

ment projects. Since modern financing technologies are constantly evolving, the study can be an argument for the importance of implementing crowdfunding in the financial sector, which currently focuses mainly on providing traditional financial services and services. In addition, the article reveals the specifics of the crowdfunding model of financing in relation to the sectoral features of agriculture.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, crowdfunding project, agribusiness, investment, financing.

УДК 005.332.4:631.14:637.1:[631.164+ 005.21]

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТОВ МОЛОЧНОГО АГРОБИЗНЕСА: ОЦЕНКА, СТРАТЕГИЯ РОСТА

Т. И. ГРУДКИНА

ФГБОУ ВО Орловский ГАУ, Орел, Россия

Эл. адрес: t_grudkina@mail.ru

Произведена оценка конкурентоспособности отдельных субъектов молочного агробизнеса Орловской области в сравнении между собой и со среднестатистическим конкурентом региона, выявлены их позиции на рынке, конкурентные преимущества, а также определена стратегия роста их конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, субъекты молочного агробизнеса, конкурентоспособность субъектов молочного агробизнеса, оценка конкурентоспособности, конкурентные преимущества, стратегия роста.

Введение

Конкурентоспособность субъектов агробизнеса, в том числе молочного, формируется под воздействием эффективного производства и реализации ими продукции. В свою очередь повышение эффективности производства и реализации соответствующей продукции является основой для формирования конкурентных преимуществ, роста конкурентоспособности субъектов бизнеса как ее производителей [1]. При этом позицию субъекта бизнеса в отрасли определяют именно совокупность сформированных конкурентных преимуществ. В этой связи субъектам молочного агробизнеса целесообразно оценивать свою конкурентоспособность и обосновывать стратегию ее роста, что обуславливает актуальность темы исследования.

Основная часть

Конкурентоспособность субъектов молочного агробизнеса Орловской области оценим посредством сравнения соответствующих параметров, ее характеризующих с нашей точки зрения. Для сравнения использовались данные таких субъектов молочного агробизнеса, как ЗАО «Славянское», ЗАО «Орловское», ООО «Речица», ЗАО «Куракинское», которые являются племенными организациями по разведению молочного скота, и ОАО «Сосновка», а также среднестатистического конкурента Орловской области, в качестве которого анализируются средние данные по соответствующим параметрам всех 47 сельскохозяйственных организаций (СХО) и 2 крестьянских (фермерских) хозяйств, функциониру-

ющих в статусе юридических лиц и производящих молоко в 2019 г. Учитывая, что уровень конкурентоспособности субъектов молочного агробизнеса определяется их конкурентными преимуществами или их отсутствием, выявим их по данным таблицы.

Каждый показатель конкурентоспособности сравниваемых субъектов молочного агробизнеса Орловской области проранжирован по занимаемой конкурентной позиции (1 – первая, 6 – последняя) и построен многоугольник их конкурентоспособности, отраженный на рисунке.

Конкурентоспособность субъектов молочного агробизнеса Орловской области, 2019 г.*

Показатели	ЗАО «Славянское»	ООО «Речица»	ЗАО «Куракинское»	ОАО «Сосновка»	ЗАО «Орловское»	Среднестатистический конкурент
Среднегодовое поголовье коров, гол.	770	515	345	335	300	388
Доля в объеме производства СХО региона, %	6,88	3,29	2,59	1,75	2,34	1,59
Надой на 1 корову, кг	9659	7442	8357	5648	8431	5849
Нагрузка на 1 оператора машинного доения, коров	59	53	24	67	33	34
Трудоемкость 1 ц молока, чел.-ч	0,58	0,76	1,29	2,01	1,58	1,11
Производительность труда, ц/чел.-ч	1,73	1,31	0,78	0,50	0,63	0,90
Получено приплода на 1 оператора, гол.	76	61	32	80	33	39
Себестоимость производства 1 ц молока, руб.	1458,8	1860,4	1882,9	1721,6	1814,2	2045,7
Цена реализации 1 ц молока, руб.	2740,3	2534,1	2598,2	2506,2	2689,7	2556,7
Прибыль от реализации молока, тыс. руб.	92106	22862	18569	12867	20996	9194
Прибыль на 1 корову, тыс. руб.	119,8	47,9	55,4	38,4	70,0	24,4
Среднемесячная зарплата оператора, тыс. руб.	26,6	38,7	25,1	33,7	33,0	26,8
Рентабельность реализации молока, %	87,8	36,2	38,0	45,6	48,3	23,5

*Источник: рассчитано по данным годовой бухгалтерской отчетности субъектов агробизнеса Орловской области.

