

УДК 635.1:338.45:631.16:631.155.(470.620).

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОВОЩЕВОДСТВА ОТКРЫТОГО ГРУНТА В ПРИГОРОДНОЙ ЗОНЕ ГОРОДА КРАСНОДАРА

Ананьева Е.А.– студентка

Сидоренко В.В. – д. э. н., профессор

Кубанский государственный аграрный университет

Одной из центральных проблем аграрной экономики является повышение эффективности производства овощей. Для достижения этой цели необходимо решить главную задачу – выбрать наиболее рациональный способ применения факторов производства для разрешения противоречия между безграничными потребностями и нехваткой ресурсов для их удовлетворения. В основе достижения эффективности возделывания овощей лежит как способ производства, так и сбыт продукции.

Краснодарский край – один из крупнейших овощных регионов страны. Овощеводство является наиболее важной отраслью сельского хозяйства: призвано удовлетворять потребности населения в диетической продукции, а также в консервированных овощах в течение всего года. В овощной продукции содержатся незаменимые для организма витамины, кислоты, белки и другие минеральные вещества. Обеспечение овощами населения и овощеперерабатывающей промышленности возможно при условии значительного увеличения объема производства овощей на основе сокращения затрат ручного труда, снижения себестоимости. Следовательно, основным путем достижения указанной цели является повышение урожайности, уменьшение трудоемкости производства.

В конце лета и осенью поступает 70–90 % годовой продукции овощных культур. Климат Краснодарского края не позволяет избежать сезонности производства овощей в открытом грунте. Потребление этих продуктов должно быть равномерным в течение всего года, поэтому для решения одной из важнейших задач овощеводства – снижения влияния сезонности на потребление овощных продуктов необходимо:

- организовать длительное хранение овощей, выращиваемых в открытом грунте, в свежем состоянии на современном научно-техническом уровне;
- увеличивать объем овощных культур в защищенном грунте;
- развивать селекцию овощных культур и их сортов, направленную на сохранение их полезных свойств при длительном хранении, а также на создание урожая менее восприимчивого к низким температурам, засухам;
- возделывать в Краснодарском крае овощи для снабжения ими районов, расположенных севернее, где невозможно получение в те же сроки, того же урожая.

Одной из центральных проблем рыночной экономики является повышение эффективности производства. Для решения этой проблемы необходимо выбрать наиболее рациональный способ применения факторов производства для разрешения противоречия между безграничными потребностями и нехваткой ресурсов для их удовлетворения. В основе эффективности лежит способ производства. Повысить эффективность – это означает попытаться ограниченными ресурсами максимально удовлетворить постоянно растущие потребности населения.

Экономическая эффективность показывает конечный полезный результат от применения средств производства и живого продукта, отдачу совокупных вложений. Это получение максимального объема продукции с 1 га земли, от 1 головы скота при наименьших затратах живого и овещест-

вленного труда. Так, по расчетам специалистов, снижение себестоимости продукции в хозяйствах на 1 % позволяет сэкономить за год более 1 млрд руб.

При решении проблем повышения эффективности овощеводства следует улучшить использование земель, машин, удобрений, увеличить урожайность культур. Это предполагает дальнейший рост технического оснащения, повышение производительности, долговечности, ускорение научно-технического прогресса, внедрение достижений отечественной и мировой науки. Необходимо также совершенствование планирования, организации труда и производства, повышение квалификации кадров, усиление их материального стимулирования.

Одним из основных показателей эффективности считается рентабельность производства. Относительно сельского хозяйства эффективность производства должна характеризовать уровень использования земли, материальных и трудовых ресурсов, а в итоге – обеспечение условий расширенного воспроизводства продукции. Процесс воспроизводства заложен в основу эффективности производства, содержание которого выражено тремя стадиями капитала: денежной, производственной, товарной.

Для характеристики эффективности необходимо рассчитать полученную прибыль хозяйства. Она находится как разница между выручкой и производственными затратами. На основе прибыли можно произвести расчет рентабельности, как отношения прибыли к производственным затратам, базируясь на данных урожайности, посевной площади, валового сбора культур.

Основные площади овощных культур и наибольшее число хозяйств, занимающихся их возделыванием, сосредоточены в районах с благоприятными для их выращивания условиями. Сложились зоны промышленного овощеводства с той или иной специализацией: сырьевые микрорайоны перерабатывающих предприятий; глубинные для вывоза ранней продукции в

промышленные центры и северные области; традиционно специализирующиеся на возделывании отдельных товарных культур; семеноводческие; овоще-бахчеводческие. В каждой зоне работают овощеводческие предприятия, поставляющие основной объем товарной продукции.

Таблица 1. Производство овощей открытого грунта
в Краснодарском крае

Категории хозяйств	Посевная площадь, тыс.га			Урожайность, ц/га			Валовой сбор, тыс. т			
	1990г.	2002г.	2002г. в % к 1990г.	1990г.	2002г.	2002г. в % к 1990г.	1990г.	расчетная величина	2002г.	2002г. в % к 1990г.
Сельскохозяйственные предприятия	52,0	21,9	42,1	134,8	59,0	43,8	701,0	295,0	129,0	18,4
Фермерские хозяйства	0,5	7,5	в 15 раз	81,0	51,0	63,0	4,0	61,0	38,0	950,0
Хозяйства населения	21,8	39,1	179,4	102,6	70,9	69,1	224,0	401,0	278,0	124,1
Удельный вес хозяйств, % Сельскохозяйственные предприятия	70,0	32,0	х	х	Х	х	75,5	х	29,0	х
Фермерские хозяйства	0,7	10,9	х	х	х	х	0,4	х	8,5	х
Хозяйства населения	29,3	57,1	х	х	х	х	24,1	х	62,5	х
Все категории хозяйств	74,3	68,5	92,2	124,7	65,0	52,1	929,0	854,0	445,0	47,9

Получение неустойчивых по годам урожаев овощей в условиях Краснодарского края объясняется не только влиянием неблагоприятных погодных условий, но и несовершенством технологии их возделывания.

Из таблицы 1 видно, что в период с 1990 по 2002 г. производство овощей в крае, в общем, снизилось на 52,1 %. Однако стоит отметить увеличение валового сбора в фермерских хозяйствах, хозяйствах населения за счет прироста посевной площади.

Отсюда и вытекает то обстоятельство, что в Краснодарский край, который принято считать житницей России, поставляют овощи, импортируемые из Дагестана, Турции и других стран, вместо того, чтобы налаживать свое производство.

Развитие сельского хозяйства любого государства предусматривает достижение определенного уровня самообеспечения страны продовольствием как гарантии продовольственной безопасности; стабилизацию аграрного рынка и устранение резких колебаний цен на сельскохозяйственную продукцию.

В качестве экономических инструментов регулирования рынка выступают:

- изменение уровня цен через воздействие на спрос и предложение;
- изменение уровня затрат сельских товаропроизводителей с помощью субсидий или налогов;
- установление выплат производителям сельскохозяйственной продукции в зависимости от уровня ее производства; регулирование импорта-экспорта через таможенные пошлины, минимальные цены на импортную продукцию;
- поддержка местного производителя государством.

