

УДК 339.137.22

И. И. Саенко

«Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»,
г. Краснодар, email: saenkoirina@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: ресурсы, обеспеченность, эффективность, ликвидность, финансовая устойчивость, конкурентоспособность, инновации, инвестиции, экономическая безопасность.

Предложены направления обеспечения экономической безопасности и формирования конкурентных преимуществ организации, включающие разработку мероприятий по диверсификации оказываемых услуг. Полученные в ходе исследования теоретические и практические выводы, могут использоваться при разработке программ стратегического развития АО «Агрохимия», осуществленный системный подход к исследуемой проблеме составляет теоретическую и практическую значимость.

I. I. Saenko

“Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin”, Krasnodar,
email: saenkoirina@yandex.ru

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES AS A FACTOR OF INCREASING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ORGANIZATION

Keywords: resources, security, efficiency, liquidity, financial stability, competitiveness, innovation, investment, economic security.

The directions of ensuring economic security and the formation of competitive advantages of the organization, including the development of measures to diversify the services provided, are proposed. The theoretical and practical conclusions obtained in the course of the study can be used in the development of strategic development programs of JSC “Agrochemistry”, the implemented systematic approach to the problem under study is of theoretical and practical significance.

Цель исследования

Формирование конкурентных преимуществ организации в системе обеспечения её экономической безопасности.

Материал и методы исследования

Объектом исследования является АО «Агрохимия» Павловского района. Теоретико-методологическая база исследования включает в себя труды российских и зарубежных авторов, в числе которых: Бланк И.А., Вечканов Г.С., Гапоненко В. Ф., Котлер Ф., Кормишкина Л.А., Мельников А.Б., Портер М., Смит А., Фатхутдинов Р. А. и др.

В процессе написания статьи использовались монографический, экономико-статистические, финансового анализа, расчетно-конструктивный, экспертных оценок, графический и др. методы исследований.

Экономическую конкуренцию можно представить как способ выражения экономических интересов субъек-

Функционирование организации в рыночной экономике подразумевает состояние непрерывной конкурентной борьбы за место на рынке, что предполагает бесконечный поиск наиболее эффективных направлений использования ресурсного потенциала, инноваций, инвестиций, уменьшения издержек производства и совершенствования ценовой политики. В свою очередь, именно наличие конкурентных преимуществ формирует базис для эффективного развития организации и достижения её экономической безопасности.

Методологически неразрывно связанной с решением проблемы формирования конкурентных преимуществ в системе обеспечения экономической безопасности организации является оценка её конкурентоспособности и уровня экономической безопасности, что позволяет выявить проблемы и обозначить приоритеты дальнейшего развития.

тов рыночной экономики. Отношения в рамках конкуренции могут быть позитивно и негативно направлены. Позитивное направление конкурентных отношений заключается в усилении и совершенствовании собственной деятельности, негативное направление – в ухудшении условий деятельности других субъектов.

В современной экономике термин «конкурентоспособность» используется в категориях разного уровня: конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона и, наконец, конкурентоспособность страны [1].

Изучение конкурентных позиций организации позволяет выявить сильные и слабые стороны, наметить пути и разработать мероприятия по повышению её конкурентоспособности с целью придать своему успеху долговременный характер и обеспечить необходимую долю на соответствующем рынке.

Результативное развитие бизнеса позволяет субъекту хозяйствования быть конкурентоспособным, что, в свою очередь, обеспечивает достижение экономической безопасности на основе снижения внешних и внутренних угроз. Своевременную и качественную оценку уровня экономической безопасности организации можно назвать основополагающим фактором стабильного развития организации.

Функциональные цели экономической безопасности организации направлены на достижение продолжительного и максимально эффективного функционирования в настоящий момент времени и на перспективу.

Многочисленные исследования, посвященные проблемам экономической безопасности субъекта хозяйствования, позволяют выявить наиболее приемлемые в конкретных условиях его функционирования качественные и количественные характеристики, позволяющие определить уровень экономической безопасности.

