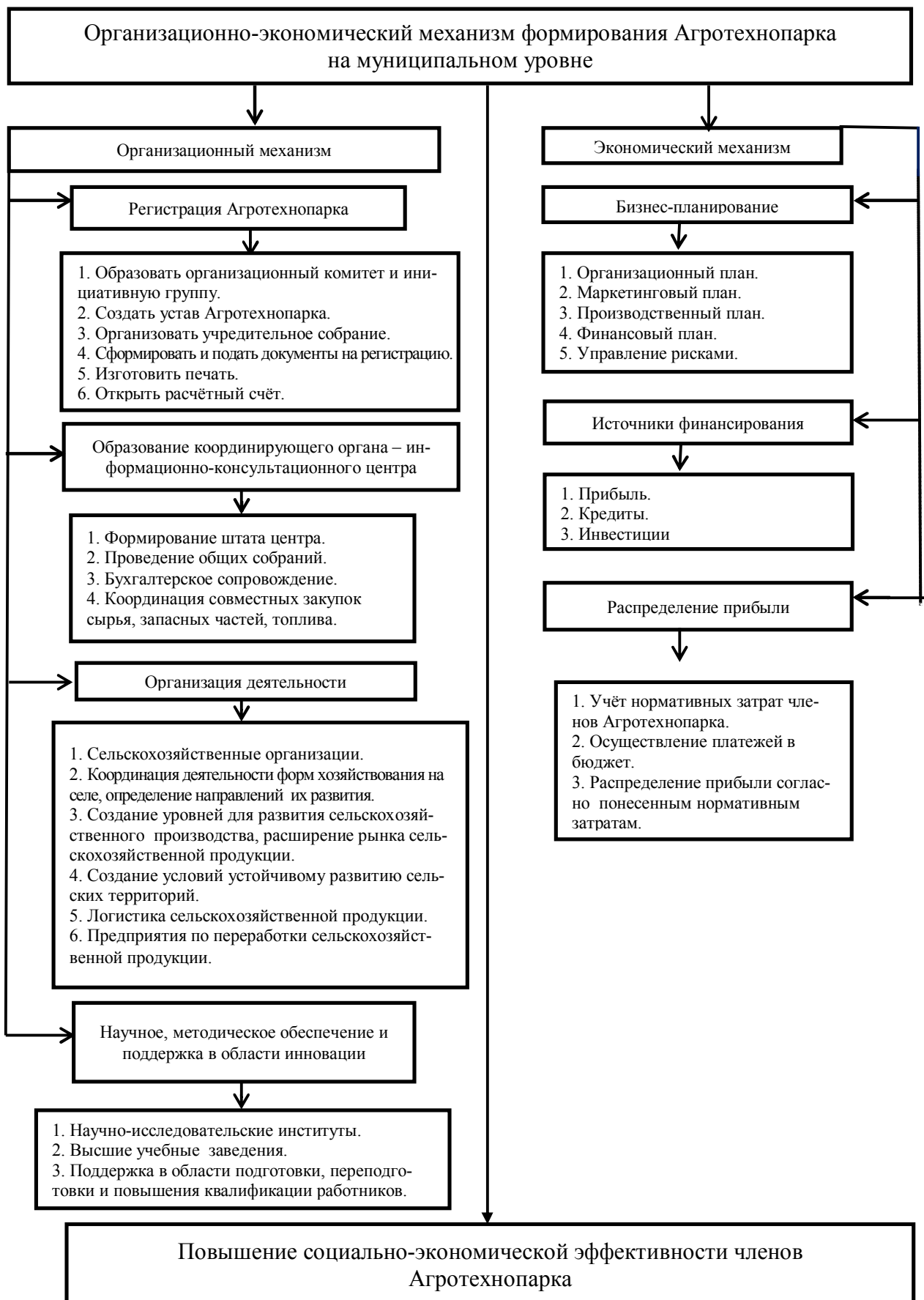


Рисунок 1 – Схема организационно-экономического механизма формирования Агротехнопарка на муниципальном уровне

Фонд Агротехнопарка формируется из взносов его участников, а доход, полученный от внедрения инноваций, в установленных долях распределяется между ними в конце календарного года, таким образом реализуется его некоммерческий характер и направленность на инновационное развитие сельскохозяйственной отрасли, ускорение выполнения задачи импортозамещения сельскохозяйственной продукции и насыщение рынка качественными, доступными отечественными продуктами.

Таким образом, в условиях углубляющегося кризиса отношений между инновационной и производственной сферами, острого дефицита бюджетных средств для сохранения научного потенциала АПК и усиления его воздействия на стабилизацию положения с обеспечением населения продовольствием необходим активный поиск новых, адекватных современным условиям хозяйствования путей более глубокой и эффективной интеграции науки и производства, обеспечивающих реализацию всех циклов инновационного процесса: исследование – разработка – реализация.

Проведенные исследования показывают, что такие научно-производственные объединения в виде Агротехнопарка как центра управления инновационными процессами позволят повысить эффективность сельскохозяйственного производства в АПК и сельском хозяйстве не только в Тутаевском муниципальном районе, но и в целом на региональном уровне.

Литература

1. Зелинский, Ю.И. Концептуальный подход к развитию системы управления аграрным потенциалом сельских территорий [Текст] / Ю.И. Зелинский // Актуальные проблемы менеджмента в экономике XXI века: сб. научн. тр. по материалам международ. научно-практ. конф. – Ярославль: Изд-во ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, 2015.
2. Зелинский, Ю.И. Формирование инновационно-инвестиционной системы как формы освоения инновации в АПК [Текст] / Ю.И. Зелинский, Д.М. Митрофанов // Вестник АПК Верхневолжья. – 2008. – № 2. – С. 38-41.
3. Голубева, А.И. Совершенствование организационно-экономических отношений в сфере обмена между субъектами Агропромышленных формирований [Текст] / А.И. Голубева, Ю.В. Шуматбаева. – Ярославль: Изд-во ФГОУ ВПО ЯГСХА, 2007.

УДК 636.2.034:636.083

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА ПРИ РАЗНЫХ СПОСОБАХ СОДЕРЖАНИЯ КОРОВ

*Л.Н. Иванихина, к.э.н., доцент; А.А. Иванихин, к.э.н., доцент
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: способы содержания коров, продуктивность, технологическая модернизация ферм, производство молока, экономическая эффективность.

Проведено сравнение привязного и беспривязного содержания коров и показано влияние способа содержания на эффективность производства молока на примере коллективных сельскохозяйственных организаций Ярославского района.

COMPARATIVE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF MILK PRODUCTION AT DIFFERENT WAYS OF KEEPING COWS

*L.N. Ivanikhina, Candidate of Economic Sciences, Docent;
A.A. Ivanikhin, Candidate of Economic Sciences, Docent
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: ways of keeping cows, productivity, technological upgrading of farms, milk production, economic effectiveness.

A comparison of tethering and loose housing of cows, and shows the influence of the method of content on the efficiency of milk production on the example of the collective agricultural organizations in the Yaroslavl district.

Производство молока имеет важное значение для экономики страны и обеспечения населения продуктами питания. В настоящее время Россия является одним из крупнейших в мире производителей молока и молочной продукции, занимая 6 место после США, Индии, Китая, Бразилии и Германии (таблица 1) [1, 2].

Таблица 1 – Страны-лидеры по производству молока (2014 г.)

№ п/п	Наименование страны	Производство молока коровьего, млн т
1	США	91,3
2	Индия	60,6
3	Китай	35,7
4	Бразилия	34,3
5	Германия	31,1
6	Россия	30,5

Вместе с тем по продуктивности коров отечественные производители значительно отстают от развитых стран, где ее уровень в 2 раза выше (таблица 2) [1, 2].

Таблица 2 – Надой молока на 1 корову в передовых странах мира, кг

№ п/п	Наименование страны	2005 г.	2010 г.	2013 г.
1	США	8877	9587	9902
2	Дания	8124	8640	8766
3	Канада	7496	8531	8739
4	Германия	6762	7082	7293
.....
п.	Россия	3176	3776	3893

Примечание: Россия в 2015 году – 5699 кг

Технология производства молока в стране в настоящее время основана преимущественно на привязном содержании коров. На беспривязном содержании находится около 15% дойного стада [3]. Однако мировой опыт показывает, что в молочном скотоводстве наиболее перспективна технология с беспривязным содержанием и доением коров в доильных залах на поточных высокопроизводительных автоматических доильных установках. Доильные залы являются главным звеном такой технологии и в сочетании с другими технологическими решениями позволяют, в сравнении с привязным содержанием и доением в молокопровод, резко снизить затраты труда, в первую очередь на выполнение самой трудоемкой операции – доение коров – в 1,5-2 раза [4].

В последнее десятилетие в Ярославской области происходит технологическая модернизация молочных ферм, которая основывается на использовании новейшего технологического оборудования и скота с высоким потенциалом продуктивности. За период с 2006 по 2012 годы, по данным В.В. Танифы, была проведена модернизация технологического оборудования ферм с привязным способом содержания коров на 76 объектах в 54 хозяйствах области. В этот период было смонтировано 28 доильных установок УДМ-200, 18 установок на 150 скотомест и 30 установок типа УДМ-100. За этот же период была реконструирована и вновь построена под технологию беспривязного содержания скота 41 ферма общей мощностью 25674 скотоместа, в т.ч. 12 новых ферм вместимостью 13660 голов. Строительство, реконструкция и модернизация объектов молочного скотоводства позволили довести уровень комплексной механизации в отрасли до 77,1%, а процент поголовья, содержащегося по беспривязной технологии, – до 41,6% [5].

Крупные современные предприятия по производству молока созданы в большинстве районов области. Не исключением является и Ярославский район. Удельный вес муниципальных районов в общем объеме производства молока различен. В Ярославском районе производством молока занимаются 23 организации, на их долю приходится 29% поголовья коров и 33,6% общего объема производства молока в регионе.

Сравнение привязного и беспривязного содержания коров было проведено на примере коллективных сельскохозяйственных организаций данного района. Из 23 организаций, специализирующихся на производстве молока, 8 предприятий используют технологию с беспривязным содержанием и доением коров в доильных залах и 15 предприятий – с привязным содержанием и доением в молокопровод (таблица 3).

Таблица 3 – Группировка сельскохозяйственных организаций Ярославского района по способу содержания коров

Привязное содержание		Беспривязное содержание	
Наименование с.-х. организации	Среднегодовое поголовье коров, гол.	Наименование с.-х. организации	Среднегодовое поголовье коров, гол.
1	2	3	4
1. СПК «Прогресс»	455	1. ООО «Горшиха»	713
2. ОАО «Мир»	350	2. ООО Племзавод «Родина»	1041

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
3. СПК «Молот»	247	3. ЗАО «Меленковский»	821
4. ОАО «Племзавод им. Дзержинского»	1040	4. ЗАО «Левцово»	683
5. ООО «Северянка»	510	5. ПСХК «Искра»	300
6. ЗАО «Заволжский»	325	6. АО Племзавод «Ярославка»	1885
7. АПК «Туношна»	320	7. ОАО «Курба»	739
8. ООО «Карабиха»	144	8. ЗАО Агрофирма «Пахма»	1100
9. ПСХК «Дружба»	400	-	-
10. ФГУП «Григорьевское»	630	-	-
11. СПК «Революция»	475	-	-
12. ООО «с-з Возрождение»	290	-	-
13. ООО «Агроцех»	330	-	-
14. ЗАО «Рассвет»	102	-	-
15. ЗАО «Меленки»	230	-	-
Итого	5848	Итого	7282

По данным 2015 года, 55,5% общего поголовья коров содержалось беспривязно (таблица 4).

Таблица 4 – Влияние способа содержания коров на экономическую эффективность производства молока

Показатели	По Ярославскому муниципальному району	Способ содержания		Отношение беспривязного способа к привязному, %
		привязный	беспривязный	
1	2	3	4	5
Количество хозяйств, занимающихся производством молока	23	15	8	53,3
Среднегодовое поголовье коров, всего, гол.	13130	5848	7282	124,5
в расчете на 1 предприятие, гол.	570,9	389,87	910,25	233,5
Валовое производство молока, всего: т	83783	30332	53451	176,2
- в процентах к итогу, %	100,0	36,2	63,8	+ 27,6 п.п.
Удой молока на 1 корову, кг	6381	5186	7340	141,5
Материально-денежные затраты на 1 корову, тыс. руб.	125,9	106,9	139,46	130,4
- в т.ч. затраты на корма, тыс. руб.	53,1	45,3	56,8	125,4
Площадь с.-х. угодий в расчете на 1 усл. гол., га	2,84	3,49	2,34	67,0
Затраты труда на 1 ц молока, чел.-ч.	1,60	2,31	1,16	50,2
Уровень товарности молока, %	85,0	92,7	80,6	-12,1 п.п.

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
Средняя цена реализации 1 ц молока, руб.	2326	2217	2398	108,2
Себестоимость 1 ц реализованного молока, руб.	1840	1963	1760	89,6
Прибыль от реализации молока без субсидий в расчете на 1 предприятие, тыс. руб.	15050,5	4756,0	45706,1	9,6 раз
Получено субсидий в расчете на 1 предприятие, тыс. руб.	3023,5	1590,9	5709,8	358,9
Уровень рентабельности производства молока, %:				
- без субсидий	26,4	12,9	48,2	+35,3 п.п.
- с субсидиями	31,7	17,2	54,3	+37,1 п.п.

Достоинством новых молочных ферм с беспривязным содержанием и доением коров в доильных залах является более высокая молочная продуктивность, удой молока на 1 фуражную корову был выше на 41,5% при данной технологии, а валовое производство молока – на 76,2%.

Современные доильные установки в доильных залах и новое оборудование молочных ферм при беспривязном содержании обеспечивают получение 100% молока высших категорий качества, в том числе от 97 до 100% отвечающего требованиям евростандарта. Кроме того, концентрация производства молока на одном животноводческом объекте при беспривязном содержании оказывает влияние на цену реализации, так как покупатели (молокоперерабатывающие предприятия) заинтересованы в заключение договоров с крупными товаропроизводителями, которые могут обеспечить надлежащее качество продукции. Средняя цена реализации 1 ц молока в предприятиях с беспривязным содержанием коров выше на 181 рубль (8,2%), чем в предприятиях с привязным содержанием коров.

Зависимость уровня товарности молока от способа содержания коров не прослеживается, так как в группе хозяйств с беспривязным содержанием два хозяйства имеют собственные молочные цеха и занимаются переработкой молока с последующей реализацией молочной продукции.

Сельскохозяйственные организации Ярославской района получают субсидии из бюджетов всех уровней, связанные с возмещением части затрат на 1 кг реализованного товарного молока, и субсидии на поддержку племенного животноводства. Субсидии по группам предприятий распределились очень неравномерно. В среднем одно предприятие с беспривязным содержанием коров получило около 5,7 млн рублей, что в 3,5 раза больше, чем хозяйства с привязным содержанием. Такое неравномерное распределение субсидий связано с тем, что в группу организаций с беспривязным содержанием вошли два племзавода, и каждое предприятие с данным способом содержания в среднем реализовало в 2,8 раза больше молока, чем предприятие с привязным содержанием [6].

Новые элементы технологии и технологического оборудования для беспривязного содержания коров снижают затраты труда в 2 раза на производство

единицы продукции (с 2,31 до 1,16 чел.-ч/ц) и уровень себестоимости молока – на 10,4%. Более высокий уровень механизации при беспривязном содержании ведет к росту производительности и оплаты труда. Среднемесячная заработная плата работников молочного скотоводства при привязном содержании коров составила 16091 рубль, в то время как при беспривязном – 22402 рубля [7].

В каждом хозяйстве с беспривязным содержанием внедрена программно-информационная база данных животноводства «СЕЛЕКС» для аналитической работы специалистов зоотехнических служб, что особенно важно при высокопродуктивном стаде. Получение, обработка и систематизация информации позволяют оперативно управлять производством.