Разумеется, многое из сказанного должно решаться на федеральном уровне, но немало предстоит сделать и в регионах. В настоящее время, в основном, сложились нецивилизованные региональные продовольствен-

ные рынки. Неорганизованная деятельность различных посредников ведет к росту розничных цен на продовольствие, ухудшению ситуации с реализацией сельскохозяйственной продукции, затовариванию мест ее хранения в условиях сокращения потребления населением важнейших продуктов питания. Поспешная и непродуманная приватизация системы оптовой торговли, оптовых баз создала определенные препятствия на пути продвижения продовольствия до населения. Многие продовольственные и плодово-овощные базы изменили свой профиль работы. Из соответствующих бюджетов в региональные и федеральные фонды выделяется мало средств на закупку сельскохозяйственной продукции. Усилился местный монополизм перерабатывающих предприятий, приватизация которых проведена явно не в интересах сельскохозяйственных товаропроизводителей, более того в ущерб им. Ситуация не улучшится сама по себе, наоборот, позиции неорганизованного рынка будут усиливаться, если не принять меры.

В настоящее время центр тяжести аграрной реформы перемещается в сферу создания эффективной рыночной инфраструктуры, формирования оптовых продовольственных рынков. Реформированные сельскохозяйственные предприятия, крестьянские хозяйства могут реализовать себя как рыночные субъекты лишь при наличии соответствующей системы сбыта продукции, снабжения, сервиса. Поэтому выход из создавшейся ситуации должен заключаться в целенаправленной государственной политике, в том числе (и особенно) на региональном уровне, по формированию и эффективной работе оптовых продовольственных рынков. Правительство и субъекты федерации должны создавать благоприятные финансовые и организационно-экономические условия для организации и функционирования всех систем продвижения продовольствия от производителя к потребителю, которые обеспечат совершение операций по купле-продаже сельскохозяйственного сырья и продовольствия в специально созданных местах и согласованное взаимодействие всех элементов инфраструктуры. Это

позволит осуществить переход к организованным региональным оптовым продовольственным рынкам. Рыночная инфраструктура должна включать в себя торговые центры, биржи, хранилища. Финансовыми учреждениями предусмотрено проведение аукционов, ярмарок и других мероприятий, необходимых для продвижения к потребителю, для совершения оптовых операций на цивилизованном уровне. Эта работа требует системного подхода.

Для конкретных условий края целесообразно разработать программу создания и развития регионального оптового продовольственного рынка, которая включала бы: подготовку нормативной базы, создание инфраструктуры информационных систем, охватывающих сельскохозяйственных товаропроизводителей и элементы рыночной инфраструктуры, подготовку кадров в области маркетинга и систему государственного регионального регулирования оптового продовольственного рынка. Рынок создается не сам по себе, а усилиями людей. Это чисто предпринимательская деятельность, реализуемая только при активной поддержке государства. Участники рынка – это организованные посредники, способствующие перемещению продовольствия и сельскохозяйственного сырья от товаропроизводителей к потребителям.

Практика мировой торговли показывает, что ее успешное функционирование не обходится без использования биржевого механизма. Роль бирж в рыночной экономике велика, так как цены на многие товары основываются на котировочных ценах, хотя объем поставок продукции на них достаточно мал. Биржа (рынок массовых стандартизированных товаров) рассматривается как место регулярных торгов определенными товарами, как объединение юридических и физических лиц, организующих эти торги и устанавливающих правила их проведения. Собирая множество продавцов в одном месте и в одно время, биржа создает идеальные условия для ценовой конкуренции, формирования объективных рыночных цен.

Радикальные социально-экономические реформы, в основу которых положен перевод всех отраслей на рыночные отношения, коснулись и овощного производства. До начала реформ овощеводство в России выгодно выделялось среди других отраслей сельскохозяйственного производства динамичностью развития. Этому способствовало проведение мероприятий по концентрации, специализации, интенсификации отрасли за счет выращивания овощей как в открытом, так и защищенном грунте. Благодаря этому, валовое производство овощей в 1981–1985 гг. достигло 12 млн т. Показатели могли быть и более высокими, если бы полнее использовался созданный научно-технический потенциал. Отсутствие обеспеченности высококачественными семенами, технологическими комплексами машин, надежными средствами защиты растений от сорняков, болезней и вредителей, слабая материально-техническая база хранения и промышленной переработки способствовали значительному сокращению части выращиваемой продукции.

За последние годы существующая структура отрасли овощеводства изменилась. В 2001 году по сравнению с дореформенным периодом производство овощей в крупных сельскохозяйственных предприятиях снизилось в 3,4 раза (с 8,1 до 2,4 млн т), а в личном подсобном хозяйстве населения увеличилось в 3,4 раза (с 3,1 до 10,6 млн т). В личных подсобных хозяйствах выращивается теперь 80 % этой продукции, и посевная площадь овощных культур в них расширилась с 199 до 662 тыс. га, или в 3,3 раза.

Перечисленные особенности делают очень сложной оценку эффективности выращивания овощных культур. Даже в масштабах одного предприятия для выявления рентабельности овощей необходимо провести анализ его деятельности в целом. В данном случае объектом исследования стала ЗАО АФ «Солнечная».

В настоящее время агрофирма «Солнечная» – это специализированное плодородческое хозяйство с развитой промышленной переработкой

плодоовощной продукции. В агрофирме имеются 5 растениеводческих бригад, а также комбинат по переработке овощей мощностью 15 млн условных банок в год.

Агрофирма «Солнечная» находится в пригородной зоне города Краснодара. Это хозяйство было организовано в 1944 году на базе подсобных хозяйств, промышленных предприятий и организаций города. Сейчас эта агрофирма является одним из крупнейших поставщиков овощей, плодов, винограда жителям города. Земли предприятия находятся в северо-западной части, примыкающей к городу.

По географическому районированию территория агрофирмы входит в состав Прикубанской равнины.

Первое отделение и центральная усадьба хозяйства размещаются непосредственно на территории самого города, третье же отделение находится на севере окраины города, четвертое – на западной окраине станицы Елизаветинской.

Общая земельная площадь агрофирмы составляет 1696 га, из них 1515 га сельскохозяйственных угодий, включающих 1379 га пашни, в т.ч. орошаемых – 888 га, 46 га многолетних насаждений, 90 га пастбищ.

Производственная деятельность невозможна без наличия производственных ресурсов. В сельском хозяйстве главным является специфическое средство производства – земля, в значительной мере определяющее особые формы интенсификации и специализации хозяйства, технологию и технику для него, оказывающее влияние на формирование себестоимости продукции.

По данным, приведенным в таблице 2, видно, что наибольший удельный вес в структуре посевных площадей занимают зеленый горошек, томаты и тыква. К 2003 году в хозяйстве произошли незначительные изменения в структуре посевных площадей: в 4 раза увеличилась посевная

площадь зеленого горошка, в 4 раза уменьшилась площадь, отведенная под посев поздней капусты.

Таблица 2. Структура посевных площадей ЗАО АФ «Солнечная»

Культуры	2002 г.		2003 г.	
	Площадь, га	Структура, %	Площадь, га	Структура, %
Горошек на семена	40	9,7	80	13,1
Зеленый горошек	55	13,3	244	39,8
Земляника	4	0,9	4	0,6
Кабачки	25	6,1	40	6,5
Капуста поздняя	40	9,7	10	1,6
Капуста цветная	7	1,7	2	0,3
Лук-репка озимый	10	2,4	8	1,3
Лук-репка яровой	30	7,3	26	4,2
Патиссоны	1	0,2	1	0,2
Свекла столовая	15	3,6	10	1,6
Томаты	197	47,7	80	13,1
Тыква	121	29,3	82	13,3
Другие культуры	132	31,9	25	4,1
ИТОГО	413	100,0	612	100,0

Производственная деятельность хозяйства зависит от наличия производственных ресурсов, причем важно, в каком количестве и состоянии они находятся.