Постоянный анализ производственных, финансовых, правовых и информационных угроз позволяет снизить вероятность появления рисков.

Организация является частью экономической системы, которая находится в динамике и практически постоянно ме-

няется. Поэтому нет ни одной рекомендации или одного правила, которые могли бы быть ориентиром для эффективного и экономически безопасного функционирования субъекта хозяйствования.

Конкурентоспособная организация, как правило, обладает достаточным количеством финансовых ресурсов, более высокой оборачиваемостью капитала и готовой продукции [1].

Более высокий уровень конкурентоспособности гарантирует и более высокий уровень экономической безопасности организации.

Реализуя стратегию развития, организация изменяет значения индикаторов финансово-экономической, информационной, кадровой, производственно-технологической и в целом уровня экономической безопасности. Повышение уровня индикаторов экономической безопасности увеличивает риск, поэтому баланс между риском и доходностью является первостепенной задачей структуры экономической безопасности.

Высокий уровень экономической безопасности гарантирует устойчивость развития и достижение конкурентоспособности выпускаемой продукции и организации в долгосрочном периоде. Значения показателей эффективности, финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности, конкурентоспособности организации должны быть не ниже значений, при которых достигается стратегическая цель.

Оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности АО «Агрохимия» – это комплекс мероприятий по разностороннему анализу, направленному на детальное исследование основных показателей её деятельности.

Анализируя результаты финансово-хозяйственной деятельности АО «Агрохимия», следует отметить, что в отчетном году более быстрыми темпами по сравнению с выручкой росла себестоимость продаж, относительное отклонение которой составляет 33,4% или 292027 тысяч руб., данная динамика повлекла за собой снижение валовой прибыли на 7,7%; рост управленческих и особенно коммерческих расходов повлиял на снижение прибыли от продаж и получение убытка в отчетном периоде; увеличение прочих расходов не-

благоприятно сказывается на прибыли до налогообложения и чистой прибыли, которые в 2020 году имеют отрицательное значение.

Для оценки эффективности работы компании используются относительный показатель эффективности – рентабельность, который отражает степень эффективности использования ресурсов организации. Так среди основных показателей рентабельности можно выделить следующие: рентабельность активов, собственного капитала, продаж, продукции (таблица 1) [2].

Анализ данных таблицы 1, позволяет сделать вывод о снижении рентабельности основной деятельности. В отчетном периоде данный показатель составил 4,7%, что на 2 п.п. ниже аналогичного показателя за 2018 год.

Аналогичная тенденция прослеживается у рентабельности продаж, которая к 2020 году снизилась на 1,1 п.п. по сравнению с 2018 годом и составила – 0,3%.

В таблице 2 проследим за показателями экономической и финансовой рентабельности.

Анализ данных таблицы 2 свидетельствует о снижении чистой прибыли компании и получении убытка в отчетном году. Соответственно и все показатели рентабельности ухудшились, имея отрицательное значение в 2020 году.

Следующим этапом анализа выступает оценка показателей деловой активности АО «Агрохимия», которые включают в себя изменения темпов роста выручки, состава активов, прибыли, а также оборачиваемость имеющихся задолженностей (табл. 3).

Таблица 1

Показатели рентабельности основной деятельности и продаж АО «Агрохимия»

Показатель	2018г.	2019г.	2020г.	Абсолютное отклонение, (+,)	Темп роста, %
				2020г. к 2018г.	
Выручка, тыс. руб.	933865	1139290	1221340	287475	130,8
Себестоимость, тыс. руб.	874853	1078330	1166880	292027	133,4
Валовая прибыль, тыс. руб.	59012	60959	54453	-4559	92,3
Прибыль (убыток) от продаж	7987	3717	-3679	-11666	-
Рентабельность (убыточность), %	6,7	5,6	4,7	-2,0	-
– основной деятельности	0,8	0,3	-0,3	-1,1	-
– продаж					-