Все это положительно сказывается на эффективности производства молока при беспривязном содержании – уровень рентабельности производства молока без учета субсидий составил 48,2%, что выше на 35,3 п.п. по отношению к привязному содержанию. С учетом полученных субсидий данная разница оказалась еще больше – 37,1 п.п.

Литература

1. Россия и страны мира. 2016: Стат. сб. [Электронный ресурс] / Росстат. – М., 2016. – 379 с. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/world16.pdf.
2. Векленко, В. Пути повышения эффективности молока [Текст] / В. Векленко, Д. Дородных // Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – № 2. – С. 13-18.
3. Вторый, В.Ф. Основные направления технико-технологического обеспечения молочного скотоводства Ленинградской области [Текст] / В.Ф. Вторый, В.В. Гордеев, В.Е. Хазанов, А.К. Мороз // Молочное и мясное скотоводство. – 2014. – № 2. – С. 16-17.
4. Легошин, Г. Сравнение эффективности технологий производства молока на фермах с доением в стойлах, в доильных залах и на установках добровольного доения (роботах) [Текст] / Г. Легошин, В. Бильков, О. Анищенко и др. // Молочное и мясное скотоводство. – 2013. – № 4. – С. 1-5.
5. Танифа, В.В. Производственные системы ведения молочного скотоводства на основе эффективных организационно-технологических решений [Текст] / В.В. Танифа, А.А. Алексеев, Д.С. Танифа // Вестник АПК Верхневолжья. – 2015. – № 4 (32). – С. 47-52.
6. Закшевская Е.В. Государственное регулирование развития молочного подкомплекса АПК: проблемы и пути их решения / Е.В. Закшевская, Н.М. Шевцова, Ю.О. Полевик // Вестник Воронежского государственного аграрного университета: теоретический и научно-практический журнал. – № 4 (47). – 2015. – Ч. 2. – С. 137-143.
7. Шашкова, И.Г. Модель управления затратами в отрасли животноводства [Текст] / И.Г. Шашкова, В.С. Конкина, Е.И. Ягодкина, С.И. Шашкова // Вестник Рязанского государственного агротехнологического университета им. П.А. Костычева. – 2016. – № 3 (31). – С. 98-102.

МОТИВАЦИЯ СТУДЕНТОВ К ОБУЧЕНИЮ В АГРАРНОМ ВУЗЕ

*М.А. Ковальчук, д.п.н.
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: мотивация, абитуриенты, студенты, аграрный вуз.

Статья посвящена одной из актуальных проблем гуманитарных наук и практики работы с молодежью, а именно исследованию и интерпретации результатов проведенных автором в течение пяти лет исследований по проблеме мотивации к обучению в аграрном вузе.

MOTIVATION OF STUDENTS TO TRAINING IN AGRICULTURAL HIGHER EDUCATION INSTITUTION

*M.A. Kovalchuk, Doctor of Pedagogical Sciences
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: motivation, enrollees, students, agricultural higher education institution.

The article is devoted to one of the topical problems of the humanities and the practice of working with young people, namely, research and interpretation of the results conducted by the author in the course of five years of research on the problem of motivation to training in agricultural higher education institution.

Проблема объяснения поведения человека – одна из актуальных проблем гуманитарных наук и практики организации работы с различными категориями людей. Данная проблема рассматривается через изучение мотивации поведения человека. Мы в своей статье не ставим цель изложить теорию вопроса мотивации поведения человека, безусловно, по данному вопросу существуют различные точки зрения и различные концепции. Наша задача несколько иная, мы интерпретируем результаты проводимых нами исследований среди студентов аграрного вуза и выпускников средних школ по вышеобозначенной проблеме.

В течение пяти лет мы проводили опросы студентов Ярославской ГСХА и выпускников средних школ Ярославля и Ярославской области. Данные опросы позволили нам увидеть ряд тенденций и выделить факторы, оказывающие влияние на мотивацию обучения студентов в аграрном вузе.

Выборка была репрезентативной, ежегодно опрашивалось более 100 студентов, очной и заочной формы обучения, уровень высшего образования – бакалавриат, представительство лиц противоположного пола было приблизительно одинаковое, жители городской и сельской местности также представлены в равных пропорциях. Выпускники средних школ: ежегодно опрашивалось 50-60 че-

ловек. Выборка формировалась по тем же параметрам, которые были использованы в студенческой выборке.

Основной вопрос, конечно, выберите ли Вы для поступления аграрный вуз (для абитуриентов) и почему Вы выбрали аграрный вуз (для студентов-первокурсников)?

Какие же тенденции мы выявили? Если пять лет назад количество абитуриентов, ориентированных на поступление в аграрный вуз, составляло значительно меньшую половину выборки, то в 2016 году – это было уже 68,7 выборки, это данные по тем абитуриентам, которые планировали поступление на очное обучение.

Каковы же основные мотивы поступления в аграрный вуз? Мы выбрали те результаты, которые были представлены в приоритетной выраженности, без ориентации на единичные ответы.

Пять лет назад большинство абитуриентов и студентов дневной формы обучения (первокурсников) в качестве основного мотива называли «не прошел на бюджет в другой вуз, поступил в аграрный, главное на бюджет».

Всем хорошо известно, что мотив формируется под влиянием имеющихся потребностей (внутренняя мотивация) и складывающейся ситуации (внешняя мотивация). Интерпретируя полученные результаты, можно сделать вывод, что определяющим в формировании мотивации на поступление и учебу в аграрном вузе являлись стихийные факторы. В течении пяти лет произошли изменения, и на сегодняшний день можно говорить уже о том, что наши абитуриенты, а соответственно и студенты-первокурсники очной формы обучения, нацелены на удовлетворение имеющихся потребностей, а именно в получении конкурентоспособной, а главное, востребованной на рынке труда профессии. Хотя часть выборки, около 10%, это главным образом городские школьники, называли в качестве мотива «близкое расположение вуза к дому».

Если брать студентов-заочников, то значительных изменений в мотивации данной части выборки в течении пяти лет не наблюдается, практически все мотивированны на получение высшего образования, так как этого требует работа. На вопрос: «Почему в аграрном вузе?», распространенный ответ: «Выбирали, что удобнее, в зависимости от индивидуальной социальной ситуации». Хотя незначительные изменения можно отметить. В выборке 2015, 2016 годов около 7% студентов-заочников отмечают, что выбрали аграрный вуз в связи с тем, что хотят приобрести профессиональные знания для занятия фермерством, ведения собственного бизнеса в сфере сельского хозяйства.

Работая со студентами, мы выявили четкое изменение мотивации в процессе обучения в вузе. Эта тенденция отмечается у студентов-очников (бакалавры), а именно, можно выделить три этапа формирования мотивации к обучению в аграрном вузе: мотивация при поступлении, мотивация в процессе обучения, мотивация выпускников. Выбор всегда осуществляется на основе системы ценностей. Меняются мотивы, значит можно сделать вывод о формировании системы ценностей, изменениях, в ней происходящих.

Таблица 1 – Мотивация студентов аграрного вуза на разных этапах ее формирования

Мотивация при поступлении	Мотивация в процессе обучения	Мотивация выпускников
Поступление на бюджетное место. Близость к дому. Соответствует моим интересам. За компанию с друзьями.	Повышение моего социального статуса. Повышение самооценки. Открывает большие возможности при трудоустройстве.	Хочу после окончания вуза устроиться на работу, моя профессия дает мне такую возможность. Иметь работу с достойной оплатой моего труда.

Ответы расположены в порядке их рейтинга. Можно наблюдать формирование мотивации на освоение профессии, связанной с удовлетворением у человека имеющихся потребностей. У студентов-заочников подобной тенденции не выявлено. Разницы по половому признаку в формировании мотивации, а также в зависимости от типа поселения также не выявлено.

В ходе своего исследования мы ставили еще два вопроса, ответы на которые сведены в таблицы.

Таблица 2 – Ответы респондентов на вопрос: «Планируете ли Вы работать по направлению подготовки, которое Вы получаете?»

Студенты-первокурсники очной формы обучения	Студенты 2 и 3 годов обучения	Выпускники	Студенты заочной формы обучения
Как получится.	Скорее «Да», чем «Нет». Все зависит от зарплаты.	Планирую. Буду решать в зависимости от предложений, но планирую.	Я уже работаю, менять ничего не буду. Я выбрал направление подготовки соответственно роду деятельности, диплом даст мне возможность карьерного роста (главным образом ответ представлен в выборке студентов-заочников инженерного профиля подготовки). Мне нравится моя будущая профессия, хотелось бы попробовать, но все будет определять зарплата.

Таким образом, можно видеть, как происходит формирование ценностной сферы студентов, приоритетными мотивами для всех являются материальные мотивы и мотивы, связанные с карьерным ростом, которые также в конечном варианте обеспечивают материальное благосостояние человека.

Таблица 3 – Ответы респондентов на вопрос: «Как Вы оцениваете свои возможности на рынке труда?»

Студенты-первокурсники очной формы обучения	Студенты 2 и 3 годов обучения	Выпускники	Студенты заочной формы обучения
Затруднились ответить	На отлично	Не достаточно высоко в связи с тем, что все хотят получить работника с опытом работы, а у нас его нет	Достаточно конкурентоспособны

Анализ полученных ответов позволяет сделать вывод о том, что студенты-первокурсники не ориентированы на конечную цель получения высшего образования, то же можно сказать и о студентах очной формы обучения второго и третьего года учебы, а вот выпускники, уже четко понимая свои цели, ориентируются в ситуации, складывающейся на рынке труда, и вероятнее всего достаточно успешно смогут адаптироваться в новых условиях профессиональной деятельности. Студенты-заочники – это взрослые, работающие люди, которые имели четкие цели при поступлении в аграрный вуз, и они их достигли, решили те задачи, которые перед ними поставила профессиональная среда, а именно – профессиональное самосовершенствование.

Наше исследование касалось такого уровня подготовки, как бакалавриат, поэтому мы ставили перед нашими респондентами еще один вопрос, касающийся их ориентации на продолжение образования и поступление в магистратуру.

Анализ полученных результатов показал следующее: студенты-первокурсники очной формы обучения не могли дать четких ответов о своих будущих планах. Большинство из них связывали получение высшего образования с его первой ступенью – бакалавриатом. Что такое магистратура, они представляли очень абстрактно. Желание продолжить обучение в магистратуре достаточно четко формируется у студентов третьего года обучения и снижается у выпускников. Чем же обусловлено такое изменение? Интерес не пропадает, но на первое место опять выходит ситуация. У многих студентов нет материальной возможности продолжить обучение в магистратуре, порой даже если это будет происходить на бюджетной основе. Интерес к магистратуре в выборке студентов-заочников очень незначителен. Причем надо отметить, что на протяжении пяти лет в данной тенденции изменений не наблюдается.

Безусловно, в одной статье развернуто трудно представить результаты и дать интерпретацию исследования, проводимого в течении пяти лет, поэтому в данной статье мы показали приоритетные мотивы, определяющие выбор обучения в аграрном вузе и основные тенденции формирования мотивации в процессе обучения студентов в вузе аграрного профиля. Появление положительных тенденций, связанных с выбором направления подготовки не под влиянием ситуации и стихийных факторов, а в результате осознанного анализа собственных потребностей в получении тех профессий, которые помогут выпускнику вуза адаптироваться в условиях современного рынка труда и связать их с про-

фессиями сельскохозяйственного профиля, – это та тенденция, которая требует своего развития и усиления профориентационной работы, внедрения в ее практику новых форм, а именно реализации идеи сетевого взаимодействия вуз – средние школы – система дополнительного образования.

Литература

1. Ковальчук, М.А. Проблемы современной молодежи [Текст]: монография / М.А. Ковальчук. – Ярославль: Изд-во ФГБОУ ВПО «Ярославская ГСХА», 2011.

УДК 336.64

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА БАНКОСТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

*А.А. Куприянова, преподаватель
(ГПОУ ЯО Ярославский колледж управления и профессиональных
технологий, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: банкострахование, развитие, концентрация, динамика.

В статье проанализирована динамика и структура банковского страхования, определены его основные преимущества и недостатки.

THE RETROSPECTIVE ANALYSIS OF INDICATORS OF THE MARKET OF BANCASSURANCE IN RUSSIA

*A.A. Kupriyanova, teacher
(SPEE of the YarR Yaroslavl college of management and professional technologies,
Yaroslavl, Russia)*

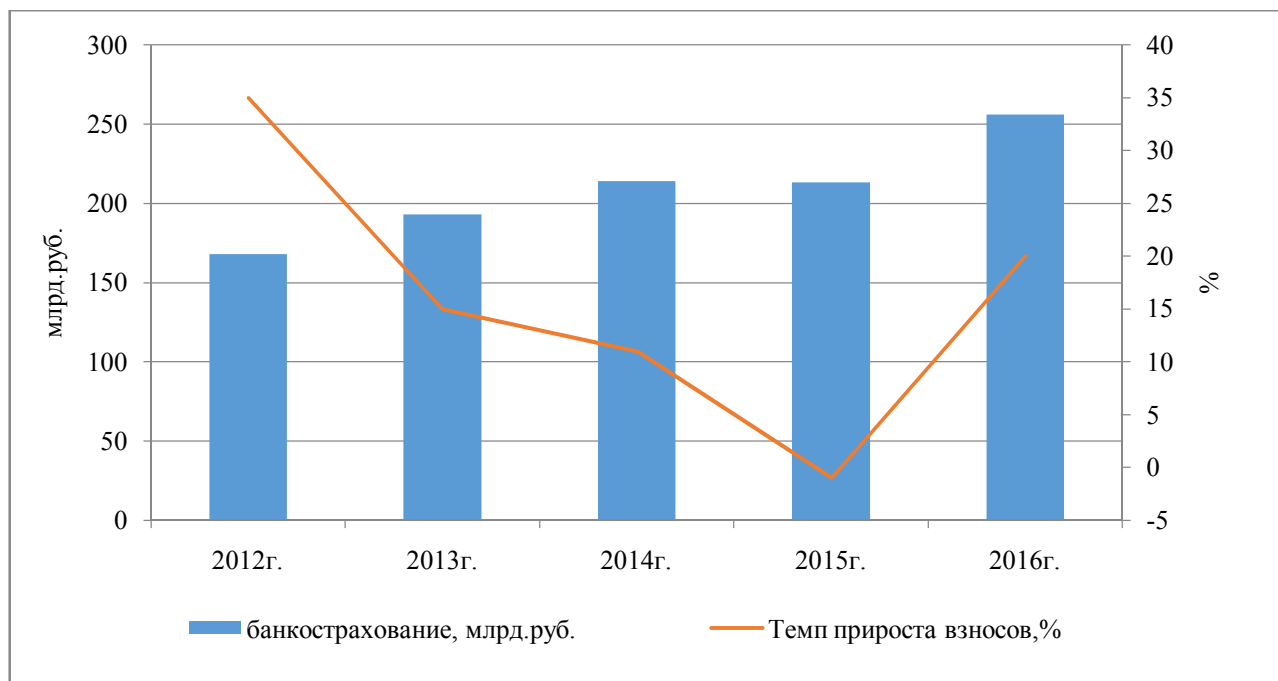
Keywords: bancassurance, development, concentration, dynamics.

In article dynamics and structure of bank insurance is analysed, his main advantages and shortcomings are defined.

В процессе осуществления своей деятельности банки, как и другие хозяйствующие субъекты, неизбежно пользуются услугами страховых организаций, что обусловлено объективностью риска в независимости от рода деятельности предприятия. С учетом значимости банковского сектора экономики, особенностей банковской деятельности и постоянного расширения сферы деятельности банков сформировалась и развивается система банковского страхования.