Анализ данных таблицы 3, показывает, что общая земельная площадь увеличилась на 1,1 %, вследствие чего сократилась площадь под пашню, сады, сельскохозяйственные угодья.

Следует отметить, что в 2003 году было приобретено 4 комбайна, по сравнению с 2001 году также возросло число грузовых автомашин. В наличии агрофирмы «Солнечная» имеется 10 агрегатов поливной техники и 100 единиц различной сельскохозяйственной техники.

Таблица 3. Производственные ресурсы ЗАО АФ «Солнечная»

Показатели	2001г.	2002г.	2003г.	2003г. в % к 2001г.
Общая земельная площадь, га	1646	1696	1696	103,1
в т.ч. сельскохозяйственные угодья	1516	1515	1515	99,9
пашни	1295	1295	1379	106,5
сады	59	46	46	77,9
овоцы	947	1013	1013	106,9
пастбища	89	90	90	101,1
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.руб.	47295	41460	42328	89,5
Трактора, шт.	40	43	37	86,1
Автомобили, шт.	40	43	37	92,5
в т. ч. грузовые	18	19	19	105,5
Комбайны, шт.	3	4	10	333,3
Автобусы, шт.	9	9	13	144,4
Среднегодовая численность работников, чел.	405	276	503	124,2
Фонд заработной платы, тыс. руб.	7912	9527	16432	207,7

Состав тракторного и автомобильного парка остается в хозяйстве очень дорогим. Из-за изношенности техники, слабого ее обновления, затраты в 2003 году составили:

- трактора – 46,5 тыс. руб.;
- комбайны – 25 тыс. руб.;
- автомобили – 15 тыс. руб.

От степени оснащенности агрофирмы современной техникой и оборудованием зависит производительность труда, а значит – количество и качество произведенной продукции.

Из данных таблицы 4 следует, что производительность труда в 2003 году по сравнению с 2001 годом уменьшилась на 37,6 % за счет снижения выручки на 22,5 %. Сократились показатели, характеризующие эффективность использования экономического потенциала: фондоотдача на – 11,9 %, ресурсоотдача – на 51,8 %.

Таблица 4. Обеспеченность средствами производства и уровень их использования в ЗАО АФ «Солнечная»

Показатели	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2003г. в % к 2001г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	47295,0	42328,0	41894,0	88,5
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	77212,0	170137,0	122520,0	158,7
Выручка, тыс. руб.	43605,0	29909,0	33813,0	77,5
Среднесписочная численность работников, чел.	405,0	276,0	503,0	124,2
Фондовооруженность, тыс. руб.	116,7	153,4	83,3	71,4
Фондобеспеченность, тыс. руб.	27,9	24,9	24,7	88,5
Фондоотдача, руб.	0,92	0,7	0,81	88,1
Производительность труда, тыс. руб.	107,6	108,4	67,2	62,4
Ресурсоотдача, %	0,6	0,2	0,3	48,2

Рентабельность – важнейшая экономическая категория, которая присуща всем предприятиям, работающим на основе хозяйственного расчета. Она означает доходность, прибыльность предприятия. Именно показатели рентабельности наиболее наглядно характеризуют эффективность производства того или иного вида продукции (табл. 5).

Как видно из данных таблицы 5 производство не всех видов продукции является рентабельным, из-за влияния неблагоприятных погодных условий и роста себестоимости. Поэтому в 2003 году не было получено запланированное количество овощей.

По итогам 2003 года, к доходным культурам можно отнести: лук-репку как яровой, так и озимый, свеклу столовую, тыкву, томаты, кабачки, наиболее убыточными культурами оказались земляника, поздняя капуста, цветная капуста, зеленый горошек.

Таблица 5. Эффективность производства и реализации овощей
в ЗАО АФ «Солнечная», 2003 г.

Наименование культуры	Площадь, га	Урожайность, ц/га	Валовой сбор, ц	Себестоимость 1 ц, руб.	Цена реализации 1 ц, руб.	Прибыль, руб.	Убыток фактический, руб.
Зеленый горошек	244	17,3	4219	474,49	453		21,49
Земляника плодоносящая	4	16,3	65	3406,15	1285		2121,15
Кабачки	40	205,9	8237	59,43	70	10,57	
Капуста поздняя	10	156,4	4501	389,32	286		103,30
Капуста цветная	2	150,0	300	674,00	544		130,00
Лук-репка озимый	8	160,0	1241	502,82	606	103,18	
Лук-репка яровой	26	180,0	4734	547,28	697	149,72	
Томаты	80	272,3	21785	259,71	288	28,79	
Свекла столовая	10	80,1	801	211,11	284	40,10	
Тыква	82	173,5	14225	79,61	96	16,39	

Огромное влияние на эффективность производства и реализации продукции оказывает величина ее себестоимости. В этом показателе синтезируются все стороны хозяйственной деятельности, его снижение является одной из первоочередных задач каждого предприятия. От уровня себестоимости зависят: сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия, его платежеспособность, уровень закупочных и розничных цен на продукцию. Следовательно, необходимо постоянно анализировать данные по себестоимости и искать пути ее снижения. Себестоимость растениеводческой продукции складывается из многих показателей: так называемых статей затрат, к которым относятся: оплата труда, семена, удобрения, ядохимикаты, расход горюче-смазочных материалов и т.д.

Результаты анализа рентабельности реализованной продукции в динамике по АФ «Солнечная» приведены в таблице 6.

Таблица 6. Рентабельность реализованной продукции АФ «Солнечная», %

Вид продукции	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Зеленый горошек	69,4	39,3	-
Земляника плодоносящая	-	11,8	-
Кабачки	47,8	-	17,7
Капуста поздняя		71,2	-
Капуста цветная	-	-	-
Лук-репка озимый	22,0	-	20,5
Лук-репка яровой		-	27,3
Томаты	19,3	22,6	11,1
Свекла столовая	-	25,2	18,9
Тыква	48,6	11,8	20,6
Итого по растениеводству	35,1	-5,5	-35,0

Из данных таблицы 6 видно, что эффективность производства и реализации овощей динамична. Более того, культуры, производство которых было высокоэффективно в 2001, 2002 годах, в 2003 году оказались убыточными: зеленый горошек, капуста поздняя, земляника.

Поскольку агрофирма осуществляет производство и реализацию переработанной продукции, целесообразно привести анализ данных рентабельности по видам продукции (табл. 7).

Таблица 7. Эффективность производства и реализации продукции переработки в ЗАО АФ «Солнечная», 2003 г.

Наименование консервов	Выручка, руб.	Себестоимость, руб.	Прибыль, руб.	Рентабельность, %
Сок томатный	30444,1	27390,3	3053,8	11,1
Напиток тыквенный	56928,7	41165,1	15763,6	38,3
Сок яблочный	91303,7	72256,3	19047,4	26,4
Томат-пюре	10589,9	2512,5	8077,4	321,5
Кетчуп	17080,6	24175,3	-7094,7	-
Огурцы маринованные	12846,6	12016,0	830,6	6,9
Земляничный джем	1636,6	2320,6	-684,6	-
Яблочное пюре	44184,9	17750,8	26434,1	148,9

По данным таблицы 7 можно сделать вывод о том, что наиболее выгодным видом продукции в 2003 году являлся томат-пюре. Высокий показатель рентабельности наблюдался также по яблочному пюре.