Оценка конкурентоспособности субъектов молочного агробизнеса позволяет сделать вывод о том, что более конкурентоспособным в 2019 г. по продуктивности коров является ЗАО «Славянское» с надоем на 1 корову на уровне 9659 кг. Вторую, третью и четвертую позиции по этому показателю заняли ЗАО «Орловское», ЗАО «Куракинское» и ООО «Речица» с отставанием от лидера на 12,7 %, 13,5 % и 23 % соответственно. Последнюю позицию по надоем заняло ОАО «Сосновка», которое уступило даже среднестатистическому конкуренту региона, который аккумулирует средние данные по субъектам молочного агробизнеса Орловской области, в том числе по всем племенным организациям по разведению молочного скота и другим сельскохозяйственным организациям, применяющим инновационные технологии производства молока. Достигнутая ЗАО «Славянское» высокая продуктивность коров обусловила низкую трудоемкость и производственную себестоимость 1 ц молока, самую

высокую в регионе долю в объеме производства, а значит и реализации сельхозорганизациями молока, производительность труда. В совокупности же с достаточно высокой ценой реализации 1 ц молока ЗАО «Славянское» имеет конкурентные преимущества и по сумме прибыли в расчете на 1 корову, и по рентабельности реализации молока, которые превышают ближайшего конкурента по этим двум показателям – ЗАО «Орловское» – в 1,7 раза и на 39,5 процентных пунктов соответственно. ЗАО «Славянское», являясь племенным репродуктором, имеет молочное стадо в большей степени (приблизительно около 80 %) черно-пестрой породы, современное доильное и холодильное молочное оборудование, беспривязное содержание скота и доит коров в доильном зале. Общая сумма прибыли, полученная ЗАО «Славянское» от реализации молока на уровне 92,1 млн. руб., выше аналогичного показателя ООО «Речица», у которого вторая позиция по этому параметру, в 4 раза, а также других конкурентов в порядке убывания – ЗАО «Орловское», ЗАО «Куракинское», ОАО «Сосновка» и среднестатистического конкурента региона – в 4,4, 5, 7,2 и 10 раз соответственно. Такая сумма прибыли позволяет ЗАО «Славянское» осуществлять расширенное воспроизводство и предоставляет дополнительные возможности для модернизации производства по разным направлениям. При этом операторы машинного доения ЗАО «Славянское» в 2019 г. получали среднемесячную заработную плату на уровне, занявшем всего лишь пятую позицию в сумме 26,6 тыс. руб., уступившем основным конкурентам по данному параметру – ООО «Речица», ОАО «Сосновка» и ЗАО «Орловское» – на 31,3 %, 21,1 % и 19,4 % соответственно. Но в то же время средний доход работников – около 54 тыс. руб. в месяц. Значительное внимание уделяется здоровью персонала организации, в частности, работникам бесплатно предоставляются путевки, их материально поощряют за занятие спортом, работу без больничных листов. Например, только в 2020 г. 133 работникам ЗАО «Славянское» оказано социальной материальной помощи в сумме примерно 17–18 млн. руб., т. е. в среднем на 1 работника – 127,7–135,3 тыс. руб. дополнительно к получаемой заработной плате. Поэтому одной из проблем для желающих трудоустроиться в ЗАО «Славянское» является отсутствие свободных вакансий, оно осуществляет прием на работу исключительно на конкурсной основе, на место оператора машинного доения претендуют одновременно не менее пяти человек.

Второй конкурентной позиции среди сравниваемых субъектов молочного агробизнеса по всем параметрам конкурентоспособности в совокупности достигло ООО «Речица», у которого сложилась самая высокая среднемесячная заработная плата по сравнению с конкурентами. В то же время оно достигло второй позиции по таким параметрам конкурентоспособности, как среднегодовое поголовье коров, доля в объеме производства молока сельхозорганизациями региона, трудоемкость 1 ц молока, производительность труда и прибыль от реализации молока. ООО «Речица» также является племенным репродуктором по разведению молочных коров черно-пестрой породы с беспривязным содержанием, современным доильным и холодильным оборудованием с доением коров в доильном зале.



Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности субъектов молочного агробизнеса Орловской области (построено автором по данным годовой бухгалтерской отчетности СХО), 2019 г.*

Третья конкурентная позиция в 2019 г. – у ЗАО «Орловское», которое достигло второй позиции по надоем на 1 корову, цене реализации 1 ц молока, прибыли на 1 корову, рентабельности реализации молока, а также третьей позиции – по сумме прибыли от реализации молока, среднемесячной заработной плате операторов машинного доения. ЗАО «Орловское» также разводит чернопеструю породу племенного молочного скота, но имеет привязное содержание коров и доит их в молокопровод.

Данные рис. 1 наглядно подтверждают, что ЗАО «Славянское» из всех сравниваемых субъектов молочного агробизнеса в 2019 г. занимал лидирующую конкурентную позицию по большинству показателей конкурентоспособности, а именно по 10, и только по 3 показателям уступили ООО «Речица» и ОАО «Сосновка». На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что более конкурентоспособными становятся субъекты молочного агробизнеса, применяющие ресурсосберегающие инновационные технологии производства молока, имеющие племенное молочное стадо, беспривязное содержание скота, современное доильное и холодильное молочное оборудование, доение коров в доильном зале.