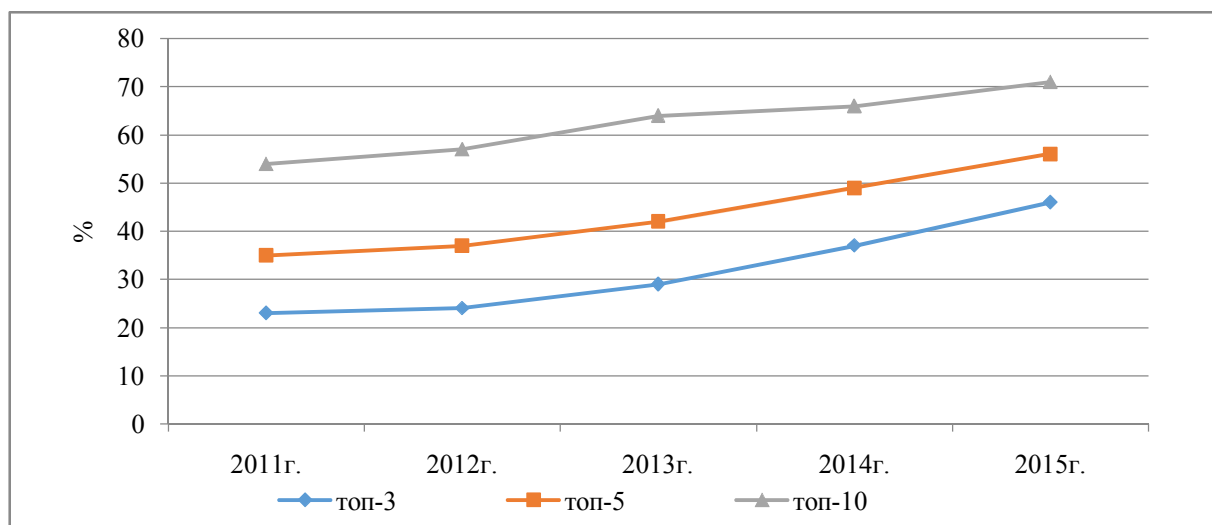
Таким образом, можно сказать, что банкострахование – это форма сотрудничества между банками и страховыми организациями. В настоящий момент в данной сфере деятельности сложилась следующая ситуация.

По данным рисунка 1 можно сказать, что, несмотря на сокращение кредитования, рынок банкострахования увеличился на 20% за 2016 г. и составил 256 млрд руб. При этом следует отметить, что концентрация рынка банкострахования усиливается среди страховых компаний, входящих в топ-3. Это связано с резким ростом доли ООО СК «Сбербанк страхование жизни» с 4,7% за 2013 г. до 17% за 2014 г.



Рисунки 1 – Динамика рынка банкострахования

В результате доля компаний из топ-3 увеличилась с 29% за 2013 г. до 37%. В то же время доля страховых компаний, занимающих места с 4-го по 10-е, наоборот, размывается. Доля компаний, занимающих места с 4-го по 10-е, увеличилась только на 2 п. п. – с 4% за 2013 г. до 71% за 2015 г.



В тройку лидеров по объему страховой премии по банкострахованию за 2015 г. вошли компании, связанные с банками: ООО СК «Сбербанк страхование жизни», ООО СК «ВТБ Страхование» и Страховая группа «Альфастрахование». При этом ООО СК «Сбербанк страхование жизни» заняло 1-е место за 2015 г., переместившись с 6-го за 2014 г. Прирост его страховых взносов в абсолютном выражении за 2015 г. составил 16,7 млрд руб., в то время как весь рынок банкострахования увеличился на 21 млрд руб.

Таким образом, сильный прирост взносов ООО СК «Сбербанк страхование жизни» заместил часть падения рынка, связанного со снижением кредитования, и обеспечил прирост всего рынка банкострахования. Без учета взносов ООО СК «Сбербанк страхование жизни» рынок банкострахования сократился бы на 1% за 2015 г.

В свою очередь, динамика доли банкострахования в общем объеме страхового рынка, на сегодняшний момент имеет следующие показатели.

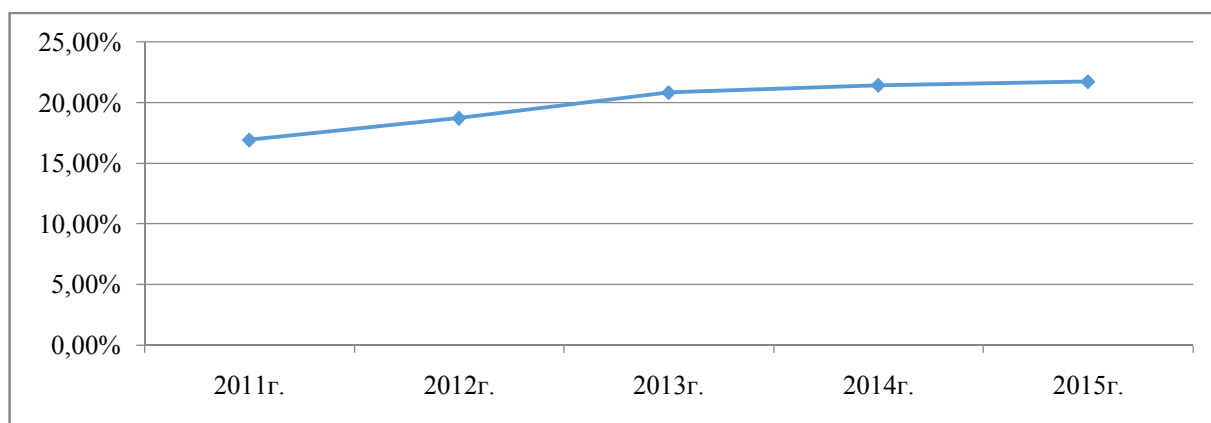


Рисунок 3 – Динамика доли банкострахования в общем объеме страхового рынка

По данным рисунка 3 видно, что доля банковского канала продаж в общем объеме страховых премий увеличилась незначительно, на 0,3 п.п., и составила 21,7% за 2015 г. Это говорит о том, что возможность быстрого роста в 2016 г. в данном секторе представляется уже маловозможной.

Структура рынка банковского страхования представлена на рисунке 4.

Из рисунка 4 видно, что основную долю данного сектора экономики составляет розничное страхование, связанное с кредитованием. Оно включает в себя: ипотечное страхование, автострахование, страхование жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов, страхование заемщика от потери работы и т.д. Наименьшую долю имеет страхование всевозможных банковских рисков.

Можно выделить следующие основные преимущества и недостатки рынка банковского страхования в России (таблица 1).

Таким образом, происходит передел рынка со смещением акцентов с «чистых» (традиционных) продуктов на смешанные: банковско-страховые, инвестиционно-страховые или инвестиционно-банковские.

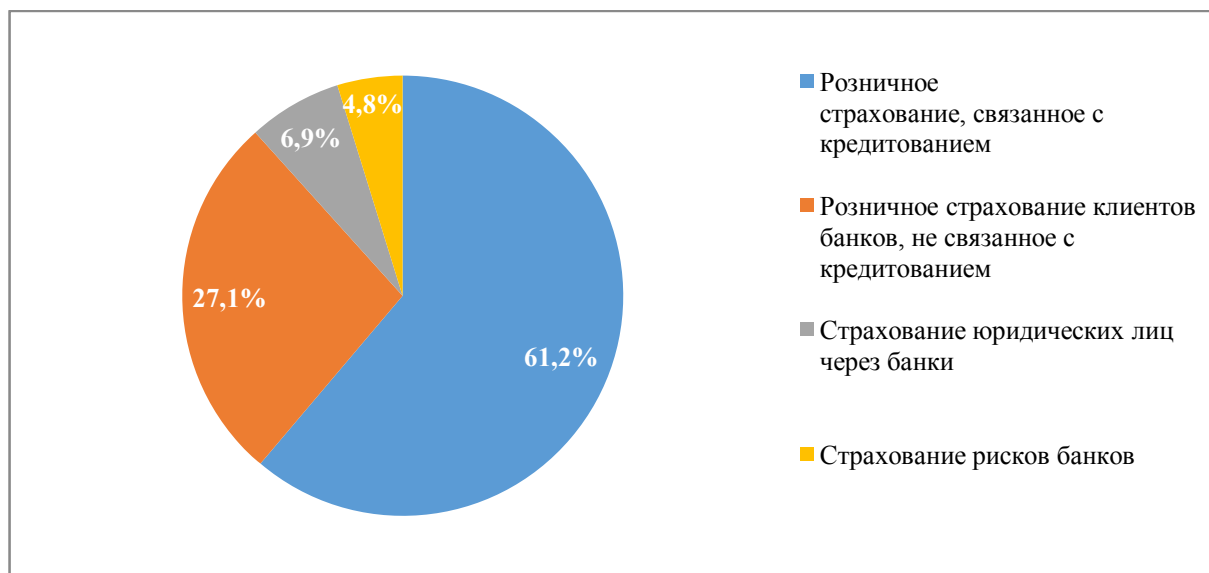


Рисунок 4 – Структура рынка банкострахования

В итоге некоторые страховые компании играют роль только финансовых посредников, перераспределяющих средства от страхователей в «общий фонд» группы. Новые страховые продукты, предоставляемые напрямую (direct-insurance) или через посредников клиентам и контрагентам, связаны с применением не только финансовых, но и IT-технологий.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки рынка банкострахования в России

Преимущества	Недостатки
1. Расширенный спектр предоставляемых услуг	1. Проблема расчета платежеспособности страховой компании
2. Эффективная работа агентской сети	2. Зависимость страховой компании от более сильных финансовых организаций
3. Удешевление каналов продаж	3. Удорожание и взаимный повтор новых услуг
4. Повышение конкурентоспособности	4. Возникновение рисков
5. Получение подробной информации о клиентах	5. Недостаточный контроль со стороны государственных надзорных органов
6. Наличие синергетического эффекта	

Создание крупных объединений, групп ведет к перестановке лидеров, перекраиванию долей рынка, то есть к их модификации. Особенно заметно этот процесс происходит на рынке страховых услуг, поскольку сюда выходят нестраховые организации с более выгодными предложениями. Несмотря на подобные трансформационные изменения, сами страховщики предпринимают определенные шаги по сохранению своего положения на рынке. Активно развиваются и внедряются предложения по страхованию корпоративных клиентов, позволяющие заключать взаимовыгодные сделки с банками и крупными промышленными предприятиями. Банкострахование имеет огромный потенциал для расширения на страховом рынке России, хотя на данном этапе и существуют некоторые трудности.

Литература

1. Официальный сайт Банка России. Финансовые рынки. Субъекты страхового дела [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cbr.ru/finmarkets/?PrId=sv_insurance.

2. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт Ра». Рынок банко страхования в 2015 году: жизнь без кредитов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://raexpert.ru/ratings/insurance_rank/bancassurance_2015/.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Официальная статистика. Финансы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138717651859.

УДК 347.1

**ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ
КРЕСТЬЯНСКОГО (ФЕРМЕРСКОГО) ХОЗЯЙСТВА
В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РФ**

*С.А. Михайлов, к.и.н.
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: крестьянское (фермерское) хозяйство, юридическое лицо, имущественный вклад, сельское хозяйство, родство, свойство.

В статье выявляется терминологическая сущность и разночтения в правовом статусе крестьянского (фермерского) хозяйства по российскому законодательству, содержится более универсальное понятие данного хозяйства.

**TERMINOLOGICAL APPROACHES TO DEFINITION OF PEASANT
(FARMER) ECONOMY IN THE RUSSIAN LEGISLATION**

*S.A. Mikhailov, Candidate of Historical Sciences
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: peasant (farm) enterprise, legal entity, property investment, agriculture, kinship, property.

The article reveals the essence of the terminology and discrepancies in the legal status of peasant(farmer) economy under the Russian legislation, contains a more universal concept of the economy.

Данная статья посвящена определению терминологических основ правового статуса крестьянских (фермерских) хозяйств (далее – КФХ), а также различным разночтениям по поводу этой проблемы, встречающимся в российском законодательстве. Кроме этого, мы попытаемся предложить свое, более универсальное понятие КФХ.

Изначально, главное определение КФХ существовало в Федеральном Законе № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.06.2003 года (который в настоящее время действует в редакции от 23.06.2014 года). В ст. 1 ч.1 данного Закона под понятием крестьянского (фермерского) хозяйства понималось «объединение граждан, связанных родством и (или) свойством,

имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии.

В данном случае, акцент в определении делается на производственную и иную хозяйственную деятельность КФХ, которая разбивается на несколько подпунктов – производство, переработку и др. Кроме этого, в данное определение привносятся положения из семейного права – то обстоятельство, что граждане, создающие КФХ, могут быть связаны родством (отец, мать, сын, дочь, брат, бабушка и т.д.) и (или) свойством (отчим, мачеха, пасынок, падчерица и т.д.). Личное участие данных граждан в деятельности КФХ также является составным элементом конструкции данного определения.

Федеральный Закон от 30.12.2012 года № 302-ФЗ ввел в состав текста Гражданского Кодекса (ГК) РФ новую часть – 3.1 «Крестьянское (фермерское) хозяйство» и ст. 86.1 под аналогичным названием. Согласно ч. 2 п. 1 данной статьи, «крестьянским (фермерским) хозяйством, создаваемым в качестве юридического лица, признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов».

В этом определении упор направлен на дальнейшее развитие демократических основ общественной жизни, поскольку КФХ – это добровольное объединение граждан (ранее ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» таковым считал только объединение, что имело отдаленное отношение к элементам природы КФХ – в 90-е годы они зачастую образовывались из представителей бывших колхозов и совхозов, иногда следуя дани моде под влиянием Запада). Определение отмечает также гражданско-правовой статус КФХ – юридическое лицо, – однако не настаивает на этом, употребляя элемент конструкции – «в качестве». Здесь есть свой резон – рассматриваемый нами ФЗ № 74 в ч. 3 ст.1 содержит положение, что фермерское хозяйство (не КФХ) может осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, так что одно другому не противоречит.

Кроме этого, определение КФХ в ГК РФ подчеркивает факт членства, что делает его правовую природу более устойчивой, законной и четкой (чего, к сожалению, нет в ФЗ № 74). Этому способствует и наличие элемента объединения членами КФХ имущественных вкладов (в ФЗ № 74 данное положение более размытое – «имеющих в общей собственности имущество»). Однако следующий элемент конструкции КФХ в ГК РФ имеет лишь общеупотребительный характер – КФХ осуществляют совместную производственную и иную хозяйственную деятельность в области сельского хозяйства без разделения на ее составные части, как это было в ФЗ № 74 – хранение, транспортировка сельскохозяйственной продукции и др.

Таким образом, оба определения КФХ из ФЗ № 74 и Гражданского Кодекса РФ имеют хотя и значимый характер, однако и недостатки, перешедшие в Википедию и на другие электронные сайты (так, Википедия называет в качест-

ве КФХ «объединение граждан, которые совместно владеют имуществом и осуществляют производственную или другую хозяйственную деятельность» – определение, более слабое по сравнению с официальными). На наш взгляд, КФХ – это вид предпринимательской деятельности в РФ, представляющий собой добровольное объединение граждан (создаваемое одним гражданином или же членами одной семьи, связанных родством и (или) свойством) на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (включающих в себя производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции) в области сельского хозяйства на конкретном земельном участке, основанной на их личном участии и объединении членами КФХ имущественных вкладов. Данный термин, может быть, и является достаточно длинным, однако отражает различные грани этой проблемы (хотя, может быть, и не все, однако поле за продолжением конструкции определения следует оставить открытым).

Литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Текст]: федеральный закон. – Ч. 1 / Российская газета. – № 238-239. – 8.12.1994.
2. Федеральный закон РФ от 5.05.2014 г. «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского Кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательства Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 19.
3. Федеральный закон № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.06.2003 года // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. – № 24.
4. Касьянова, Г. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Комментарий к последним изменениям [Текст] / Г. Касьянова. – М.: АБАК, 2015. – 768 с.