На комбинате переработки общая стоимость товарной продукции в 2003 году составила 16470 тыс. руб., то есть достигла уровня 2002 года. Однако в ассортименте меньше произведено готовой консервной продукции и значительно больше полуфабрикатов и выполнено услуг на сторону. Готовой продукции переработки выработано 702 т, полуфабрикатов – 1211 т и сделано услуг – 1182 т. Всего предусматривалось в 2003 году произвести 5974 т продукции переработки, фактически произведено – 2652 т, или 44,4 % к плану.

Реализация продукции по коммерческим каналам происходит за счет собственных сил хозяйства. Расходы на доставку товаров включаются в коммерческие расходы, которые по итогам 2003 года достигли 1495 тыс. руб., что составило 4,4 % от полученной денежной выручки и 3,1 % от себестоимости. Наибольший удельный вес в коммерческих расходах занимают расходы по доставке готовой продукции к месту реализации иностранных покупателей.

Следует отметить, что в натуральном виде возделываемые в хозяйстве овощи реализовываются не в полном объеме (табл. 8).

Из данных таблицы 8 следует, что за анализируемый период, несмотря на увеличение посевной площади, отведенной под овощи, их сбор сократился на 1,9 %. Тем не менее, уровень товарности вырос с 38,7 до 40 %. Наблюдаются и негативные тенденции: рост трудоемкости, в целом более чем в 2 раза, из-за недостаточной оснащенности хозяйства техническими средствами.

Таблица 8. Динамика производства и реализации овощей
в ЗАО АФ «Солнечная»

Показатели	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2003г. к 2001г., %
Площадь посева, га	454,0	413,0	612,0	134,8
Валовой сбор, ц	70824,0	33327,0	69441,0	98,1
Товарная продукция, ц	27383,0	12095,0	29166,0	106,5
Уровень товарности, %	38,7	36,3	40,0	103,3
Выручка, тыс. руб.	32977,0	3136,0	7703,0	23,3
Прибыль, тыс. руб.	2367,0	-184,0	-4154,0	X
Затраты труда – всего, чел.-ч	84000,0	55000,0	220000,0	261,9
в т.ч. на 1 га	88,7	54,3	217,2	244,8
на 1 ц	1,2	1,6	3,2	267,1

Наиболее подробные данные по реализации овощей представлены в таблице 9.

Таблица 9. Реализация овощей в ЗАО АФ «Солнечная»

Наименование консервов	2002 г.			2003 г.		
	Количество, шт.	Цена, руб.	Выручка, руб.	Количество, шт.	Цена, руб.	Выручка, руб.
Зеленый горошек	507,4	434,6	220516,1	3171,2	453	1436576,2
Земляника плодоносящая	157,8	1375,8	217101,2	65,0	1285	83525,0
Кабачки	4231,9	51,8	219212,4	6343,7	70	444059,0
Капуста поздняя	3034,5	258,0	782901,0	3004,0	286	859144,0
Капуста цветная	634,7	580,0	368126,0	156,3	544	85027,2
Лук-репка озимый	599,8	547,0	328090,6	564,7	606	342208,2
Лук-репка яровой	3988,7	554,3	2210936,4	4733,1	697	3298970,7
Томаты	27155,3	204,5	5553258,8	9889,0	288	2852976,5
Свекла столовая	1519,2	302,8	460013,7	800,5	284	227342,0
Тыква	905,4	53,0	47986,2	710,6	96	68217,6

Сравнительная оценка стоимости отдельных каналов сбыта продукции должна также увязываться с перспективами роста объемов реализации товаров. Важно отметить и то, что выбор канала сбыта основан на заключенном долгосрочном соглашении, что, естественно, скажется на результатах работы предприятия и участвующих в этом соглашении посредниках. К сожалению, агрофирма не располагает долгосрочными контрактами ни с одним из магазинов нашего города, а поставляет свою продукцию реализаторам сезонно: та продукция, которая планируется на продажу в натуральном виде поставляется на магазинные прилавки или на рынок после сборки урожая, а продукция в переработанном виде реализовывается в течение длительного периода времени, также ее поставляют либо в магазины города, либо на рынок.

Коммерческие отношения изготовителя с посредником заключаются контрактом, в котором оговариваются ответственность и обязательства сторон при возникновении убытков, нечетком выполнении договорных обязательств, а также размер комиссионных и премиальных отчислений и др. Заключение контракта с посредником служит юридической основой разрешения споров и разногласий. Агрофирма осуществляет реализацию уже переработанной продукции (табл. 10).

В результате невыполнения плана производства продукции переработки, удорожания ее себестоимости, низкой цены реализации комбинат дал убытки на сумму 4,8 млн руб., из них по переработке сахарной свеклы – 2,4 млн руб.

Необходимость создания мест хранения продукции и материалов вызвана объективными причинами. Прежде всего, это обусловлено несовпадением циклов производства и потребления товаров, ведь производство сельскохозяйственной продукции носит сезонный характер, а спрос на нее существует постоянно. Поэтому в агрофирме мало заключается договоров

на реализацию продукции до получения урожая скоропортящихся фруктов. Это снижает эффективность системы товародвижения продукции.

Таблица 10. Реализация продукции переработки АФ «Солнечная»

Наименование консервов	2002 г.			2003 г.		
	Количество, шт.	Цена, руб.	Выручка, руб.	Количество, шт.	Цена, руб.	Выручка, руб.
Сок томатный	828	33,42	27655,2	1153	25,72	30444,1
Напиток тыквенный	10002	18,95	189037,8	1438	22,15	56928,7
Сок яблочный	2240	8,60	19264,0	5399	10,33	91303,7
Томат-пюре	7826	12,83	100407,6	1068	9,91	10589,9
Кетчуп	8528	15,04	128261,1	616	25,16	17080,6
Огурцы маринованные	292	30,39	8847,6	449	27,92	12846,6
Земляничный джем	514	13,52	6939,0	140	11,09	1636,6
Яблочное пюре	8577	3,60	30877,2	9167	4,82	44184,9

В АФ «Солнечной» организацией и планированием товародвижения продукции занимается отдел сбыта продукции, возглавляемый заместителем директора по коммерческим вопросам. Особенности сельскохозяйственного производства накладывают отпечаток на эффективность системы товародвижения. Это заключается, прежде всего, в том, что не всегда можно получить планируемый объем продукции из-за непредвиденного ухудшения природно-климатических условий. Если заранее заключить договора о поставке, но не выполнить их, то предприятию придется оплатить штрафные санкции за нарушение договорных условий.

В таблице 11 отражены названия некоторых обществ, в которые АФ «Солнечная» осуществляет свои поставки, а также суммы поставок. Как видно из данных таблицы 11, контракт на самую большую сумму был заключен с ООО «Кубаньресурсагро» и ООО «Бонагри» при покупке зеленого горошка.

Таблица 11. Каналы реализации консервированной продукции
в АФ «Солнечная», 2003 г

Наименование общества	Вид продукции	Сумма, руб.
ООО "Бонагри" с ООО "Кубаньресурсагро"	Зеленый горошек	1613362,8
ООО "Тимошевское" с ООО "Кубаньресурсагро"	Соки	655632
Тихорецкое торговое предприятие с ООО "Кубаньресурсагро"	Соки	55007
Приморско-Ахтарское общество с ООО "Кубаньресурсагро"	Соки	15400
ООО Овощевод" с ООО "Плодовод"	Соки	15000
ООО "Эльдорадо"	Напиток тыквенный и алычовый	21600
ООО "Кубаньснаб"	Нектар	55440
ООО "Меркурий - С"	Нектар	37500
	Повидло земляничное	6600
ОООТПП "Белозерное" с ООО "Кубаньресурсагро"	Соки	9744

Заключаются контракты на покупку и другой консервированной продукции: соков, повидла, нектаров и других товаров.