Таблица 2

Показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности АО «Агрохимия»

Показатель	2018г.	2019г.	2020г.	Абсолютное отклонение, (+,)	Темп роста, %
				2020г. к 2018г.	
Рентабельность (убыточность), %	2,0	1,5	-5,7	-7,7	-
– имущества					-
– внеоборотных активов	8,9	7,3	-34,9	-43,8	-
– оборотных активов	2,5	1,9	-6,8	-9,3	-
– собственного капитала	2,9	2,3	-10,8	-13,7	-
– заемного капитала	6,1	4,7	-11,9	-18,0	-

Таблица 3

Показатели деловой активности АО «Агрохимия»

Показатель	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
Выручка, тыс. руб.	913733	933865	1139290	1221340
Темп роста выручки, %	-	102,2	121,9	107,2
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9813	7987	3717	-3679
Темп роста прибыли от продаж, %	-	81,4	46,5	-
Активы, тыс. руб.	112784	94351	118947	143599
Темп роста активов, %	-	83,6	126,0	120,7
Запасы, тыс. руб.	49521	58062	55158	47259
Период оборачиваемости запасов, дней	17	23	18	14
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	18503	8508	39498	28610
Оборачиваемость кредиторской задолженности	49,4	109,7	28,8	42,7
Период погашения кредиторской задолженности, дней	7	3	12	8
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	39215	14267	40444	69237
Оборачиваемость дебиторской задолженности	23,3	65,4	28,2	17,6
Период погашения дебиторской задолженности, дней	15	5	13	20
Операционный цикл, дней	32	28	31	34
Финансовый цикл, дней	25	25	19	26

Рассмотренные показатели деловой активности АО «Агрохимия» свидетельствуют о достаточно эффективной деятельности компании, но с тенденцией к её ухудшению. В динамике происходит прирост выручки, но снижение прибыли от продаж и получение убытка в отчетном году.

Длительность операционного и финансового циклов возросла, что объясняется ростом кредиторской и дебиторской задолженности организации.

Продукция и услуги, которые предлагает АО «Агрохимия» ст. Павловская, позволят аграриям достичь желаемых показателей урожайности и качества. В Краснодарском крае, кроме АО «Агрохимия» работают еще 70 организаций того же направления деятельности, а по всей России 3978.

Несмотря на получение убытка в 2020 году АО «Агрохимия» заняла 612 место по выручке из 243187 в Краснодарском крае.

Результаты исследования и их обсуждение

Решение проблемы повышения конкурентоспособности неразрывно связано с оценкой уровня конкурентоспособности организации. Совершенно очевидно, что анализ конкурентных позиций АО «Агрохимия» на отраслевом рынке, выявление основных источников и резервов повышения конкурентоспособности неосуществимы без объективной оценки.

Для сравнения и выявления конкурентной позиции АО «Агрохимия» была проведена выборка организаций, функционирующих на данном отраслевом рынке. В Павловском районе основным конкурентом АО «Агрохимия» можно назвать общество с ограниченной ответственностью «Агротехник», основной вид деятельности которого по коду ОКВЭД ред. 2: 46.75.1 – Торговля оптовая удобрениями и агрохимическими продуктами. Данная компания функци-

онирует в аграрном секторе уже более 12 лет, являясь крупнейшим поставщиком семян сельскохозяйственных культур, средств защиты растений, удобрений от ведущих мировых и отечественных производителей.

В таблице 4 проследим за динамикой показателей финансово-хозяйственной деятельности сравниваемых организаций.

Анализ данных таблицы 4 свидетельствует, что по результатам финансово-хозяйственной деятельности ООО «Агротехник» превосходит АО «Агрохимия», что объясняется опережением выручки относительно роста издержек производства и реализации. Соответственно рентабельность продаж в АО «Агрохимия» снижается, достигнув отрицательного значения в отчетном году. В ООО «Агротехник» рентабельность продаж в отчетном году превысила значения двух предыдущих лет.