УДК 332

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭЛЕМЕНТОВ ЛЬНЯНОГО КЛАСТЕРА

***Ю.А. Оробинская, студент-магистрант;
Научный руководитель – М.В. Селин, д.э.н., профессор
(ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА им. Н.В. Верещагина, Вологда, Россия)***

Ключевые слова: льняной кластер, конкурентоспособность отдельных видов продукции, эффективность региона, комплекса.

В статье изложена методика оценки эффективности регионального льняного кластера и предложены этапы оценки отдельных элементов кластера, основанной на расчете конкурентоспособности отдельных видов продукции.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS AND COMPETITIVENESS OF THE ELEMENTS OF THE FLAX CLUSTER

*Yu.A. Orobinskaya, student-graduate;
Scientific supervisor – M.V. Celine, Doctor of Economic Sciences, Professor
(Vologda SDFА, Vologda, Russia)*

Keywords: linen cluster, competitiveness of certain types of products, efficiency of the region, complex.

The article describes the methodology for assessing the effectiveness of the regional flax cluster and suggests stages of the assessment of individual cluster elements based on the calculation of the competitiveness of certain types of products.

Наиболее перспективной формой развития комплексных межотраслевых связей и совершенствования управления предприятиями льняного комплекса является кластеризация. Кластеры способствуют повышению конкурентоспособности регионов, установлению и развитию конструктивных отношений между производственными, образовательными, научными, финансовыми учреждениями и организациями на основании согласованности производственных и экономических интересов. Проведенный нами анализ показал, что Вологодский регион обладает всеми необходимыми локальными конкурентными преимуществами для создания экономического кластера на базе регионального льняного комплекса [1].

Для оценки конкурентоспособности кластера нами в качестве приоритетной принята методика, основанная на оценке конкурентоспособности продукции. Мы исходим из того, что конкурентоспособность предприятия (кластера) тем выше, чем выше конкурентоспособность производимой им продукции. В сельскохозяйственном секторе льняного комплекса практически единственным товаром в структуре реализуемой продукции является льноволокно, в текстильном секторе – ткань, соответственно конкурентоспособность этих видов продукции во многом определяет конкурентоспособность предприятий, входящих в кластер, а также его финансово-экономическое состояние и репутацию. Кроме того, в льняном кластере производится большое количество промежуточных видов льнопродукции, потребность в которых проявляется внутри самого кластера. Под конкурентоспособностью льняного кластера нами принимается способность конечной продукции кластера удовлетворять потребности внешнего спроса и быть востребованной на внешнем по отношению к кластеру рынке, при условии наилучшего обеспечения внутреннего спроса на промежуточные виды продукции.

Согласно определению конкурентоспособности кластера, приведенному выше, в качестве основных критериев для расчета используются:

- критерий конкурентоспособности основных видов продукции кластера (льноволокна, льносемян и льняных тканей);

- критерий обеспеченности текстильного сектора кластера льносеменами и льноволокном, произведенными сельскохозяйственными и льноперерабатывающими предприятиями региона. Расчет критериев и коэффициента конкурентоспособности кластера проводится по формуле средней взвешенной арифметической:

$$K_{кл} = K_{лв} a_1 + K_{лс} a_2 + K_{лт} a_3 + K_{об} a_4, \quad (1)$$

где $K_{лв}$ – значение критерия конкурентоспособности льноволокна;

$K_{лс}$ – значение критерия конкурентоспособности льносемян;

$K_{лт}$ – значение критерия конкурентоспособности льняных тканей;

$K_{об}$ – значение критерия обеспеченности кластера собственным льноволокном;

a_1, a_2, a_3, a_4 – коэффициенты весомости критериев.

Алгоритм расчета конкурентоспособности кластера по предлагаемой методике включает следующие этапы [2].

1. Определение коэффициентов весомости критериев конкурентоспособности кластера. Они определены авторами на основании собственных исследований с учетом мнений 8 экспертов Департамента сельского хозяйства, торговли и продовольственных ресурсов Вологодской области:

$$a_1 = 0,2; a_2 = 0,1; a_3 = 0,6; a_4 = 0,1. \quad (2)$$

2. Выбор оптимальных единичных показателей конкурентоспособности продукции.

3. Определение базового (оптимального) значения единичных показателей и их весомости.

4. Определение фактических значений единичных показателей. Показатели конкурентоспособности льноволокна и льняных тканей определяются по формуле:

$$g_i = \sum \frac{\Pi_i}{\Pi_{i\text{баз}}} \times 100\%, \quad (3)$$

где Π_i – значение i -го показателя конкурентоспособности;

$\Pi_{i\text{баз}}$ – базовое значение i -го показателя конкурентоспособности.

В результате анализируется динамика изменения конкурентоспособности льняной продукции вне кластера, то есть до проекта «Развитие льняного комплекса Вологодской области путем межотраслевой и межтерриториальной кооперации» (период 2003-2008 гг.) и в кластере (период 2009-2016 гг.).

5. Расчет показателя конкурентоспособности кластера согласно формуле (1).

Расчеты показали, что создание льняного кластера на территории Вологодского региона позволило увеличить показатель конкурентоспособности льняной продукции в 1,6 раза, что является ярким свидетельством положительных тенденций развития отрасли.

Выводы

Таким образом, предложенная нами методика позволяет оценить конкурентоспособность отдельных элементов льняного кластера в виде критериев конкурентоспособности его продукции и обеспеченности ими внутри кластера. По мере развития льняного кластера в Вологодской области и в других регионах России применение данной методики даст возможность провести сравнительную оценку конкурентоспособности, выявить сильные и слабые стороны кластера, предложить конкретные мероприятия по повышению его эффективности.

При расширении кластера и производстве новых видов продукции из льна настоящая методика может быть дополнена критериями конкуренто-

способности данных видов продукции, а использование для их производства собственного сырья окажет существенное влияние на уровень конкурентоспособности кластера в целом.

Литературы

1. Пантюшина, О.В. Конкурентоспособность кластера как важнейший фактор его эффективности: теория и методология (на примере льняного кластера Вологодской области) [Текст] / О.В. Пантюшина // Проблемы современной экономики: сборник материалов III Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 2 / под общ. ред. Ж.А. Мингалева, С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. – С. 344-349.
2. Пантюшина, О.В. Методические основы оценки конкурентоспособности элементов льняного кластера [Текст] / О.В. Пантюшина // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – № 3. – С. 104-114.

УДК 631.115[631.1+631.155.2]

МАРКЕТИНГ И СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ

*Н.Ю. Шинакова, к.э.н.; М.Г. Сысоева, к.э.н., доцент
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства, маркетинг крестьянских (фермерских) хозяйств, инструменты маркетинга крестьянских (фермерских) хозяйств.

В статье отражена сущность маркетинга крестьянских (фермерских) хозяйств, освещены особенности инструментов маркетинга для субъектов малых форм хозяйствования, такие как участие в государственных, региональных и коммерческих тендерах, открытие онлайн-магазина, создание интернет-магазина и интернет-сайта, продвижение в социальных сетях, кооперация с другими субъектами рынка при реализации сельскохозяйственной продукции крестьянских (фермерских) хозяйств и других.

MARKETING AND PROMOTION TACTICS BEGINNING FARMERS AND FARMS

*N. Yu. Shinakova, Candidate of Economic Sciences;
M. G. Sysoeva, Candidate of Economic Sciences, Professor
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: peasant (farmer) economy, marketing of farm households (farms), marketing tools (peasant) farms.

The article reflects the essence of the marketing of peasant (farmer) farms, the peculiarities of marketing tools for the subjects of small forms of management, such

as participation in state, regional and commercial tenders, open online store, create an online store and Internet site promotion in social networks, cooperation with other market actors in marketing of agricultural products peasant (farmer) farms and others.

В Ярославской области продолжается реализация региональных программ «Поддержка начинающих фермеров» и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» на 2015-2020 годы. С начала реализации данных региональных программ в Ярославской области гранты на развитие и поддержку получили 75 КФХ: 14 семейных животноводческих ферм и 61 начинающий фермер. В 2016 году на эти цели выделено 18 млн рублей: 13 начинающих фермеров и три семейные животноводческие фермы получили гранты и поддержку на развитие. В 2016 году размер гранта варьировался от 1,1 до 1,5 млн рублей, руководителям семейных животноводческих ферм выделили от 4,3 до 9,9 млн рублей.

В настоящее время в регионе насчитывается порядка 1250 фермеров и индивидуальных предпринимателей, ведущих свою деятельность в сельском хозяйстве. В действительности работают около 200 хозяйств [1]. В целом по России по предварительным данным сельхозпереписи 2016 г., число КФХ, включая ИП, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью, составляет только 174,6 тыс., из которых 38 тыс. – индивидуальные предприниматели [2]. Необходимо отметить, что за последние годы как по Ярославской области, так и в среднем по России наблюдается тенденция сокращения количества фермерских хозяйств. Однако это не свидетельствует об угасании фермерского сектора, так как его производственные показатели повышаются. Как показали расчеты на примере хозяйств Ярославской области, стоимость валовой продукции в сопоставимых ценах 2015 года за изучаемый период возросла в 1,4 раза по К(Ф)Х, что обусловлено в основном интенсивными факторами, то есть ростом урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных (таблица 1).

Таблица 1 – Валовая продукция (в сопоставимых ценах 2015 г.) на 1 га с.-х. угодий в хозяйствах Ярославской области, тыс. руб. [3]

Годы	Все категории хозяйств	В том числе:		
		с.-х. организации	К(Ф)Х	ЛПХ
2010	24,0	23,4	14,6	109,1
2011	25,1	24,9	15,2	113,7
2012	25,7	25,8	15,5	116,6
2013	29,8	29,2	18,0	134,8
2014	34,0	33,5	20,5	153,4
2015	34,7	34,3	20,7	158,0
2015 г. к 2010 г., %	144,6	146,6	141,8	144,8

Субъекты малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве – юридические и физические лица – крестьянские (фермерские) хозяйства, организации потребительской кооперации, индивидуальные предприниматели и личные подсобные хозяйства вносят существенный вклад в обеспечение населения продуктами питания. Ими производится до трети сельскохозяйственной продукции региона. Данный сектор сельской экономики играет важную роль в

продовольственном обеспечении населения страны, формировании занятости и доходов сельского населения, сохранении и развитии сельских территорий, их воспроизводимых ресурсов и культурных ценностей (таблица 2).

Существующие рынки сбыта сельскохозяйственной продукции, такие как розничная торговля, перерабатывающие предприятия, посредники-перекупщики, не могут предоставить субъектам малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве благоприятные условия для сбыта их продукции в силу ее особенности: экологичность продукции, небольшие сроки хранения и объемы производства [5].

Таблица 2 – Удельный вес сельскохозяйственной продукции, произведенной малыми формами хозяйствования (МФХ), 2015 г. [2, 3]

Регион	Удельный вес сельхозпродукции, произведенной МФХ, %	В том числе	
		по хозяйствам населения	по К(Ф)Х
Ярославская область	30,4	28,1	2,3
Области: Владимирская, Вологодская, Ленинградская, Московская, Мурманская, Нижегородская, Новгородская и др.	25-49,9	31,6	6,2
Области: Архангельская, Ивановская, Костромская и др.	50-74,9	49,0	11,4

При реализации фермерской продукции решающее значение имеет качество маркетинговых коммуникаций, то есть система продвижения продукта на рынок.

Сущность маркетинга КФХ:

- во-первых, поиск таких потребительских качеств имеющихся фермерских продуктов, которые бы заинтересовали потенциальных потребителей;
- во-вторых, поиск тех потенциальных потребителей, которые готовы и с удовольствием будут потреблять имеющийся фермерский продукт в том виде, в котором он существует.

Как правило, у крестьянского (фермерского) хозяйства имеется своя клиентская база по сбыту готовой продукции, сформировавшаяся за несколько лет занятия подсобным сельским хозяйством. Однако для расширения рынка, наряду с практикуемыми личными продажами фермерских продуктов, необходимо активно использовать рекламу и так называемые связи с общественностью («public relations» или PR), что возможно только благодаря существующей сложной системе брендов и товарных знаков, каждый из которых должен иметь длительную историю, определенный сегмент позиционирования и определять жесткие требования к технологиям производства. Соблюдение этих требований должно тщательно контролироваться независимыми организациями. Речь идет о так называемых «технических условиях» или «техническом задании», полностью (от поля до прилавка) регламентирующих процесс производства и товародвижения продукции, имеющей соответствующую маркировку.

1 января 2017 года вступил в силу новый национальный стандарт ГОСТ Р 57022-2016 «Продукция органического производства». Порядок проведения добровольной сертификации по новому стандарту призван на законодательном уровне регламентировать производство и товародвижение фермерских продуктов питания «от поля до прилавка». К внедрению данного стандарта

приложили усилия перерабатывающие предприятия Ярославской области, в частности, угличское предприятие ООО «АгриВолга».

Онлайн-ресурсы, позволяющие расширить географию продаж, а также помочь реализации товаров дистанционно, без необходимости брать в аренду дорогостоящие торговые площади, – регистрация на электронной площадке сбыта сельхозпродукции, открытие интернет-магазина и сайта для компании, продвижение в социальных сетях. Стоимость создания одностраничного сайта (лендинг) колеблется от 5000 руб. и выше (в среднем на рынке г. Ярославля и Ярославской области в 2016 году стоимость составила 30000 руб.). Стоимость создания корпоративного сайта колеблется от 8000 руб. и выше (в среднем на рынке – 50000 руб.).

Интернет-магазин и сайт компании должен быть удобным в пользовании, иметь свой стиль и дизайн, отличающий его от других компаний, иметь определенную скорость загрузки, код, оптимизированный под поиск, качество обработки заявок, до и послепродажная работа с клиентом. Для интернет-магазина к вышеуказанным характеристикам можно добавить используемые платежные системы, способ отгрузки и доставки и т.п. Специальное программное обеспечение и система ERP (управление ресурсами предприятия) компании-продавца сами обрабатывают заказ, проводя вторичные транзакции, необходимые для перевода денег со счета на счет или формирования заказа у компании, занимающейся доставкой товара. Стоимость создания интернет-магазина колеблется от 20000 руб. и выше (в среднем на рынке – 70000 руб.). По запросам «покупка фермерских продуктов питания в г. Ярославле» в сети Интернет ответом на поиск выходит «Биклевер» – ярославский интернет-гастроном (специализируется на реализации продуктов питания от производителей – фермеров Ярославской, Ивановской и Костромской областей). В сети Интернет, в частности в социальных сетях (ВКонтакте), наряду с интернет-магазинами можно увидеть информацию о онлайн-магазинах продажи фермерской продукции (в Ярославле – ЭкоЛавка, Фермерская Лавка и других). Цель продвижения в социальных сетях – повысить посещаемость онлайн-ресурса компании, привлекая как можно больше представителей целевой аудитории. Стоимость продвижения колеблется от 5000 руб. и выше (в среднем на рынке г. Ярославля и Ярославской области в 2016 году стоимость составила 10000 руб.).

Разновидность дистанционной формы реализации сельхозпродукции – участие в государственных, региональных и коммерческих тендерах. Тендеры – привлекательный вариант продажи овощей и фруктов оптом, которому следует уделить пристальное внимание. Особый интерес представляют регулярные государственные тендеры, информацию о которых можно найти на специализированных интернет-ресурсах (например, на официальном сайте Единой информационной системы в сфере закупок – www.zakupki.gov.ru). На них размещается информация о закупках продуктов питания для военных частей, летних лагерей, школ, больниц, спортивных баз, санаториев, тюрем и т.д. Там же можно найти и коммерческие тендеры с достаточно привлекательными условиями.