Помимо контрактов, заключенных с разными организациями ЗАО, АФ «Солнечная» организует и выездную торговлю.

Производимая продукция реализуется как внутри, так и за пределами края. Крупные поставки продукции осуществляются в Московскую, Ленинградскую, Тюменскую области. Величина выручки от таких поставок достигает сотен тысяч рублей. Так, в АО «Купчино» (г. Санкт-Петербург) в 2001 г. было поставлено продукции на сумму, превышающую 700 тыс. руб. Торговому дому «Аперендииков» (Москва) было реализовано продукции на 187 тыс. руб. Поставки в ТОО «Тюменьнефть» достигли 303 тыс. руб в 2002 г. При реализации продукции на внутреннем рынке края хозяйству приходится иметь дело со множеством мелкооптовых покупателей. Собственных тор-

говых точек у хозяйства нет. Поэтому продукция реализуется через независимые друг от друга специализированные предприятия торговли и общественного питания.

Товародвижением в маркетинге называется система, которая обеспечивает доставку товаров к местам продажи в точно определенное время и с максимально высоким уровнем обслуживания покупателей. Товародвижение является мощным инструментом стимулирования спроса. Мерой эффективности системы товародвижения служит отношение затрат фирмы к ее результатам. Основным результатом, который достигается в системе товародвижения, – это уровень обслуживания потребителей. Данный качественный показатель зависит от многих факторов: скорости исполнения и доставки заказа, качества поставленной продукции, оказания различного рода услуг покупателям по установке, ремонту и поставке запасных частей. К качественным показателям обслуживания относятся также: обеспечение различных партий отгрузки товара по просьбе покупателя; выбор рационального вида транспорта; содержание оптимального уровня запасов и создание нормальных условий хранения и складирования товаров; соблюдение необходимого, заранее оговоренного уровня цен, по которым оказываются услуги товародвижения. Ни один из упомянутых факторов сам по себе не является решающим, но все они в той или иной степени воздействуют на уровень обслуживания потребителей.

Результаты планирования товародвижения оказывают заметное влияние на маркетинговые программы хозяйства и принятие правильных решений по выбору каналов сбыта продукции. Это, в свою очередь, отражается на величине расходов хозяйства. Важной особенностью планирования товародвижения является верное определение организации торговли. При этом следует правильно выбрать канал товародвижения – прямой или с участием посредника.

Во многих случаях выбор канала товародвижения является наиболее важным решением для предприятия. Организация, взявшая на себя функции товародвижения, должна оплачивать все возникающие расходы. Кроме того, она полностью получает и все причитающиеся доходы по доставке и реализации продукции. Если используются независимые (внешние) каналы товародвижения, то относительные издержки по доставке могут быть уменьшены, но при этом и прибыль будет сокращена, поскольку соответствующие сбытовые организации, участвующие в процессе товародвижения, получают свою долю прибыли. Общая прибыль агрофирмы возрастает благодаря увеличению объемов реализации.

Для повышения эффективности производства необходимо не только проанализировать состояние предприятия, но и наметить основные пути его дальнейшего развития.

Целью любой коммерческой деятельности является получение максимальной прибыли. Однако при организации дела важно определить порог его безубыточности, то есть тот максимальный и минимальный уровни производства, которые при прочих равных условиях обеспечивают финансовые поступления, равные издержкам. Таким образом, предприниматель, действующий в условиях конкурентного рынка, должен найти объемы производства, ниже и выше уровня которых предпринимательская деятельность становится нецелесообразной (убыточной).

Проведенный выше анализ показал, что финансовое состояние АФ «Солнечная» не является стабильным, из-за того, что большая доля произведенной продукции не реализуется, а также из-за невыполнения плана производства по некоторым видам овощей. Поэтому определение объемов производства с учетом «порога безубыточности» наиболее актуально при выборе дальнейшего пути развития агрофирмы.

Для расчета «порога безубыточности» нами из всех возделываемых в хозяйстве овощей были выбраны томаты, поскольку эта культура занимает

большую долю в структуре посевных площадей, а также широко предлагаются в продажу в переработанном виде: соки, кетчупы, томатные пасты, пюре и др.

При расчете верхнего и нижнего «порогов безубыточности» агрофирмы и оптимального объема производства томатов, обеспечивающих максимизацию прибыли в условиях рынка свободной конкуренции, используются фактические показатели валового сбора, урожайности, себестоимости продукции и цены за 2003 год.

Валовые издержки (ТС) складываются из постоянных (TFC) и переменных издержек (TVC) производства (табл. 12).

Таблица 12. Расчет переменных издержек в зависимости от объема производства томатов в АФ «Солнечная», руб.

Издержки	Объем производства томатов, ц					
	19500	21000	21785	22500	23000	23500
Оплата труда	961350	1035300	1074001	1109250	1133900	1158550
Семена	432120	465360	482755,6	498600	509680	520760
Удобрения	356850	384300	398665,5	411750	420900	430050
Ядохимикаты	695175	748650	776635,3	802125	819950	837775
ГСМ	193050	207900	215671,5	222750	227700	232650
Текущий ремонт	391560	421680	437442,8	451800	461840	471880
Общехозяйственные расходы	1692600	1822800	1890938	1953000	1996400	2039800
Автоуслуги	8190	8820	9149,7	9450	9660	9870
Орошение	117975	127050	131799,3	136125	139150	142175
Прочие услуги	95160	102480	106310,8	109800	112240	114680
ИТОГО	4944030	5324340	5523369	5704650	5831420	5958190

Постоянные издержки по томатам состоят из суммы амортизационных отчислений, оплаты труда постоянных работников и равняются 7843 руб.

Рынок свободной конкуренции специфичен тем, что фирма приспосабливается к рыночной цене, в этих условиях она не диктует желаемую цену. В 2003 году цена 1 ц томатов равнялась 288 руб.

На основе полученных данных можно рассчитать прибыли агрофирмы при различных объемах реализации томатов (табл. 13).

Таблица 13. Расчет прибыли при различных объемах реализации томатов в ЗАО АФ «Солнечная»

Объем реализации, ц	Постоянные издержки, руб. (TFC)	Переменные издержки, руб. (TVC)	Валовые издержки, руб. (TC)	Выручка, руб. (TR)	Прибыль, руб.
9000	7843	4944030	4951873	2596500	-2355373
9500	7843	5324340	5332183	2740750	-2591433
9889	7843	5523369	5531212	2852976	-2678235
15000	7843	5704650	5712493	4327500	-1384993
20000	7843	5831420	5839263	5770000	-69263
20150	7843	5834278	5842121	5813275	-28846
20250	7843	5836786	5844629	5842125	-2504
20262	7843	5837720	5845563	5845590	27
20350	7843	5838645	5846488	5870975	24487
20720	7843	5845879	5853722	5977720	123998
20780	7843	5859975	5867818	5995030	127212
21000	7843	5879834	5887677	6058500	170823
22000	7843	5958190	5966033	6347000	380967

Исследования показали, что дальнейшее наращивание объема производства томатов не выгодно: оно приводит к увеличению их себестоимости. Необходимо повышать объем реализации до 20262 ц, при условии

реализации такого количества продукции финансовые поступления будут равны издержкам, то есть производство томатов будет безубыточным. В таком случае выручка от их сбыта будет составлять 5845,59 тыс. руб. Дальнейший рост объема реализации приведет к увеличению выручки и прибыли.