Операционную эффективность и индекс изменения объемов выручки организаций конкурентов представим в таблице 5.

Операционная эффективность АО «Агрохимия» имеет явную тенденцию к снижению, в ООО «Агротехник», напротив, наблюдается её прирост.

На основе данных в таблице 5 рассчитаем коэффициенты конкурентоспособности АО «Агрохимия» (табл. 6).

Снижение конкурентоспособности АО «Агрохимия» является результатом падения эффективности операционной деятельности и стратегического позиционирования компании.

В числе приоритетных показателей для организации, учитывая особенности отраслевого характера, выделены обеспеченность высококвалифицированными кадрами, материально-техническая оснащенность, финансовая обеспеченность, качество продукции, эффективные каналы продвижения продукции, современные технологии, проведение рекламных мероприятий, позитивный имидж, наличие и состояние инфраструктуры [3]. При оценке конкурентоспособности важно рассматривать все приведенные элементы в совокупности (табл. 7).

Оценка конкурентов проводилась в бальной системе, размер баллов от 1 до 5 (табл.8).

АО «Агрохимия» отстает от конкурента по индексу конкурентоспособности, что связано со средней финансовой обеспеченностью. При этом по обеспеченности высококвалифицированными кадрами и инфраструктуре АО «Агрохимия» опережает конкурента.

Представим графически изменение индексов конкурентоспособности АО «Агрохимия» и ООО «Агротехник», используя многогранник конкурентоспособности (рис. 1).

Таблица 4

Показатели финансово-хозяйственной деятельности АО «Агрохимия» и ООО «Агротехник»

Год	Выручка, тыс. руб.		Затраты, тыс. руб.		Прибыль от продаж (убыток), тыс. руб.		Рентабельность (убыточность) продаж, %	
	АО «Агрохимия»	ООО «Агротехник»	АО «Агрохимия»	ООО «Агротехник»	АО «Агрохимия»	ООО «Агротехник»	АО «Агрохимия»	ООО «Агротехник»
2018	933865	42974	925878	40417	7987	2557	0,86	5,95
2019	1139290	60530	1135573	57553	3717	2977	0,32	4,92
2020	1221340	74352	1225019	68852	-3679	5500	-0,30	7,40

Таблица 5

Операционная эффективность и индекс изменения объемов выручки
АО «Агрохимия» и ООО «Агротехник»

Год	Операционная эффективность		Индекс изменения выручки	
	АО «Агрохимия»	ООО «Агротехник»	АО «Агрохимия»	ООО «Агротехник»
2017	1,008	1,063	1,022	1,072
2018	1,003	1,052	1,219	1,408
2019	0,997	1,080	1,072	1,228

Таблица 6

Коэффициенты конкурентоспособности АО «Агрохимия»

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Коэффициент операционной эффективности	0,948	0,953	0,923
Коэффициент стратегического позиционирования	0,953	0,866	0,873
Конкурентоспособность АО «Агрохимия»	0,903	0,825	0,806
Коэффициент эффективности хозяйственной деятельности АО «Агрохимия»	0,001	0,003	-0,003
Коэффициент эффективности хозяйственной деятельности ООО «Агротехник»	0,063	0,052	0,080
Конкурентоспособности АО «Агрохимия»	0,016	0,058	-0,037