Важным является кооперирование КФХ, сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в целях обслуживания процесса производства, переработки и реализации продукции. Такую кооперацию целесообразно осуществлять на основе договоров. Ярославская область относится к субъектам РФ с

низким уровнем развития сельскохозяйственной перерабатывающей потребительской кооперации (паевой фонд ≤ 5 млн руб., годовой оборот ≤ 10 млн руб.). Однако кредитная кооперация в регионе имеет достаточно высокий уровень развития (паевой фонд ≥ 10 млн руб. и/или объем предоставленных займов ≥ 80 млн руб. за год) [2]. Имеется опыт Угличского района Ярославской области, где разработана и утверждена дорожная карта по развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации. Сельскохозяйственные предприятия могут предоставлять необходимые материальные ресурсы (молодняк скота и птицы, сельскохозяйственную технику, транспорт, животноводческие помещения и др.) и различные услуги (агросервисные, транспортные, ветеринарные, по забою скота, заготовке кормов и др.) как в виде товарного кредита, так на платной основе. Сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия могут также осуществлять закупки, переработку и реализацию через собственную торговую сеть продукции КФХ. Для выполнения задачи поддержки КФХ необходимо проведение модернизации и развитие инфраструктурной сети заготовительных, снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Прошедший в Москве в апреле 2013 года Съезд фермеров под эгидой фермерского кооператива LavkaLavka предложил еще одну форму консолидации и партнерства фермеров, продавцов и покупателей – опыт организации сбыта фермерских продуктов английских и американских супермаркетов, объединивших фермеров и покупателей в кооперативы. В бруклинском Park Slope Food Coop все фермеры и покупатели – члены кооператива. Фермеры производят товар, покупатели могут получить товары по специальной цене, отработав несколько часов в месяц в магазине. Так издержки на персонал сводятся к нулю. И такие нестандартные схемы позволяют серьезно экономить на расходах, поддерживать фермеров и дать горожанам доступ к качественным продуктам [6].

Фермер не всегда способен самостоятельно осуществлять маркетинговые мероприятия по продвижению своего продукта на рынок. Эта проблема является одной из самых важных целей объединения усилий сельскохозяйственных товаропроизводителей и фермеров. В первую очередь, речь идет о создании информационных центров в муниципальных образованиях. Основной задачей центров станет аккумуляция предложений от фермерских хозяйств и сельскохозяйственных товаропроизводителей и доведение их до непосредственных потребителей. Предполагается, что в ходе работы с предложениями от фермеров постепенно будут сформированы локальные бренды, уникальные для каждого из муниципальных районов. В муниципальных районах, помимо сбыта сельскохозяйственной продукции, необходимо развитие системы размещения, питания и досуговой деятельности тех, кто является потребителями фермерской продукции. В этом плане важной составляющей является организация познавательных и досуговых практик, в том числе: общение с домашними животными: участие в доении, кормлении, выгоне; кулинарные мастер-классы; рыбалка, катание на лошадях, сбор ягод и грибов; мастер-классы по изготовлению изделий традиционных промыслов; участие в местных праздниках и фольклорных вечерах; посещение местных краеведческих музеев и культовых сооружений; обучение какому-либо ремеслу в свободное время [4].

Ярмарки, которые могут быть организованы в муниципальных образованиях, – еще один канал реализации продукции КФХ. Ярославские фермеры ежегодно могут принимать участие в следующих мероприятиях – агропромышленная выставка «ЯрАГРО», межрегиональные выставки-ярмарки «Сады» и «ПродЭкспо», специализированная выставка-ярмарка «Золотая осень» и других, где возможно продемонстрировать свои достижения. В рамках программы «Ярославский фермер» в Ярославской области предусматривается открытие до 2018 года семи фермерских лавок формата до 100 квадратных метров, пяти магазинов площадью до 500 квадратных метров, шести ярмарок с торговыми рядами, соседствующими с ресторанными двориками. Достигнуто соглашение с мэрией Москвы о предоставлении ярославским фермерам бесплатных торговых мест на ярмарках столицы.

Необходимо также использовать возрастающий интерес населения к здоровому образу жизни и качеству питания, рестораторы области в приготовлении блюд могли бы использовать местное сырье, фермерские продукты и дикоросы: мясо кролика, ягоды местного происхождения, мед, грибы и травы. При продаже овощей и фруктов в рестораны и кафе возникает проблема налаживания системы доставки сельхозтоваров, а это повлечет за собой увеличение статьи транспортных расходов. Тем не менее с ростом сети покупателей и объемов поставляемой продукции рентабельность доставки будет увеличиваться, пока не достигнет точки безубыточности.

Выводы

Проблемы в сфере сбыта крестьянской (фермерской) продукции, такие как низкая потребительская привлекательность товара из-за отсутствия системы стандартизации фермерских продуктов, слабое развитие складских и логистических технологий, отсутствие бизнеса по обработке и хранению овощей и фруктов, отсутствие оптовых закупщиков, приобретающих под заказ свежую фермерскую продукцию, привели к тому, что основной канал сбыта готовой продукции крестьянского (фермерского) хозяйства – собственная клиентская база. Существующие рынки сбыта сельскохозяйственной продукции, такие как розничная торговля, перерабатывающие предприятия, посредники-перекупщики, не могут предоставить КФХ благоприятные условия для сбыта их продукции в силу ее особенности: экологичность продукции, небольшие сроки хранения и объемы производства.

Используя современные инструменты маркетинга для субъектов малых форм хозяйствования, такие как участие в государственных, региональных и коммерческих тендерах, открытие онлайн-магазина, создание интернет-магазина и интернет-сайта, продвижение в социальных сетях, кооперация с другими субъектами рынка при реализации сельскохозяйственной продукции и других с целью продвижения продукции крестьянских (фермерских) хозяйств Ярославской области, К(Ф)Х прочно займут нишу локальных продовольственных рынков и внесут свой вклад в обеспечение продовольственной безопасности региона.

Литература

1. Постановление Правительства Ярославской области от 29.09.2014 № 951-п «О региональной программе «Развитие семейных животноводческих ферм на базе КФХ ЯО» на 2015-2020 годы (в ред. от 17.03.2017, № 216-п).

2. О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2015 году. Ежегодный доклад по результатам мониторинга [Текст]: научное издание. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2017. – Вып. 3. – С. 79-108.
3. Ярославская область. 2016 [Текст]: Статистический сборник-ежегодник / Ярославльстат. – Ярославль, 2016. – 462 с.
4. Закшевская, Е.В. Маркетинговый подход к организации производства и сбыта аграрной продукции и продовольствия: проблемы и пути их решения [Текст] / Е.В. Закшевская // Современная экономика: проблемы и решения. – Воронеж: ВГУ. – 2012. – № 1 (25). – С. 66-82.
5. Терновых, К.С. Формирование и развитие региональных аграрных рынков [Текст] / К.С. Терновых и др. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2005. – 304 с.
6. Трясцин, М.М. Инновационные методы сбыта продукции как пути повышения эффективности деятельности фермерских хозяйств [Текст] / М.М. Трясцин, В.И. Кузнецов // Пермский аграрный вестник. – № 2 (6). – 2014. – С. 70-75.

УДК 631

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ В СИСТЕМЕ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СВЯЗЕЙ

*М.Е. Суровцев, к.э.н.
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: сельское хозяйство, пищевая промышленность, торговля, межотраслевые связи, коэффициенты прямых затрат.

По результатам анализа системы таблиц «Затраты – Выпуск» установлен характер, теснота и устойчивость связей в системе агропромышленного комплекса, проведен расчет суммарной величины наценки торговли к валовой добавленной стоимости отраслей сельского хозяйства и пищевой промышленности. Проведен анализ динамики коэффициентов прямых затрат отрасли сельское хозяйство.

RUSSIAN AGRICULTURE IN THE SYSTEM OF INTER-INDUSTRY LINKAGES

*M.E. Surovtsev, Candidate of Economic Sciences
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: agriculture, food industry, trade, inter-industry linkages, the coefficients of direct costs.

The results of the analysis of the system of tables «Expenses – Release» the nature, closeness and stability of relationships in the agricultural sector, the calculation of the total value of trade margins to the gross value added of the sectors agriculture and food industry. The analysis of the dynamics of the coefficients of direct costs in the agricultural sector.

Адекватный анализ и интерпретация макроэкономических показателей, аналитических коэффициентов, рассчитанных на базе представленной в таблицах СНС информации, в значительной мере определяется примененной методикой расчетов, порядком обобщения и степенью детализации предоставляемой информации. В настоящее время исследование места и взаимосвязей отрасли «сельское хозяйство» в системе таблиц «Затраты – Выпуск» крайне затруднено тем обстоятельством, что публикуемые в официальных изданиях данные по отрасли не подразделены по двум равнозначным институциональным секторам: «нефинансовым предприятиям» и «домашним хозяйствам». Структура выпуска этой отрасли, представленная показателем отношения валовой добавленной стоимости к промежуточному потреблению, крайне отлична по секторам: 253,6% в домашних хозяйствах и 64,4% в нефинансовых предприятиях в среднем за период 2002-2007 гг. Удельный вес промежуточного потребления в выпуске в среднем за указанный период составил: 28,3% в домашних хозяйствах и 61,0% в нефинансовых предприятиях. Структура промежуточного потребления в секторе домашних хозяйств также отлична от сектора нефинансовых предприятий: в нем относительно меньше представлена продукция промышленности. Иными словами, промежуточное потребление сектора домашних хозяйств в большей степени ограничено внутриотраслевым оборотом. В нем практически не представлена продукция сельскохозяйственного машиностроения и тракторостроения, электроэнергетики, нефтегазовой и угольной промышленности – отраслей, формирующих энергетические мощности и обеспечивающих отрасль энергоносителями. Уровень энерговооруженности труда в домашних хозяйствах несопоставимо ниже, чем в с.-х. организациях. Соответственно, структура промежуточного потребления, коэффициенты прямых и полных затрат, рассчитанные в целом по отрасли «сельское хозяйство», объединяющей два столь различных сектора, значительно утрачивают свой аналитический потенциал.

В таблице 1 представлены результаты расчетов на базе системы таблиц «Затраты – Выпуск» относительной величины торгово-посреднических наценок на продукцию сельского хозяйства и пищевой промышленности. Исходя из двойного формирования торговых наценок при покупке ресурсов и продаже произведенной продукции, рассчитаны два частных показателя в отношении к величине промежуточного потребления и к выпуску. Затем путем суммирования абсолютной величины торговых наценок за минусом повторного счета на внутриотраслевой оборот и отнесения ее к величине валовой добавленной стоимости был посчитан итоговый показатель. Анализ уровня и динамики этих показателей за период с 1995 по 2006 годы позволяет сформулировать целый ряд умозаключений.

I. Торговая наценка в пищевой промышленности на порядок выше ее относительной величины для сельского хозяйства. Если для сельского хозяйства в среднем за период торговая наценка составила 24,1%, или одну четвертую к ВДС, то для пищевой промышленности в среднем за период наценка составила 210%, или в два раза превысила величину ВДС. Можно делать также очевидный вывод, что столь высокое значение итогового показателя по пищевой промышленности связано с высокими значениями только одного из частных показателей – торговой наценки на произведенную в отрасли продукцию к выпуску.

Этот показатель для пищевой промышленности в 6,5 раз выше, чем для сельского хозяйства за сопоставимый период. Продукция сельского хозяйства в значительной доле представляет собой сырье, напрямую поступающее на перерабатывающие предприятия. Продукция пищевой промышленности, прежде чем дойти до конечного потребителя, может пройти через многозвенную цепочку торговых посредников.

Таблица 1 – Относительная величина торгово-посреднических наценок на продукцию чистых отраслей «сельское хозяйство» и «пищевая промышленность» России в 1995-2006 гг.

Год / Показатель									
1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2006
Чистая отрасль «Сельское хозяйство»									
Удельный вес торговых наценок в величине промежуточного потребления, в процентах									
6,2	5,7	7,5	7,0	6,9	8,0	9,4	11,0	12,1	14,0
Торговая наценка на продукцию отрасли к выпуску в основных ценах, в процентах									
7,1	6,5	7,2	8,7	6,7	6,7	9,2	11,9	12,5	14,9
Суммарная наценка торговли к валовой добавленной стоимости отрасли, в процентах									
20,5	19,4	22,8	26,8	17,8	18,0	22,8	28,4	30,0	34,7
Чистая отрасль «Пищевая промышленность»									
Удельный вес торговых наценок в величине промежуточного потребления, в процентах									
6,9	10,9	10,4	9,7	7,3	7,7	8,5	9,5	9,8	н.д.
Торговая наценка на продукцию отрасли к выпуску в основных ценах, в процентах									
48,7	53,0	58,8	65,7	51,7	51,2	53,5	57,2	59,6	н.д.
Суммарная наценка торговли к валовой добавленной стоимости отрасли, в процентах									
199,0	189,3	198,4	205,1	202,2	199,9	214,4	220,5	259,6	н.д.

Следует указать на ряд причин различию между отраслями АПК в итоговом показателе торговой наценки к НДС. Во-первых, торговля традиционно формирует высокую наценку на алкогольную и табачную продукцию. Во-вторых, численные значения выпуска в основных ценах и валовой добавленной стоимости по пищевой промышленности занижены по сравнению с сельским хозяйством на величину чистых налогов на продукты, составивших 30% к выпуску в основных ценах по пищевой промышленности, тогда как для сельского хозяйства его значение только несколько больше 1%. В-третьих, в отрасли «сельское хозяйство» наличествует существенный по масштабам сектор домашних хозяйств. Поэтому для сельского хозяйства занижены полученные оценки частного показателя торговых наценок на продукцию к выпуску и итогового показателя торговых наценок к НДС. Преобладающая часть продукции сектора «домашних хозяйств» находит натуральные формы потребления, однако оценивается по текущим рыночным ценам. Средние рыночные цены, сформированные товарной частью продукции отрасли, содержат существенные величины торгово-посреднической наценки, транспортной наценки и налогов на продукты, которые исключаются благодаря оценке выпуска в основных ценах. Однако даже товарная продукция домашних хозяйств, как правило, реализуется непосредственно населению, а потому ее цена не содержит элементов торговой наценки, транспортной наценки и в меньшей степени содержит элемент налогов. Однако при отнесении абсолютной величины торговой наценки, сформир-

рованной исключительно товарной частью продукции отрасли к выпуску или валовой добавленной стоимости по всей продукции, мы должны получить заведомо заниженный результат относительной величины торговой наценки. Аналогичен порядок рассуждений, касающиеся оценок относительной величины транспортной наценки и налогов на выпуск и НДС сельского хозяйства. Степень занижения относительных показателей прямо пропорциональна удельному весу продукции, нашедшей натуральные формы потребления.

II. Уровень и темпы роста торгово-посреднических наценок на потребленную сельским хозяйством промышленную продукцию крайне отличны в разрезе отдельных материальных ресурсов (таблица 2).