Результаты проведенных исследований можно изобразить графически (рис.1).

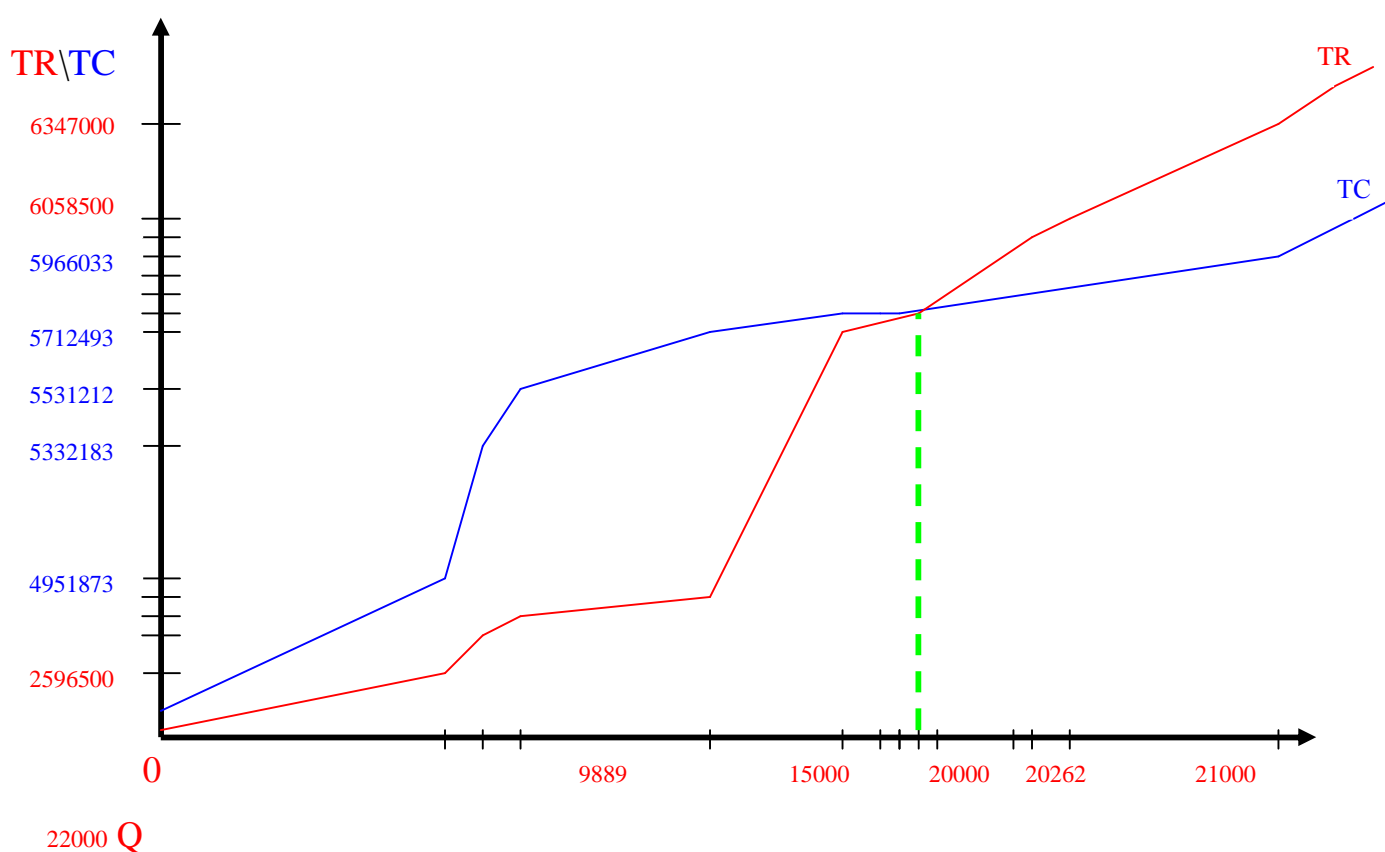


Рис. 1. График оптимального объема производства и реализации томатов в ЗАО АФ «Солнечная» с учетом «порога безубыточности», 2003 г.

Для каждого хозяйства важно максимально эффективно использовать все имеющиеся в наличии ресурсы.

Анализ существующей организации производства овощей показал, что ресурсы хозяйства используются не рационально, о чем свидетельствуют высокие показатели затрат труда и себестоимости продукции.

Правильное определение размеров и структуры посевных площадей овощных культур является важной задачей внутрихозяйственного планирования. Для более рационального использования ресурсов в агрофирме необходимо определить структуру посевных площадей в каждой бригаде, которая гарантировала бы производство овощей в заданных объемах и при имеющихся ресурсах обеспечила бы максимальный экономический эффект.

Из данных за 2003 год произведем разработку оптимальной структуры посевных площадей томатов, зеленого горошка, кабачков, земляники, капусты поздней, так как в хозяйстве в 2004 году планируют увеличить посевные площади и валовой сбор этих культур.

С учетом фактических данных 2003 года посевных площадей, урожайности, валового сбора, затрат труда, выручки, себестоимости анализируемых культур была сформулирована система переменных. В качестве критерия оптимальности при решении данной задачи взята прибыль, на основе чего была составлена экономико-математическая модель. В результате решения задачи экономико-математическим методом было получено оптимальное решение, значение целевой функции составило 358654,29 руб.

Для получения прибыли в таком размере необходимо, чтобы выполнялись следующие условия: под посев томатов целесообразно отвести 65,25 га во второй бригаде и 14,75 га в пятой; под посев земляники – 3,99 га; для посева капусты поздней – 10 га, для возделывания кабачков – 39,3 га. Следует отметить, что в оптимальном решении отсутствует зеленый горошек, так как затраты по этой культуре в 2003 году значительно превыси-

ли полученную выручку, в основном из-за удорожания сырья, а следовательно, производство его оказалось не эффективным.

При выращивании земляники необходимо затратить 154,78 чел.-ч механизированного труда, 1002,49 чел.-ч ручного труда постоянных работников. Из расчетов на ЭВМ видно, что валовой сбор земляники достиг 65 ц. Денежная выручка от ее реализации составила 75183,74 руб., а производственные затраты – 74952,99 руб.

Для выращивания томатов на вышеприведенной площади необходимо затратить 5840,30 чел.-ч механизированного труда, 116825,49 чел.-ч ручного труда постоянных работников во второй бригаде и 1245,98 чел.-ч механизированного труда, 22998,24 чел.-ч ручного труда в пятой бригаде. По данным расчетов на ЭВМ видно, что валовой сбор томатов равняется в общем 21785 ц. При выполнении всех вышеприведенных условий денежная выручка от реализации этого вида овощей будет составлять 2852975,9 руб., а производственные затраты – 2568271,9 руб.

Выращивание капусты поздней требует следующих трудовых затрат: 759 чел.-ч механизированного труда, 14576 чел.-ч ручного труда. По данным расчетов на ЭВМ, валовой сбор поздней капусты равняется 4500 ц. Денежная выручка от реализации ее будет составлять 201198 руб., а производственные затраты – 182075 руб.