Таблица 7

Критерии оценки конкурентоспособности организации

Критерии оценки	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Обеспеченность высококвалифицированными кадрами	Низкий уровень	Невысокий уровень	Средний уровень	Выше среднего	Высокий уровень
Материально-техническая оснащенность	Плохая	В целом неплохая	Удовлетворительная	Хорошая	Отличная
Финансовая обеспеченность	Низкая	Ниже среднего	Средняя	Выше среднего	Высокая
Качество продукции	Низкое качество	Низкое качество	Удовлетворительное качество	Хорошее качество	Высокое качество
Эффективные каналы продвижения продукции	Такие каналы отсутствуют	Такие каналы практически не используются	Каналы используются не в полном объеме	Каналы используются достаточно хорошо	Каналы используются в полной мере
Современные технологии	Отсутствуют	Слабо используются	Используются эпизодически	Используются в большинстве случаев	Активно используются
Проведение рекламных мероприятий	Отсутствует	Очень слабо	Умеренно	Хорошо	Отлично
Позитивный имидж	Низкий	Средний	Выше среднего	Высокий	Очень высокий
Инфраструктура	Не развита	Относительно развита	Средний уровень развития	Хорошо развита	Развита отлично

Таблица 8

Оценка уровня конкурентоспособности АО «Агрохимия» и ООО «Агротехник», 2020 г.

Показатели	Коэффициент значимости	АО «Агрохимия»		ООО «Агротехник»	
		Баллы	Индекс конкурентоспособности	Баллы	Индекс конкурентоспособности
Обеспеченность высококвалифицированными кадрами	0,15	5	0,75	4	0,60
Качество продукции	0,17	5	0,85	5	0,85
Финансовая обеспеченность	0,17	3	0,51	5	0,85
Материально-техническая оснащенность	0,14	5	0,70	5	0,70
Эффективные каналы продвижения продукции	0,1	4	0,40	4	0,40
Современные технологии	0,08	4	0,32	4	0,32
Позитивный имидж	0,09	4	0,36	4	0,36
Проведение рекламных мероприятий	0,06	4	0,24	4	0,24
Инфраструктура	0,04	5	0,20	4	0,16
Итого	1	-	4,33	-	4,48



Рис. 1. Индексы конкурентоспособности АО «Агрохимия» и ООО «Агротехник», 2020 г.

На рисунке 2 отразим показатели ликвидности и финансовой устойчивости сравниваемых организаций со средними по отрасли и нормативами.

Осуществленный анализ оценки АО «Агрохимия» по сравнению

с конкурентом позволяет сделать вывод о необходимости усиления работы по таким позициям как финансовая обеспеченность, эффективные каналы продвижения продукции, современные технологии и проведение рекламных мероприятий.



Рис. 2. Показатели ликвидности и финансовой устойчивости АО «Агрохимия» и ООО «Агротехник», 2020 г.



Рис. 3. Задачи, выполняемые коптером

АО «Агрохимия» целесообразно сосредоточиться на предоставлении эксклюзивных видов услуг, в числе которых реализация биоудобрений с предварительным анализом почв.

Дифференциация внесения удобрений является важным фактором бережливого земледелия и реального снижения себестоимости за счет использования индивидуальных схемы

применения препаратов [4]. Опыт совместной работы с сельхозпроизводителями позволяет выделить следующие плюсы.

Динамика рынка защиты растений зависит, в том числе от гармонизации стандартов сельского хозяйства во всем мире и внедрения устойчивых методов ведения сельского хозяйства в странах с развивающейся экономикой.

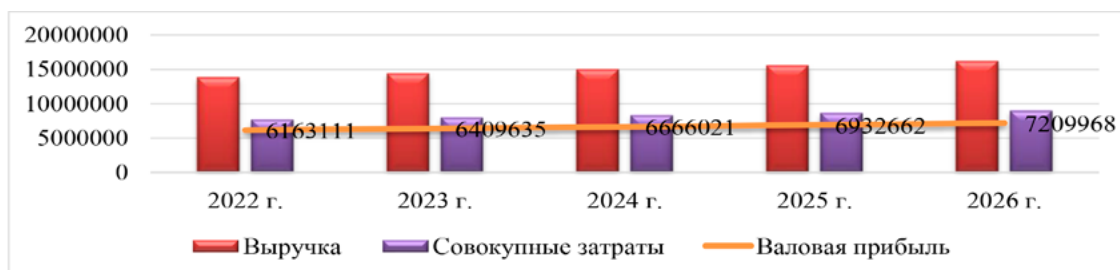


Рис. 4. Динамика финансовых результатов от предоставления услуг беспилотных систем АО «Агрохимия», руб.