Таблица 2 – Удельный вес торгово-посреднических наценок на материальные ресурсы в сельском хозяйстве России в 1995 и 2003 годах, в процентах

Ресурс	Наценка к стоимости, в основных ценах		Абсолютное отклонение, в п.п.	Структура абсолютной величины торговых наценок в 2003 году, в %
	1995 г.	2003 г.		
Электро- и теплоэнергия	8,7	0,0	-8,7	0,0
Продукты нефтепереработки	71,5	89,5	+18	34,1
Продукты газовой промышленности		158,7	+87,2	1,3
Уголь	20,6	177,8	+157,2	2,6
Продукты химической и нефтехимической промышленности	12,8	16,4	+3,6	4,6
Машины и оборудование, продукты металлообработки	16,2	11,8	-4,4	6,2
Строительные материалы	5,8	15,3	+9,5	0,4
Продукты пищевой промышленности	2,9	43,3	+40,4	12,6
Всего продукты промышленности	15,5	28,0	+12,5	68,7
Продукты сельского хозяйства	1,7	7,8	+6,1	31,3
Всего использованные товары и услуги	6,2	12,1	+5,2	100

В структуре абсолютной величины торговых наценок в 2003 году существенный вес имеют энергоносители (без электро- и теплоэнергии) – 38%. Это обусловлено чрезвычайно высоким уровнем наценки к цене производителей, в 7-14 раз превышающим среднюю величину торговой наценки к цене производителей на все потребленные в сельском хозяйстве материальные ресурсы. Сравнительно невысока наценка на продукцию машиностроения и минимальна на продукцию электроэнергетики и продукцию внутриотраслевого оборота. В динамике существенный рост торговых наценок отмечается именно на энергоносители (без электро- и теплоэнергии) и продукцию пищевой промышленности. Опережающий рост обусловлен изменениями в положении дел на рынке кормов промышленного происхождения. Если в середине 90-х годов поставки комбикормов осуществлялись напрямую сельскохозяйственным организациям, то к середине 2000-х годов поставки стали осуществляться через посредников.

III. В отношении продукции сельского хозяйства, потребляемой пищевой промышленностью, то есть в отношении с.-х. сырья, торговые наценки отражают тенденцию, обратную той, что складывается по части продукции сельского хозяйства, реализуемой в сыром виде. В 1995 году наценка на всю сельскохозяйственную продукцию составляла 7,1%, а наценка на часть продукции, потребляемой пищевой промышленностью, – 10,5%. Через восемь лет, в 2003 году наценка на всю сельскохозяйственную продукцию составила 12,5%, в том числе на продукцию, потребляемую в пищевой промышленности, – лишь 8,1%. Можно предположить, что в ходе многолетних взаимодействий между организациями двух сфер АПК устоялась система прямых поставок с.-х. сырья на переработку. Напротив, та часть продукции сельского хозяйства, что может быть реализована конечному потребителю в сыром виде, оказалась более отдалена от конечного потребителя. Например, в Ярославской области к 2003 году в силу ужесточения санитарных требований сократились масштабы распространенной в середине 1990-х годов практики реализации населению сырого молока из бочек и бидонов. Сократились и масштабы реализации с.-х. организациями картофеля и овощей открытого грунта населению в ходе осенних ярмарок с машин.

IV. Возможность торговых организаций формировать высокую величину наценки связана в том числе с высоким удельным весом импортных поставок: расходы на конечное потребление домашних хозяйств в России более чем на 20% обеспечиваются ими. Относительно высок удельный вес импорта продукции пищевой промышленности по данным за 2002-2003 гг.: в совокупных ресурсах около 13%, в том числе в промежуточном спросе – около 17%, в конечном спросе – 11,7%.

Транспорт в системе межотраслевых связей занимает место, аналогичное торговле. Однако влияние транспортных наценок на удорожание стоимости продукции отраслей АПК на порядок ниже влияния торгово-посреднических наценок. Суммарная величина транспортных наценок в абсолютном выражении и в отношении к валовой добавленной стоимости в 5 раз меньше суммарной величины торговых наценок на продукцию сельского хозяйства и в 20 раз меньше – на продукцию пищевой промышленности.

Характер и степень вовлеченности отраслей АПК в систему межотраслевых связей характеризуется коэффициентами прямых и полных затрат. Коэффициенты прямых затрат рассчитываются по стоимостным показателям, а потому их значения отражают две противоположные и различной силы тенденции. С одной стороны, рост отпускных цен на потребляемые ресурсы влечет рост коэффициентов. С другой стороны, относительно сокращается потребление в натуре тех видов ресурсов, что подорожали в большей степени. В итоге мы можем наблюдать, что для сельского хозяйства оказалось невозможным ограничить потребление соответственно росту относительных цен, то есть выросли коэффициенты прямых затрат в 2003 году по сравнению с 1991 годом на энергоносители (в 2,3 раза на электро- и теплоэнергию, в 2,5 раза – на продукцию нефтегазовой промышленности), услуги торговли (в 1,6 раза) и транспорта (в 1,7 раза). Также вырос внутриотраслевой оборот в сельском хозяйстве

и потребление с.-х. продукции в пищевой промышленности: рост коэффициентов прямых затрат продукции сельского хозяйства в обоих случаях составил 1,3 раза.

В целях исследования уровня и динамики межотраслевых связей между второй и третьей сферами АПК нами была разработана система из одиннадцати критериев, что позволяет рассмотреть картину межотраслевых взаимодействий и широко, и детально (таблица 3).

Таблица 3 – Критерии тесноты межотраслевых связей в АПК России в 1991-2003 годах

Критерий	Год							
	1991	1992	1997	1999	2000	2001	2002	2003
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициент использования выпуска продукции АПК на цели промежуточного потребления в АПК	0,339	0,425	0,408	0,428	0,412	0,408	0,404	0,375
Коэффициент замкнутости АПК по распределению промежуточной продукции	0,830	0,751	0,770	0,811	0,781	0,769	0,771	0,765
Коэффициент замкнутости АПК по потреблению промежуточной продукции	0,681	0,677	0,720	0,751	0,734	0,728	0,727	0,722
Коэффициент внутриотраслевого потребления промежуточной продукции АПК	0,705	0,674	0,682	0,677	0,634	0,646	0,662	0,652
Коэффициент межотраслевого потребления промежуточной продукции АПК	0,295	0,326	0,318	0,323	0,366	0,354	0,338	0,348
Доля внутриотраслевого потребления пищевой промышленности в промежуточном спросе на продукты пищевой промышленности	0,783	0,617	0,521	0,648	0,605	0,607	0,619	0,614
Доля сельского хозяйства в промежуточном спросе на продукцию пищевой промышленности	0,109	0,121	0,096	0,071	0,064	0,052	0,034	0,031

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Доля пищевой промышленности в промежуточном спросе на продукцию сельского хозяйства	0,346	0,385	0,347	0,422	0,465	0,469	0,466	0,482
Доля внутриотраслевого потребления сельского хозяйства в промежуточном спросе на продукты сельского хозяйства	0,439	0,381	0,527	0,466	0,407	0,397	0,412	0,393
Соотношение промежуточного (100%) и конечного спроса на продукцию пищевой промышленности, в %	100:134	100:42	100:99	100:98	100:107	100:99	100:108	100:130
Соотношение промежуточного (100%) и конечного спроса на продукцию сельского хозяйства, в %	100:153	100: 17	100:82	100:83	100:75	100:79	100:76	100:81

Агропромышленный комплекс характеризуется высоким уровнем локализации межотраслевых связей, о чем свидетельствует высокий уровень значений коэффициентов замкнутости АПК по потреблению и распределению промежуточной продукции: за длительный период средние значения составили 72% и 77% соответственно.

Среднее за 1992-2003 годы значение показателя использования выпуска продукции АПК на цели промежуточного потребления в АПК также относительно велико, составив 41%, что существенно выше значения показателя в 34% для условий плановой экономики в 1991 году. Коэффициенты вариации были рассчитаны за период 1992-2003 годов. Значения коэффициентов вариации составили: по первому критерию – 4,3%, по второму критерию – 2,4%, по третьему критерию – 3,1%, что свидетельствует об очень высокой устойчивости рассматриваемых характеристик. Графически тенденции развития в значениях всех трех показателей представляют выпуклую кривую с максимумом в 1999 году: значения всех показателей росли до 1999 года, но далее устойчиво снижались.

Следующие два критерия: коэффициент внутриотраслевого потребления промежуточной продукции АПК и коэффициент межотраслевого потребления промежуточной продукции АПК, – характеризуют внутреннюю структуру потребления промежуточной продукции АПК. Следует отметить высокую степень стабильности в значениях и этих показателей. Значения коэффициентов вариации составили соответственно 2,7% и 5,3%.

Детальный анализ внутренней структуры внутриотраслевого и межотраслевого потребления промежуточной продукции с помощью следующих четырех критериев позволяет отметить, что в динамике достаточно устойчивы значения трех из четырех критериев. Коэффициенты вариации показателей с 6 по 9 составили соответственно: 6,5%, 48,7%, 11,8%, 12,2%. Высокая колеблемость характерна только для доли сельского хозяйства в промежуточном спросе на продукцию пищевой промышленности. Доля сельского хозяйства в промежуточном спросе на продукцию пищевой промышленности имеет тенденцию к снижению в течение всего исследуемого периода, а доля пищевой промышленности в промежуточном спросе на продукцию сельского хозяйства – к росту. Итак, отмеченное выше углубление межотраслевых связей в АПК есть усреднение двух противоположных по направлению тенденций: роста потребления пищевой промышленностью продукции сельского хозяйства и снижения потребления сельским хозяйством продукции пищевой промышленности.

Анализ последних двух показателей позволяет судить, что в динамике изменяется соотношение промежуточного и конечного спроса на продукцию сельского хозяйства в пользу первого показателя. Тенденция носит устойчивый характер. Это свидетельствует о выраженных процессах снижения объемов реализации «сырой» продукции и росте доли с.-х. продукции, подвергшейся промышленной переработке. Для пищевой промышленности соотношение промежуточного и конечного спроса отражает устойчивый рост конечного спроса в течение всего периода 1992-2003 годов. Однако достигнутый в 2003 году максимум почти совпадает со значением 1991 года. То есть после «обвала» конечного спроса на продукцию пищевой промышленности в 1992 году этот процесс носил возвратный характер.

Литература

1. Система таблиц «Затраты – Выпуск» России за 1995-2003 годы: Стат. сб. [Текст] / Росстат. – М., 2000-2006.
2. Национальные счета России в 1989-1994 гг.: Стат.сб. [Текст] / Госкомстат России. – М., 1995. – 185 с.

УДК 631.152:658.12.011.56:681.3

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ПРОЦЕССОМ (АСУ ТП)

*А.С. Угловский, к.т.н., инженер по научно-технической информации
(ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия)*

Ключевые слова: мнемосхема, SCADA-система, технологический процесс, оператор.

В статье предложено технико-экономическое обоснование разработанной автоматизированной системы управления технологическим процессом. Произ-

веден расчет затрат на производство данного программного изделия, определен срок окупаемости и экономической эффективности. Внедрение данной системы позволит реализовать на уровне оперативно-диспетчерского управления выполнение необходимых технологических измерений, сигнализации и регистрации, а также ведение архивов событий и измерений.

A FEASIBILITY STUDY ON THE CREATION OF PROGRAMMATIC SUPPORT FOR THE IMPLEMENTATION OF THE AUTOMATED

*A.S. Uglovsky, Candidate of Technical Sciences, engineer for scientific and technical information
(FSBEI HE Yaroslavl SAA, Yaroslavl, Russia)*

Keywords: mimic diagram, SCADA, technological process, operator.

The article offers a feasibility study for the developed automated process control system. The calculation of costs for the production of this software product is made, the payback period and economic efficiency are determined. The implementation of this system will be implemented at the level of operational dispatch management, the performance of the necessary technological measurements, signaling and registration, as well as maintenance of the archives of events and measurements.

В рамках инновационной программы «УМНИК» на кафедре «Электрификация» ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА был создан программный продукт – SCADA-система, позволяющая осуществлять управление и контролировать работу электрооборудования. На разработанную программу получено авторское свидетельство РФ № 2015618702.

Для расчета себестоимости разработанного программного обеспечения необходимо рассчитать общую сумму затрат, понесенных при разработке данной программы.

Себестоимость (С) разрабатываемого программного изделия (ПИ) складывается из следующих статей затрат:

1. $Z_{ф.от}$ – затраты в фонд оплаты труда:

- $Z_{о.з.}$ – затраты на основную заработную плату;
- $Z_{д.з.}$ – затраты на дополнительную заработную плату;
- $Z_{с.с.}$ – затраты на социальное страхование.

$$Z_{ф.от} = Z_{о.з.} + Z_{д.з.} + Z_{с.с.}$$

2. $Z_{экспл.}$ – эксплуатационные затраты:

- $Z_{э.}$ – затраты на электроэнергию;
- $Z_{а.}$ – затраты на амортизацию;
- $Z_{м.}$ – затраты на материалы;
- $Z_{н.}$ – накладные затраты.

$$Z_{экспл.} = Z_{э.} + Z_{а.} + Z_{м.} + Z_{н.}$$

Себестоимость разработки вычисляется по формуле:

$$C = Z_{\text{ф.от}} + Z_{\text{экспл.}}$$

Расчет фондов оплаты труда. Фонд оплаты труда (ФОТ) – сумма основной заработной платы, дополнительной заработной платы и отчислений на социальное страхование.

В разработке программы участвуют два человека – руководитель проекта и программист. На выполнение задачи потребуется 20 рабочих дней.

Труд исполнителей оплачивается согласно штатно-окладной системе: месячный оклад (тарифная ставка – ТС) руководителя – 20000 руб., инженера АСУ ТП – 16000 руб. Для определения стоимости человеко-дня (ЧД) месячный должностной оклад делится на среднемесячное количество рабочих дней (РД) – 21,3 дня.

$$\text{ЧД} = \text{ТС} / \text{РД}.$$

Стоимость человеко-дня руководителя = $\text{ТС} / 21,3 = 20000 / 21,3 = 938,96$ руб.

Стоимость человеко-дня инженера АСУ ТП = $\text{ТС} / 21,3 = 16000 / 21,3 = 751,17$ руб.

Оплата труда определяется как произведение трудоемкости работы (дни – (Д)) на стоимость человеко-дня.

$$Z_{\text{о.з}} = \text{ЧД} \times \text{Д}.$$

Основная заработная плата руководителя – $Z_{\text{о.з.р.}} = 938,96 \times 20 = 18779,2$ руб.

Основная заработная плата программиста – $Z_{\text{о.з.п.}} = 751,17 \times 20 = 15023,4$ руб.

Таблица 1 – Затраты на основную заработную плату исполнителей

Исполнитель	Месячный оклад, руб.	Стоимость чел./дня, руб.	Z _{о.з.} , руб.
Руководитель	20000	938,96	18779,2
Инженер АСУ ТП	16000	751,17	15023,4
Затраты на основную заработную плату составляют:			33802,6

Дополнительная заработная плата определяется как 20% от суммы основной заработной платы всех исполнителей:

$$Z_{\text{д.з.}} = 0,2 \times (Z_{\text{о.з.р.}} + Z_{\text{о.з.п.}}),$$

$$Z_{\text{д.з.}} = 0,2 \times (18779,2 + 15023,4) = 6760,52 \text{ руб.}$$

Отчисления в фонд социального страхования берутся в размере 35,6% от суммы основной з.п. и дополнительной з.п.:

$$Z_{\text{с.с.}} = 0,356 \times (Z_{\text{о.з.}} + Z_{\text{д.з.}}),$$

$$Z_{\text{с.с.}} = 0,356 \times (33802,6 + 6760,52) = 14440,47 \text{ руб.}$$

Затраты в фонд оплаты труда составляют: $Z_{\text{ф.от}} = Z_{\text{о.з.}} + Z_{\text{д.з.}} + Z_{\text{с.с.}}$

$Z_{\text{ф.от}} = Z_{\text{о.з.}} + Z_{\text{д.з.}} + Z_{\text{с.с.}} = 33802,6 + 6760,52 + 14440,47 = 55003,59$ руб.

Расчет эксплуатационных затрат. Затраты на электроэнергию рассчитываются по формуле: $Z_{\text{э.}} = W \times T \times S$, где W – потребляемая мощность; T – количество часов работы оборудования;

S – стоимость киловатт-часа электроэнергии. Для компьютера: $W = 0,5\text{кВт}$, $T = 154$ ч.; для принтера: $W = 0,05\text{кВт}$, $T = 30$ ч.; освещение: $W = 0,3\text{кВт}$, $T = 154$ ч.