Резюмируя проведенную оценку конкурентоспособности, отметим, что далеко не все конкурентные преимущества и направления стратегии субъектами молочного агробизнеса обоснованы, сформированы либо актуализированы.

Заключение

Стратегию роста конкурентоспособности субъектов молочного агробизнеса целесообразно реализовывать по следующим направлениям:

принятие мер в целях стабилизации производства молока и увеличению поголовья коров по дальнейшему повышению продуктивности животных, улучшению породного состава стада [4];

обоснование и внедрение инновационных технологий развития, в частности, цифровых решений в управление молочным агробизнесом, позволяющих оптимизировать ветеринарные, зоотехнические, инженерные процессы любой сложности, в том числе кормления [3], в связи с чем экономическая оценка эффективности инноваций на стадии подготовки их к реализации – необходимый элемент инновационного менеджмента, позволяющего качественно оценить затраты, риски их осуществления и возможные народнохозяйственные, бюджетные и коммерческие выгоды от их реализации [5];

совершенствование воспроизводства молочного стада посредством его обновления и расширения поголовья высокопродуктивных племенных нетелей и коров, приобретения и применения спермы племенных быков;

внедрение субъектами молочного агробизнеса с учетом идентифицированных критических контрольных точек обоснованных решений по повышению качества молока, а следовательно, цены реализации 1 ц, т. к. проблема формирования цены на молоко и его стоимости приобрела еще большую актуальность для сельскохозяйственных организаций [2];

выявление и нейтрализация рисков в процессе риск-менеджмента молочного агробизнеса и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грудкина, Т. И. Конкурентоспособность субъектов молочного агробизнеса: оценка, стратегия повышения / Т. И. Грудкина // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2018. – № 10 (43). – С. 95–102.

2. Грудкина, Т. И. Методические подходы к формированию цены на молоко-сырье и его стоимости / Т. И. Грудкина // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 5–1 (46). – С. 385–389.

3. Грудкина, Т. И. Цифровизация молочного агробизнеса как фактор повышения его эффективности / Т. И. Грудкина // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2020. – № 4. – С. 258–262.

4. Касторнов, Н. П. Развитие отрасли молочного скотоводства / Н. П. Касторнов // Вестник Мичуринского ГАУ. – 2019. – № 3. – С. 127–131.

5. Сухочева, Н. А. Экономический анализ производства товарного сырья субъектами масложирового подкомплекса / Н. А. Сухочева // Вестник сельского развития и социальной политики. – 2017. – № 3 (15). – С. 94–96.

COMPETITIVENESS OF DAIRY AGRIBUSINESS ENTITIES: ASSESSMENT, GROWTH STRATEGY

© 2021 T. I. GRUDKINA

The Orel State Agrarian University, Orel, Russian Federation

E-mail: t_grudkina@mail.ru

An assessment of the competitiveness of individual subjects of the dairy agribusiness of the Oryol region in comparison with each other and with the average competitor of the region was made, their positions in the market, competitive advantages were identified, and a strategy for increasing their competitiveness was determined.

Key words: competitiveness, dairy agribusiness entities, competitiveness of dairy agribusiness entities, competitiveness assessment, competitive advantages, growth strategy.

УДК 33.717.061:631.14(675.98)

GOVERNMENT EXPENDITURE ON AGRICULTURAL SECTOR: ITS EFFECTS ON ECONOMIC GROWTH IN RWANDA

J. N. TUYISHIME¹, G. NZAMUYE²

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», Горки, Беларусь

¹Эл. адрес: rtitin@gmail.com; ²эл. адрес: rtitin@gmail.com

Abstract. This article examines the factors influencing farmers' access to agricultural credit in a district of Nyabihu Western province, Republic of Rwanda. Multistage sampling through a structured questionnaire was used to collect data from 168 subsistence landholders. The empirical results of the heteroscedasticity corrected and weighted least squares regression with robust standard errors revealed that education, farming experience, total landholding, monthly income, family size, and proportion of owned land were significant factors in farmers' access to credit. The findings of this study reveal that socio-economic factors play a key role in farmers' access to agricultural credit. Hence, there is a need for credit policy to address the issues of small farmers. Moreover, the existing credit policy could be amended to protect the interest of tenant farmers, who lack collateral security.

Key words: agricultural credit, Nyabihu Western province, government expenditure

Introduction

Agricultural credit is an essential input along with modern technology for increased farm productivity. With minimal savings, agricultural credit is obtained not only by the small- and medium-scale farmers for survival but also by large-scale farmers to increase farm income [6]. The importance of formal sources of credit has increased compared to informal sources in the farming sector. In spite of the increased importance of institutional sources of credit, farmers have limited access to formal credit [5; 7]. Agriculture has been always the predominant sector in Rwanda's economy. It contributed 32 % of GDP in 2019 and is a source of livelihood for 70 % of the rural population. Indeed, agricultural output continues to be a critical driver of economic growth (4.8 % during the 2000–2019 period) [8].