При выращивании кабачков необходимо затратить 1056,27 чел.-ч механизированного труда, 12168,15 чел.-ч ручного труда. Из расчетов на ЭВМ следует, что валовой сбор тыквы составляет 8237 ц. При выполнении всех вышеприведенных условий денежная выручка от ее реализации будет составлять 358596,99 руб., а производственные затраты – 304449,21 руб.

При оптимальном сочетании площадей анализируемых культур в хозяйстве выполняются заданные условия (табл. 14).

Таблица 14. Экономическая эффективность оптимизации структуры посевных площадей овощей в АФ «Солнечная», 2003 г.

Показатели	По условию	По решению	Отклонение
Объем производства томатов, ц	21785,0	21785,0	0
Объем производства зеленого горошка, ц	6440,0		-6440,0
Объем производства кабачков, ц	8237,0	8237,0	0
Объем производства капусты поздней, ц	4501,0	4500,0	-1,0
Объем производства земляники, ц	65,0	65,0	0
Производственные затраты, руб.	3800560,2	3275516,7	-525043,6
Выручка, руб.	3898659,7	3634170,9	-264488,8
Прибыль, руб.	98099,5	358654,3	+260554,8
Производственная рентабельность, %	2,5	10,9	+8,4

В оптимальном сочетании посевных площадей анализируемых видов овощей в 2003 году потребовалось бы уменьшить посевные площади, отведенные под кабачки, на 0,7 га, земляники – на 0,01 га, причем, получив при этом фактический объем производства – 8237, 4500 ц соответственно. Как видно из данных таблицы 14, предлагается вообще исключить горошек из производства, так как возделывание его в 2003 году не окупилось.

В оптимальном решении производственные затраты на возделывание анализируемых видов овощей меньше фактических на 525043 руб., выручка больше на 264488,8 руб., что привело к росту прибыли на 260554,8 руб. в оптимальной модели.

Общая сумма денежной выручки за реализацию выращиваемых овощей в агрофирме «Солнечная» составляет 3634170,96 руб., а сумма общих производственных затрат – 3275516,67 руб., итого показатель прибыли по всем видам вышеприведенных культур достигает 358,654 тыс. руб.

Проведенное исследование также показало, что в течение ряда лет продукция в ЗАО АФ «Солнечная» реализовывалась неоднородно (табл. 15).

Таблица 15. Динамика производства и реализации овощей
в АФ «Солнечная»

Год	Уровень товарности, %	Объем производства продукции, ц	Темпы роста, %		Объем реализации продукции, ц	Темпы роста, %	
			базисные	цепные		базисные	цепные
2001	38,7	70824	100,0	100,0	27383	100,0	100,0
2002	36,3	33327	47,1	47,1	12095	44,1	44,1
2003	40,0	69441	98,1	208,4	29166	106,5	241,1

Из приведенных данных таблицы 15 видно, что за исследуемый период объем производства уменьшился на 52,9 % и 1,9 % в 2002 и 2003 годах соответственно, из-за чего снизились показатели объема реализации на 55,9 % в 2002 году, а вот объем реализации овощей в 2003 году, несмотря на уменьшение объема производства, вырос на 6,5 %. Несмотря на эту благоприятную тенденцию, большая часть продукции остается нереализованной, что доказывает необходимость повышения ее уровня товарности.

Для наиболее подробного анализа эффективности производства и реализации некоторых видов овощей в динамике целесообразно привести данные по следующим культурам: томаты, тыква, зеленый горошек (табл. 16). В структуре посевных площадей удельный вес этих культур наиболее высокий, и они наиболее широко использовались при изготовлении многих видов продукции переработки.

Как видно из данных таблицы 16, производство томатов было наиболее эффективно в 2002 году, тыквы и зеленого горошка – в 2001 году

Таблица 16. Динамика эффективности производства некоторых видов овощей в ЗАО АФ «Солнечная»

Показатели	Виды культур		
	томаты	тыква	зеленый горошек
2001 г.			
Цена, руб.	154,0	68,3	349,5
Себестоимость, руб.	129,0	45,7	206,3
Прибыль, руб.	25,0	22,6	143,2
Рентабельность, %	19,3	48,5	69,4
2002 г.			
Цена, руб.	204,0	85,0	434,6
Себестоимость, руб.	161,0	76,1	312,1
Прибыль, руб.	43,0	8,9	122,5
Рентабельность, %	26,6	11,8	39,3
2003 г.			
Цена, руб.	288,5	96,0	453,0
Себестоимость, руб.	259,7	79,6	474,5
Прибыль, руб.	28,8	16,4	-21,5
Рентабельность, %	11,1	20,6	-
2004 г. (план)			
Цена, руб.	300	102,0	523,7
Себестоимость, руб.	146,6	67,6	428,7
Прибыль, руб.	153,4	34,4	95,1
Рентабельность, %	104,6	50,8	22,2

В 2003 году производство зеленого горошка оказалось не рентабельным из-за роста себестоимости и низкой фактической урожайности по сравнению с плановой (рис.2).