Стоимость киловатт-часа электроэнергии на данный момент составляет 3,2 руб.

$$Z_{\text{э.}} = (0,5 \times 154 + 0,05 \times 30 + 0,3 \times 154) \times 3,2 = 399,04 \text{ руб.}$$

Затраты на амортизационные отчисления берутся из стоимости персонального компьютера (СПК), на котором разрабатывалась программа, $Z_{\text{а}} = \text{СПК}$.

Персональный компьютер – Intel Core I5 1800Mhz / RAM 4096Mb / HDD 500GB / USB 3,0 / Sound / клавиатура / мышь / монитор BENQ G242HD Microsoft Windows 8.1), стоимость составляет 60000 руб. на момент проведения работ, а стоимость принтера (лазерный принтер Hewlett-Packard LazerJet M1132), равняется 15000 руб. $Z_{\text{а}} = 60000$ руб.

В соответствии с Налоговым Кодексом НК РФ Статья 259.1 месячная норма амортизации на вычислительную технику и оргтехнику составляет – 4,0 %. $A = Z_{\text{а}} \times 0,04$.

Амортизационные отчисления за два месяца (40 рабочих дней) составляют: $A = 60000 \times 0,04 + 15000 \times 0,04 = 2400 + 600 = 3000$ руб.

Затраты на материалы определяются исходя из количества и из стоимости требуемых материалов.

Накладные затраты рассчитываются как 100-150% от $Z_{\text{осн}}$:

$$Z_{\text{н.}} = Z_{\text{осн}} \times 1,25$$

$$Z_{\text{н.}} = 33802,6 \times 1,25 = 42253,25 \text{ руб.}$$

$$Z_{\text{экспл.}} = 399,04 + 3000 + 42253,25 = 45652,29 \text{ руб.}$$

Расчет себестоимости комплекса. Таким образом, себестоимость (общая сумма затрат) программы составляет:

$$C = 55003,59 + 45652,29 = 100655,88 \text{ руб.}$$

Сводная таблица затрат разработки базы данных приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Сводная таблица затрат на разработку программы

Статьи затрат	Сумма, руб.	Процентное соотношение от общей суммы, %
Затраты в фонд оплаты труда:		
- основная з. п.	33802,6	34,05
- дополнительная з. п.	6760,52	6,8
- единый социальный налог	14440,47	14,54
Эксплуатационные затраты:		
- электроэнергия	399,04	0,06
- амортизация	3000	0,62
- материалы	9500	1,35
- накладные расходы	55152,29	42,55
ИТОГО:	123054,92	100

Затраты на разработку программного обеспечения составляют 123054,92 рублей. Наибольшими статьями затрат являются накладные расходы и основная заработная плата, что связано с привлечением высококвалифицированных специалистов и высокими затратами на сбор информации.

Экономический эффект. Расчет годового экономического эффекта от использования ПИ как элемента новой технологии проектирования и внедрения вычислительного процесса определяется по формуле [1]:

$$\mathcal{E} = (Z_1 - Z_2) \times A_2,$$

где \mathcal{E} – годового экономического эффект от использования ПИ в вычислительных процессах, руб.;

Z_1, Z_2 – приведенные затраты на единицу работ, выполненных с помощью нового ПИ и без него, руб.;

A_2 – годового объем работ, выполняемых с помощью нового ПИ в расчетном году, натур. ед.

Приведенные затраты (Z_2) на единицу работы рассчитываются по формулам:

$$Z_1 = C_1 + E_n \times K_1,$$

$$Z_2 = C_2 + E_n \times K_2,$$

где C_1, C_2 – себестоимость единицы работ, производимых без использования ПИ и с помощью него, руб.;

K_1, K_2 – капитальные вложения, связанные с использованием ПИ (K_2) и без его использования (K_1), руб.;

E_n – нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений, равный 0,15.

Себестоимость единицы работ (C_1, C_2) определяется по формуле:

$$C_1 = \text{Зар. плата работника} / N_0 \times 21,3,$$

$$C_2 = \text{Зар. плата работника} / N_1 \times 2,$$

где Зар. плата работника – 10000 руб. в месяц;

N_0 – количество документов, обрабатываемых без компьютера в день (до 10);

N_1 – количество документов, обрабатываемых с применением ПИ в день (до 50).

Следовательно, себестоимость обработки документов в день составит:

$$C_1 = 10000 / 10 \times 21,3 = 8000 / 213 = 47 \text{ руб.}$$

$$K_1 = \text{капитальные затраты} / (N_0 \times 21,3 \times 12).$$

В свою очередь, в капитальные затраты отнесены:

электроэнергия – 97 руб. в месяц $\times 12 = 1164$, что составляет в общей сумме 1164 руб.

Подставив значения в формулу, получим:

$$K_1 = 1164 / (38 \times 21,3 \times 12) = 1164 / 9712 = 0,1 \text{ руб.}$$

Удельные капиталовложения, связанные с использованием ПИ, равны:

$$K_2 = C / (N_0 \times 21,3 \times 12).$$

$$K_2 = 123054,92 / (50 \times 21,3 \times 12) = 123054,92 / 13080 = 9,40 \text{ руб.}$$

Следовательно, приведенные затраты на единицу работ равны:

$$Z_1 = 47 + 0,15 \times 0,1 = 47,015 \text{ руб.}$$

$$Z_2 = 10 + 0,15 \times 11,80 = 11,77 \text{ руб.}$$

Для расчета годового объема выполненных работ с помощью ПИ необходимо использовать формулу:

$$A_2 = N_1 \times 21,3 \times 12,$$
$$A_2 = 50 \times 21,3 \times 12 = 12780.$$

Зная все необходимые данные, можно рассчитать годовой экономический эффект от использования ПИ:

$$\mathcal{E} = (47,015 - 11,77) \times 12780 = 450431 \text{ руб.}$$

Полученная величина свидетельствует об эффективности внедрения ПЭВМ, так как за счет увеличения количества документов, обрабатываемых с помощью ЭВМ, уменьшаются затраты, выполненные на единицу работ, следовательно, экономический эффект увеличивается, а значит, внедрение вычислительной техники не становится выгодным.

Срок окупаемости капитальных затрат:

$$T_p = C / \mathcal{E}.$$
$$T_p = 154445 / 450431 = 0,34 \text{ года.}$$

Выводы

Следовательно, в течение 4 месяцев с момента начала эксплуатации программного обеспечения окупятся затраты на его разработку. Это достаточно небольшой срок по сравнению с эффектом, который мы получим при разработке данного продукта.

Литература

1. Пьявченко, Т.А. Автоматизированные информационно-управляющие системы [Текст] / Т.А. Пьявченко, В.И. Финаев. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2007. – 271 с.

УДК 631.15:339.13:637.1

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В СФЕРЕ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА

***В.И. Чинаров, д.э.н., главный научный сотрудник
О.В. Баутина, научный сотрудник
(ФГБНУ ВИЖ им. Л.К. Эрнста, Дубровицы, Россия)***

Ключевые слова: переработка молока, конкурентоспособность, молочное скотоводство.

Сложившиеся товарно-производственные отношения на внутреннем рынке молока обеспечивают прибылью сферы переработки и обращения, которые, управляя финансовыми рычагами, блокируют развитие сельхозпроизводства. Одним из путей демонаполизации в этой сфере является организация вертикально интегрированных формирований по переработке молока на базе сельхозпредприятий.

THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE SPHERE OF MILK PROCESSING

V.I. Chinarov, Doctor of Economic Sciences, main scientist

O.V. Bautina, researcher

(L.K. Ernst Institute of animal husbandry, Dubrovitsy, Russia)

Keywords: milk processing, competitiveness, dairy cattle.

The current commodity-production relations in the domestic milk market provide the profit of processing and trade sphere, which, by controlling financial levers, block the development of agricultural production. One of the ways of demonopolization in this area is the organization of vertically integrated units for milk processing based on agricultural enterprises.

Следование рекомендациям Международного валютного фонда в рамках крайне либерального Федерального закона № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» привело к тому, что более 80% мощностей по переработке сельскохозяйственной продукции в России фактически находятся под управлением нерезидентов. Бесконтрольное привлечение иностранного капитала в экономику нашей страны продолжает осуществляться без учета международного опыта. Например, в стране с самой «свободной» экономикой в начале финансового кризиса 2008 года главный финансовый регулятор «Федеральная резервная система США» фактически заблокировал приток иностранного капитала в страну, снизив уровень ставки до 0-0,25%. Более того, Президент США наделен полномочиями, если это противоречит интересам национальной безопасности, блокировать или приостанавливать процессы слияния, поглощения или приобретения американских фирм при установлении контроля с иностранной стороны. Монополизировавшие внутренний рынок крупнейшие переработчики, являясь одновременно импортерами сельскохозяйственного сырья и продовольствия, при отсутствии конкуренции произвольно устанавливают себе высокие нормы прибыли, тем самым ограничивая физическую и экономическую доступность населению нашей страны к важнейшим продуктам питания, определенным в «Доктрине продовольственной безопасности» [1]. Одним из путей демонополизации этой сферы является организация вертикально интегрированных формирований по переработке молока. Для создания конкурентной среды мы предлагаем стимулировать сельскохозяйственные организации через введение Государственной дотации на покрытие не менее 50% затрат на приобретение и монтаж модульных предприятий и цехов по переработке сельскохозяйственной продукции, что одновременно повысит доходность сельскохозяйственного производства [2].

Для исключения влияния перерабатывающего звена на рентабельность производства сельхозпроизводителя для многих предприятий целесообразно введение дополнительных мощностей по переработке производимого ими молока.

Так, в 2003 году в хозяйстве, являющемся экспериментальной базой ВИЖ, в рамках реализации проекта по созданию устойчивой системы производства молока был построен молочный завод и сформирована собственная сеть по реализации молочной продукции. Реконструкция и техническое перевооружение молочного цеха в ФГУП ЭХ «Кленово-Чегодаево» для увеличения глубины переработки молока за счет заемных средств полностью окупилась за 4,1 года и вывели предприятие на новый уровень конкурентоспособности [3]. Цех по производству пастеризованного молока и молочной продукции общей площадью 1200 кв. м размещен на обособленной огороженной территории, в отдельно стоящем здании. Производственная (перерабатывающая) мощность предприятия – 22 тонны молока в сутки. Преимуществом предприятия является то, что оно полностью обеспечивает себя молоком. Сырье используется только собственного производства и прошедшее контроль качества, что обеспечивает конкурентоспособность предприятия на рынке и позиционируется на нем как производитель натурального («живого») молока и молочной продукции с нормальным сроком хранения [4].

Номенклатурный список выпускаемой продукции включал: пакетированное молоко, сметану, сливки, масло, творог, кефир, 1% молоко, йогурт молочный, йогурт фруктовый, упакованные в полиэтиленовые пакеты или коробки ПЮР-ПАК. Преимущества продукции ФГУП ЭХ «Кленово-Чегодаево»: высокое качество (отвечает всем необходимым требованиям стандартов); свежесть продукции (максимальный срок годности – до 3-х суток); полезность (без добавления консервантов и использования сухого молока); вкус. Эта продукция давно обрела своего покупателя и завоевала свою нишу на рынке молока [5]. Однако, имея короткий срок реализации, продукция молочного цеха ежедневно выпускалась в объемах гарантированного спроса на каждый вид продукции, поэтому в течение года на переработку поступало только 7,1 тыс. тонн молока из 8 тыс. тонн, надаиваемых в хозяйстве. Как следствие, часть молока (около 910 тонн) хозяйство вынуждено было реализовывать на другие молокоперерабатывающие предприятия, неся значительные потери в виде недополученной прибыли, поскольку средний уровень рентабельности продаж продукции, произведенной в собственном цеху, не опускался ниже 45%, а по реализации молока без переработки составлял не более 15%.

Это стало главным стимулом к поиску путей по расширению номенклатуры и увеличению глубины переработки молока.

На основании маркетинговых исследований ВИЖ им. Л.К. Эрнста сформулировал предложения по расширению производства путем запуска новых производственных мощностей [6]. Наряду с уже имеющимся оборудованием молокоперерабатывающему предприятию предложено было ввести: пастеризатор ОКЛ-5; творожную емкость ВТН-2,5 (ВТ-2,5); установку для охлаждения и прессования творога УПТ-400; емкость для производства продуктов (сметаны, сливок, ряженки) Г2-ОТН-2А (или ВДП-1 м³); емкость для молока ОМВ-6,3; маслоизготовитель периодического действия 1м³ МП-1000; установку охлаждающую ОП-5000-М; автомат для фасовки масла в пачки АРМ; автомат фасовочно-упаковочный (п/эт пакеты) SBI-150F; автомат для фасовки в стаканы

(творог, сметана, ряженка, кефир, йогурт, сливки) АДНК-39М; линию PESET-1000 разлива жидких пищевых продуктов в ПЭТ-бутылки от 0,33 до 0,5 л; линию для производства ПЭТ-бутылок А-1000М; охладительные установки термобудки TR 2000 (5 шт.); охладительные агрегаты (2 шт.).

Всего на введение новых мощностей с учетом монтажа было истрачено 16,1 млн рублей заемных средств, что позволило пополнить имеющийся ассортимент следующими видами товаров: молоко в ПЭТ-бутылке 1 л; сливки в бутылке 0,3 л; сметана в стакане 0,5 л; творог в стакане 0,5 л; масло в пачке 250 гр; 1% молоко в ПЭТ-бутылке 0,5 л; йогурт молочный в стакане 0,25 л; йогурт фруктовый в стакане 0,25 л; ряженка в стакане 0,5 л; сыворотка в п/эт пакетах 1 л.

Преобразования коснулись так же и упаковки продукции, которые заключались во внедрении ПЭТ-бутылок и стаканов. Кроме этого, начали производить ряженку и искать пути реализации сыворотки, которая до этого использовалась только на корм скоту.

Введение обозначенной продукции на рынок было планомерным и рассчитано в основном на то, чтобы задействовать перерабатываемые ресурсы в виде 11% товарного молока и получать дополнительную прибыль.

В первый же год реализации проекта производство традиционной продукции осталось на прежнем уровне, а неиспользуемые 914 тон молока, переработанные в новые виды продукции, обеспечили дополнительную прибыль в размере 8,1 млн руб.

Для увеличения прибыли в первую очередь необходимо развивать производство наиболее рентабельных видов продукции [7]. В дальнейшем, ориентируясь на спрос и предпочтения покупателя, необходимо регулировать выпуск каждой номенклатурной позиции и в конечном итоге определить оптимальное соотношение производимой продукции.

При этом территориальное расширение молокозавода не производилось, а была произведена перепланировка на сумму 500 тыс. руб. Численность персонала, занятого в производстве, переработке и реализации продукции, осталась без изменения. Полная себестоимость продукции составила 137,5 млн руб., что составляет 64,9% выручки от реализации. На молочное скотоводство приходится 95,5 млн руб., на молочный цех – 33,6 млн руб. и на систему реализации – 8 млн руб. в год. Расширение ассортимента выпускаемой продукции увеличило текущие затраты на 6,6 млн рублей, в основном за счет дополнительных издержек в молочном цехе на 5,7 млн руб., а остальные средства были израсходованы в системе реализации и на транспортировку (около 1млн руб.). В целом же это позволило увеличить доход на 14,7 млн рублей в год и получить дополнительную прибыль более 8 млн руб., при рентабельности дополнительных затрат 121,2%.

Реализация проекта доказала очень высокую эффективность инвестиций в сферу переработки сельскохозяйственной продукции. Окончательное погашение задолженности по кредиту уже возможно в 2017 году; собственные средства с учетом дисконтирования окупались в первый же год выхода на проектную мощность; внутренняя норма доходности составила 54%. Уже в 2013 году после завершения перевооружения и реконструкции молочного цеха объем валовой выручки составил 211,8 млн руб., а чистая прибыль – 69,8 млн руб.

Перспективой развития по наращиванию глубины переработки молочного цеха является реализация сыворотки на товарном рынке. Первое направление – сбыт сыворотки в натуральном виде. На первом этапе это может быть рационально при небольших ее объемах (до 200 л/сут.) в полиэтиленовых пакетах объемом 1 литр. При этом минимальные затраты позволят установить конечную потребительскую цену в размере 12 руб. (в 3 раза ниже стоимости 1% молока), что будет способствовать увеличению потребительского спроса продукции молочного цеха. Реализация предполагаемого объема молочной сыворотки увеличит годовую прибыль ФГУП ЭХ «Кленово-Чегодаево» на 734 тыс. руб.

Второе направление – задействовать молочную сыворотку по договору реализации на предприятия хлебопекарной промышленности. Применение этой стратегии позволит дополнительно реализовать 200 л молочной сыворотки в сутки по оптовой цене – 10 руб. за литр и получить дополнительную прибыль за год – 653 тыс. руб.

Наиболее перспективным является третье направление переработки сыворотки в молочном цехе. Увеличению дохода предприятия будет способствовать изготовление сывороточных напитков с добавлением сока. Срок годности продуктов, изготавливаемых без консервантов, упакованных в потребительскую тару с герметичной укупоркой, составляет не более 7 суток с момента окончания технологического процесса.

Выпуск сывороточных напитков в литровых пластиковых бутылках будет наиболее рентабельным из всех предложенных стратегий, однако из-за высокой цены на рынке сбыта (45 руб./л) первоначально необходимо запустить небольшую партию товара – 100 л в сутки.

Таким образом, в перспективе дальнейшего развития молочного цеха ФГУП ЭХ «Кленово-Чегодаево» будет целесообразна организация действий по дополнительной реализации сыворотки и сывороточных напитков. Учитывая, что все 2 тыс. тонн образовавшейся творожной сыворотки идут на кормовые цели, использование даже 180 тонн с добавленной стоимостью для реализации позволит получить дополнительную прибыль – 2,7 млн руб. в год.

Литература

1. Чинаров, В.И. Система ценообразования в молочно-продуктовом подкомплексе [Текст]: методические разработки / В.И. Чинаров, Н.И. Стрекозов, О.В. Баутина. – Дубровицы, 2010.
2. Стрекозов, Н.И. Стратегические направления развития молочного скотоводства [Текст] / Н.И. Стрекозов, В.И. Чинаров, А.В. Чинаров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2016. – № 4. – С. 11-14.
3. Чинаров, В.И. Пути повышения конкурентоспособности молочного скотоводства [Текст] / В.И. Чинаров, Н.И. Стрекозов, В.Н. Виноградов, О.В. Баутина, // Переработка молока. – 2012. – № 4 (149). – С. 20-23.
4. Чинаров, В.И. Экономические методы повышения конкурентоспособности отечественных производителей молока [Текст] / В.И. Чинаров, Н.И. Стрекозов, О.В. Кучерявая // Научные основы ведения животноводства: сборник научных

трудов. Сер. «Научные труды ВИЖа» ГНУ ВИЖ Россельхозакадемии. – Дубровицы, Московская область, 2009. – С. 204-209.

5. Виноградов, В.Н. Резервы развития рынка молока [Текст] / В.Н. Виноградов, В.И. Чинаров, О.В. Баутина // Молочная промышленность. – 2011. – № 10. – С. 82-83.

6. Стрекозов, Н.И. Современные подходы создания устойчивых производственных систем в скотоводстве [Текст] / Н.И. Стрекозов, А.В. Чинаров // Вестник Всероссийского научно-исследовательского института механизации животноводства. – 2014. – № 3 (15). – С. 34-37.

7. Стрекозов, Н.И. Формирование и регулирование рынка молока в Российской Федерации [Текст] / Н.И. Стрекозов, В.И. Чинаров, О.В. Кучерявая, А.В. Чинаров // Зоотехния. – 2010. – № 9. – С. 15-16.

8. Чинаров, В.И. Проблемы государственного регулирования импорта мяса и молока в рамках членства РФ в ВТО и таможенном союзе [Текст] / В.И. Чинаров, Н.И. Стрекозов, О.В. Баутина, А.В. Чинаров, Е.Ю. Харламов // Аналитический обзор. – Дубровицы, 2013.

УДК 365

НЕДОСТАТКИ РЕАЛИЗАЦИИ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ИПОТЕЧНОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ

А.Н. Шлеев, обучающийся

(Владимирский филиал ФГБОУ ВО РАНХ и ГС, Владимир, Россия)

Ключевые слова: обеспечение жильем, накопительная ипотечная система, военнослужащие.

В статье рассмотрены недостатки реализации накопительной ипотечной системы для военнослужащих.

SHORTCOMINGS OF REALIZATION OF ACCUMULATIVE MORTGAGE SYSTEM FOR THE MILITARY PERSONNEL

A.N. Shleev, student

(Vladimir branch of the Presidential Academy, RANEPА, Vladimir, Russia)

Keywords: provision of housing, accumulative mortgage system, military personnel.

In article shortcomings of realization of accumulative mortgage system for the military personnel are considered.

Накопительная ипотечная система (далее – НИС) жилищного обеспечения военнослужащих – относительно недавно сформированный способ реализации одного из основных и неотъемлемых прав военнослужащих – права на

жилище. За время своего существования данная программа зарекомендовала себя преимущественно с положительной стороны, но, к сожалению, исходя из практического опыта, существуют и некоторые пробелы и неточности, требующие соответствующего совершенствования и доработки.

К недостаткам реализации накопительной ипотечной системы можно отнести следующее:

- размер накоплений участника зависит только от продолжительности военной службы, а не от воинского звания, должности, места прохождения службы, нуждаемости военнослужащего в жилье;

- существующее на данный момент ограничение выбора жилья только квартирами в многоквартирном доме на вторичном рынке, поскольку по условиям программы «Военная ипотека» нельзя приобретать дома с участками и жилье на этапе строительства;

- ограничение максимального размера кредита. Во многих городах этих денег достаточно, чтобы купить благоустроенную квартиру, но в некоторых больших городах этой суммы может не хватить, чтобы купить комфортное жилье;

- в отдельных случаях выделение средств военнослужащим зависит от решения федерального органа исполнительной власти, что способствует возникновению и распространению среди высших военных чинов взяточничества и «торговли влиянием»;

- имущественный налоговый вычет не распространяется на военнослужащих-участников НИС, так как приобретение жилья участником НИС в рамках НИС осуществляется за счет средств целевого жилищного займа (средств федерального бюджета);

- при предоставлении ипотечного кредита осуществляется страхование как здоровья военнослужащего, так и предмета залога, при этом все расходы, связанные с этим, теоретически осуществляется за счет средств целевого жилищного займа, но фактически несет сам военнослужащий из собственных средств;

- фиксированная сумма целевого жилищного займа, которая не зависит от состава семьи, выслуги лет и льгот;

- размер жилищных накоплений не учитывает разницу рыночных цен на жилые помещения в различных регионах России;

- не предусматривается возможность размещения средств жилищных накоплений непосредственно в программы, связанные со строительством жилья для военнослужащих;

- необоснованно лишены права на использование жилищных накоплений военнослужащие, увольняющиеся по таким «некомпрометирующим основаниям», как истечение срока контракта или существенные и (или) систематические нарушения в отношении военнослужащего условий контракта со стороны федерального органа исполнительной власти.

Одним из основных преимуществ новой системы является возможность приобретения военнослужащим жилья в собственность с использованием инструментов ипотечного кредитования в любое время по истечении трех лет уча-

ствия в НИС, не дожидаясь окончания срока службы, а также выбора месторасположения и размера жилья.

Военная ипотека взяла за основу долгосрочный характер воинской службы (в среднем 15-20 лет) и предусмотренные в бюджете целевые ассигнования для накопления средств на именных накопительных счетах военнослужащих с последующим приобретением ими жилья.

В результате проведенного анализа НИС жилищного обеспечения военнослужащих видно, что преимущества данной программы на 50% превышают ее недостатки. О чем также свидетельствуют данные, приведенные ниже.

Принимая во внимание необходимость безусловной реализации права на жилище участников НИС, проводится работа по индексации размера накопительного взноса на одного участника системы исходя из складывающейся конъюнктуры на рынке недвижимости и экономических возможностей государства, величина которого ежегодно устанавливается Федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год.

С начала функционирования военной ипотеки четко прослеживается положительная динамика накопительного взноса, который составил в 2005 г. 37000 руб., а уже в 2017 г. – 260141 руб. (рисунок 1). Увеличение за исследуемый период составило 7 раз.

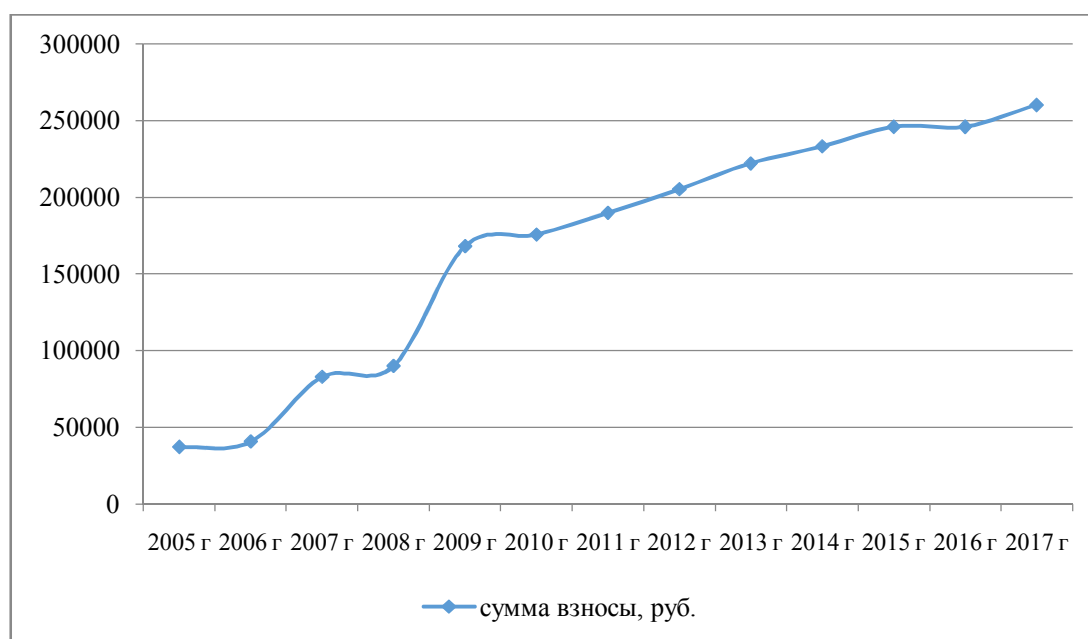


Рисунок 1 – Размер ежегодного накопительного взноса

Учитывая новизну способа получения жилья военнослужащими, предусмотренного Федеральным законом, в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 29 января 2007 года № 51, в 2007 году был проведен эксперимент по ипотечному кредитованию участников НИС. В рамках проведенного эксперимента военнослужащими приобретено 298 квартир в 48 субъектах Российской Федерации, при этом квартиры в подавляющем большинстве случаев были приобретены на вторичном рынке.

С целью налаживания механизма ипотечного кредитования участников НИС по результатам эксперимента были внесены необходимые изменения в законодательные и нормативные правовые акты Российской Федерации. Это позволило обеспечить реальное получение жилья военнослужащими.

Таким образом, действовавшая на протяжении последних лет система предоставления военнослужащим жилых помещений имеет многочисленные весьма существенные изъяны, которые в современных условиях развития рыночных отношений стали особенно очевидны. Анализ многолетней практики выполнения законодательства Российской Федерации по вопросам предоставления жилья военнослужащим свидетельствует о том, что в условиях ограниченных возможностей федерального бюджета требуют пересмотра как сами обязательства государства в указанной сфере, так и порядок их выполнения.

Литература

1. Конституция Российской Федерации // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 20 апреля 2017 г.].
2. Федеральный закон от 20 августа 2004 г. № 117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих» // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 20 апреля 2017 г.].
3. Постановление Правительства РФ от 07.11.2005 № 655 (ред. от 29.12.2016) «О порядке функционирования накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих» // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 20 апреля 2017 г.].
4. Постановление Правительства РФ от 15.05.2008 № 370 (ред. от 29.12.2016) «О порядке ипотечного кредитования участников накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих» // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 20 апреля 2017 г.].
5. Приказ Министра обороны РФ от 23.12.2015 № 820 «Об утверждении типовых договоров, необходимых для реализации Правил предоставления участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих целевых жилищных займов, а также погашения целевых жилищных займов» // Справочно-правовая система «Гарант»: [версия от 20 апреля 2017 г.].
6. Официальный сайт федерального государственного казенного учреждения «Федеральное управление накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих». Ежегодные взносы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosvoenipoteka.ru/rp/lichnaya_informaciya/ejegovnie_vznosi.

СОДЕРЖАНИЕ

Бинюков Е.А. (Владимирский филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС, Владимир, Россия) Место и роль личного страхования в финансовой системе страны.....	3
Губина Г.Г. (ГПОУ ЯО Ярославский колледж управления и профессиональных технологий, Ярославль, Россия) Активизация обучения студентов агробизнесу на основе электронных обучающих игр и моделирования.....	7
Зелинский Ю.И., Голубева А.И. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Концептуальные основы формирования и функционирования Агротехнопарка на муниципальном уровне.....	11
Иванихина Л.Н., Иванихин А.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Сравнительный анализ эффективности производства молока при разных способах содержания коров.....	17
Ковальчук М.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Мотивация студентов к обучению в аграрном вузе.....	23
Куприянова А.А. (ГПОУ ЯО Ярославский колледж управления и профессиональных технологий, Ярославль, Россия) Ретроспективный анализ показателей рынка банкострахования в России.....	27
Михайлов С.А. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Терминологические подходы к определению крестьянского (фермерского) хозяйства в законодательстве РФ.....	31
Оробинская Ю.А., Селин М.В. (ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА им. Н.В. Верещагина, Вологда, Россия) Оценка эффективности и конкурентоспособности элементов льняного кластера.....	33
Шинакова Н.Ю., Сысоева М.Г. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Маркетинг и способы продвижения продукции крестьянских (фермерских) хозяйств.....	36
Суровцев М.Е. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Сельское хозяйство России в системе межотраслевых связей.....	42
Угловский А.С. (ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА, Ярославль, Россия) Техничко-экономическое обоснование создания программного обеспечения для реализации автоматизированной системы управления технологическим процессом (АСУ ТП).....	49
Чинаров В.И., Баутина О.В. (ФГБНУ ВИЖ им. Л.К. Эрнста, Дубровицы, Россия) Развитие конкурентной среды в сфере переработки молока.....	54
Шлеев А.Н. (Владимирский филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС, Владимир, Россия) Недостатки реализации накопительной ипотечной системы для военнослужащих.....	59

Научное издание

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ АПК И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

Сборник научных трудов по материалам
Всероссийской научно-практической конференции

Ярославль, 21 апреля 2017 г.

Начальник редакционно-издательского отдела Е.А. Богословская
Технический редактор Е.В. Клименко
Художественный редактор Т.Н. Волкова

*Статьи публикуются в авторской редакции.
Авторы несут ответственность за содержание публикаций.*

Подписано в печать 25.10.2017 г.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать ризографическая.
Усл. печ. л. 4,0. Тираж 500 экз. Заказ № 38.

Издательство ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА.
150042, г. Ярославль, Тутаевское шоссе, 58.

Отпечатано в типографии
ФГБОУ ВО Ярославская ГСХА.
150042, г. Ярославль, Тутаевское шоссе, 58.

978-5-98914-181-4