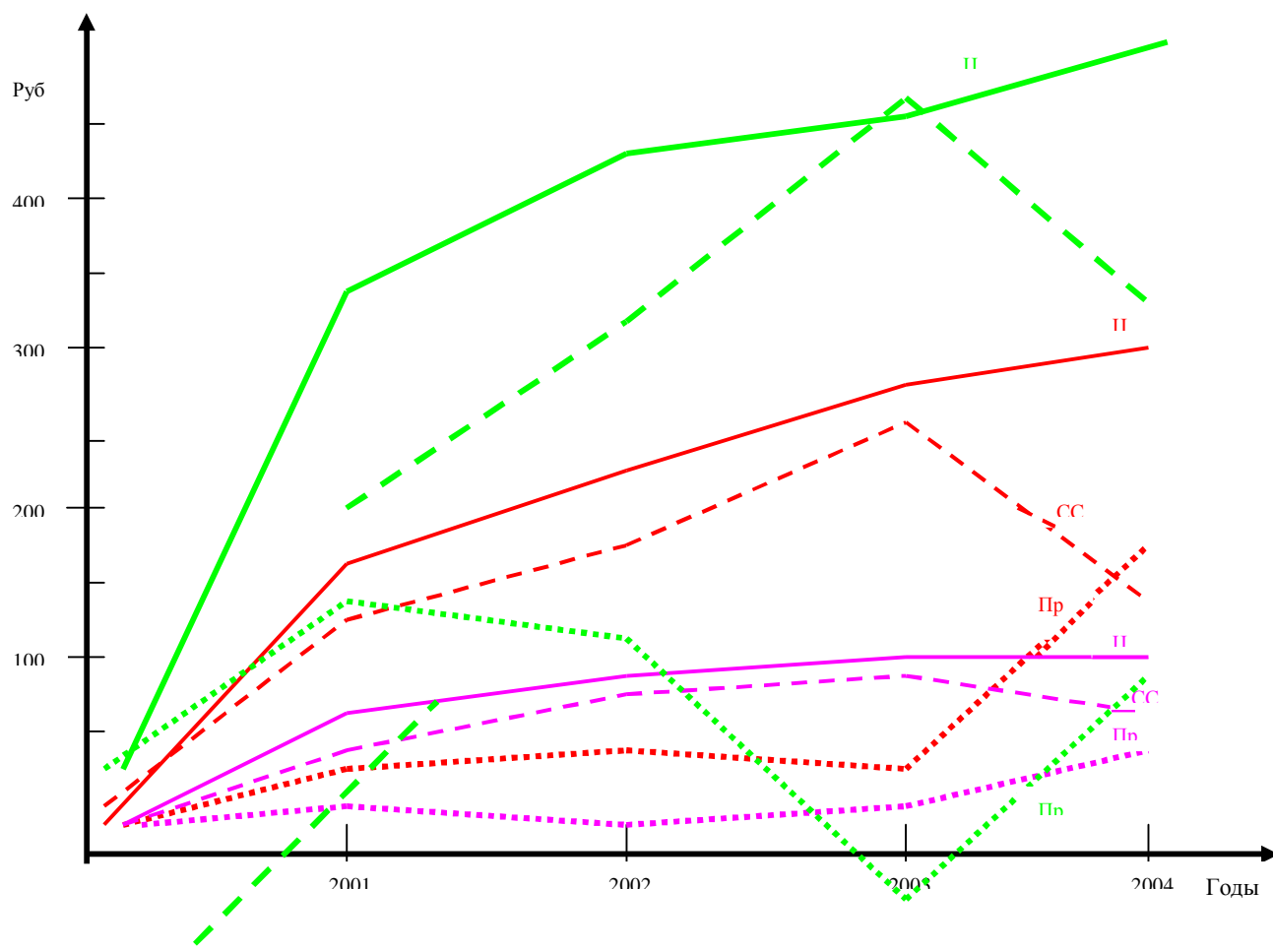


Рис 2. График динамики эффективности производства томатов, тыквы, зеленого горошка в ЗАО АФ «Солнечная»:

- - томаты;
- - тыква;
- - зеленый горошек.

Проведенное исследование показало, что реализовывать продукцию в натуральном виде не всегда выгодно: стоимость ее ниже, срок годности значительно короче. В распоряжении агрофирмы «Солнечная» имеется комбинат по переработке продукции, которая реализовывается не в полном объеме (табл. 17).

Таблица 17. Остаток нереализованной продукции в АФ «Солнечная»

Наименование консервов	2002 г.			2003 г.		
	Количество, шт.	Цена, руб.	Недополученная выручка, руб.	Количество, шт.	Цена, руб.	Недополученная выручка, руб.
Сок томатный	759	33,4	25350,6	891	25,7	22898,7
Напиток тыквенный	2598	18,9	49102,2	2490	22,1	55153,5
Сок яблочный	1242	8,6	15934,9	824	10,3	8511,9
Томат-пюре	943	12,83	11316,5	443	9,9	4390,1
Кетчуп	730	15,04	10979,2	1092	25,2	27474,7
Огурцы маринованные	130	30,3	3939,0	397	27,9	11076,3
Земляничный джем	690	13,5	9315,0	493	11,1	5467,4
Яблочное пюре	183	3,6	658,8	260	4,8	1253,2
ИТОГО	7275	X	126596,2	6890	X	136225,8

Нереализованной продукции остается довольно много (см. табл. 17), при условии ее реализации в 2002 году агрофирма могла увеличить показатель выручки на 126,6 тыс. руб., а в 2003 – на 136,2 тыс.руб.

Для решения проблемы накопления нереализованной продукции АФ «Солнечная» была закуплена линия по упаковке сельскохозяйственной продукции в югославской фирме «Тетра-Пак». Применение этой технологии является наиболее перспективным, поскольку позволяет продлить срок годности переработанных овощей.

Невыгодность сдачи овощей перерабатывающим предприятиям для агрофирмы очевидна: закупочная цена 1 ц томатов колебалась в размерах 30–40 % от ее реальной цены, вся остальная прибыль распределялась между переработчиками, посредниками. В таком случае величина недополученной прибыли была бы больше половины.

Дальнейшее развитие перерабатывающих производств позволит хозяйству сократить потери плодовоовощной продукции, продлить сроки реализации овощей, а также расширить рынки сбыта. Это особенно актуально, так как агрофирма активно сотрудничает с удаленными потребителями: московскими предприятиями, которые покупают переработанную продукцию агрофирмы «Солнечная» а также предприятиями Санкт-Петербурга, Сибири.

В 2003 году продукцией перерабатывающего комбината заинтересовались оптовые покупатели городов Сибири. Ими было приобретено за предоплату: 98 тыс. упаковок сока в упаковке «Тетра-пак», 4,7 т повидла, 14 т фруктовой пасты.

Дальнейшее сотрудничество, заключение договоров о продаже с такими потребителями позволят значительно увеличить объемы реализованной продукции, а следовательно, и показатели прибыли.

Все приведенные меры по повышению эффективности являются наиболее актуальными в условиях современной рыночной экономики, поскольку позволяют улучшить результативность деятельности, не затрачивая дополнительных средств, что, естественно, способствует увеличению показателей прибыли, а значит, и эффективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агиртов Ю.А. Современное состояние овощеводства // Картофель и овощи. 1997. № 4.
2. Бабаев. Ю.А. Оперативный анализ результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий. М.: «Финансы и статистика», 1989.
3. Бусыгин А.В. Предпринимательство. М.: ИНФРА-М, 1997.
4. Коваленко Н.Л. Экономика сельского хозяйства с основами аграрных рынков. М.: ЭКМОС, 1999.

5. Ковалев Ю.Б. и др. Менеджмент в АПК / Ю.Б. Ковалев Ю.Б., В.Д. Коротнев. М.: Колос, 2000.
6. Милованова Е.М. Организационно-экономические факторы производства и переработки овощей в сельскохозяйственных предприятиях (По материалам Краснодарского края). Краснодар: КГАУ, 2002.
7. Назаренко В.А. Экономика сельского хозяйства России, 2002.
8. Организация сельскохозяйственного производства /Ф.К. Шакиров, В.Р. Удалов, С.И. Грядов и др., Под ред. Ф.К. Шакирова. М.: Колос, 2000.
9. Организация сельскохозяйственного производства / Под ред. О.Н. Кагановской. М.: Колос, 2000.
10. Осипова Ю.П. Основы предпринимательского дела. М., 1996.
11. Ризгаев А.Л. Рыночные отношения и рынки в АПК. Краснодар, 1998.
12. Романов А.Н. Маркетинг. М., 1995.
13. Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: Учеб. М.: ИП «Экоперспектива», 1998.
14. Аграрная экономика / А.А. Семенов, Е.И. Артемова, В.И. Гайдук, А.И. Трубилин и др. Краснодар: КГАУ, 2001.
15. Сидоренко В.В. и др. Основы рыночной экономики / В.В. Сидоренко, И.Т. Трубилин. Краснодар, 2001.
16. Сидоренко В.В. Рыночные преобразования в аграрном секторе экономики. М., 1999.
17. Соболева Н.Б. Программа для финансового анализа предприятия // Аудиторские ведомости 1998. № 1.
18. Трубилин И.Т. и др. Моделирование крестьянских хозяйств / И.Т. Трубилин, Г.П. Бурда. Краснодар: КГАУ, 1999.
19. Тюпаков К.Э. Реализация продукции сельского хозяйства в условиях рыночной экономики. Краснодар, 1997.
20. Шмален Г. Д. Основы и проблемы экономики предприятия / Пер. с нем. М., 1996.
21. Щербатов И.В. Анализ ценовых отношений в АПКУ// Бухгалтерский учет, анализ, аудит в рыночной экономике. Краснодар, 1996.
22. Ялов К.Е. Современное состояние отрасли овощеводства. М., 2002.