Увеличение спроса на продовольствие приведет к дальнейшему развитию агрохимической индустрии.

Беспилотные системы позволяют выполнять сложные и опасные работы быстро и с комфортом. Небольшой коптер может выполнять множество задач, которые требовали раньше значительных трудовых, временных и финансовых затрат (рис. 3).

Расширение спектра услуг позволяет организации иметь преимущества перед конкурентами, увеличивая возможности по привлечению дополнительных клиентов, максимизации доходности бизнеса и снижения уязвимости от воздействия факторов внешней и внутренней среды. Предоставление современной услуги для эффективного распыления удобрений, пестицидов и других жидкостей на большой территории при помощи беспилотных летательных аппаратов в числе эксклюзивных услуг, которые может оказывать АО «Агрохимия». Рассмотрим целесообразность предоставления такой услуги.

Квадрокоптеры для сельского хозяйства имеют мощные электродвигатели и способны поднимать до 10 кг полезного веса. Используются для дистанционного обследования полей, внесения удобрений и пестицидов, опрыскивания растений от вредителей. В отличие от промышленных квадрокоптеров, в сельскохозяйственных установлено программное обеспечение, которое автоматически рассчитывает скорость и дальность полета, интенсивность распыления удобрений и многие другие параметры.

Дрон DJI AGRAS MG-1 – платформа сельскохозяйственного назначения для эффективного распыления удобрений, пестицидов и других жидкостей

на большой территории. Прибор рассчитан на интенсивную эксплуатацию, может без проблем работать в ночное время и доступен в нескольких комплектациях – от базовой версии до комплексного решения, которое отличается улучшенной точностью позиционирования и расширенным функционалом для с.-х. мониторинга.

В Павловском районе функционирует 58 сельскохозяйственных организаций, удельный вес которых от всех организаций района составляет 10,8%. Обеспеченность современными инновационными технологиями в отрасли растениеводства невысокая, особенно в организациях малого бизнеса, что стимулирует спрос на предлагаемые услуги по защите и уходу за посевами сельскохозяйственных культур. Кроме того, АО «Агрохимия» работает на агарном рынке достаточно длительное время и её услуги востребованы и в других районах края.

Профессионально проведенная рекламная компания позволит привлечь клиентов из тех организаций, которые не могут себе позволить приобретение оборудования, подготовку кадров и осуществление необходимых работ по распылению удобрений и пестицидов [5].

Для расчета денежных притоков инвестиционного проекта необходимо на основе проведенного мониторинга определить возможное количество полученной выручки за счёт предоставления дополнительных услуг (рис. 4).

Расчёты показали, что дополнительная валовая прибыль проекта возрастет за 5 лет с 2022 по 2026 гг. с 6,1 до 7,2 млн руб. в год.

В соответствии с существующей классификацией рисков, величина типового риска является средней (10%). Ставка рефинансирования ЦБ РФ уста-

новлена ЦБ РФ на период с 26 апреля по 13 июня включительно 2021 года 5% годовых.

Отсюда расчётный коэффициент дисконтирования составит: $5\% + 10\%$ (премия за риск) $= 15\%$.

Расчет чистой приведенной стоимости инвестиционного проекта предоставления дополнительных услуг с применением беспилотных систем в АО «Агрохимия» на 2022-2026 гг. приведен в таблице 9.

Расчёты показали, что чистая приведённая стоимость проекта предоставления дополнительных услуг с применением беспилотных систем составила 11,4 млн руб., а дисконтированный срок окупаемости – 23 месяца.

Результаты от нахождения чистой приведенной стоимости инвестиционного проекта при разных ставках дисконтирования для расчета внутренней нормы доходности отражены на рисунке 5.

$$IRR = 15 + [11413,7 / (11413,7 - (-2264,6))] * (80 - 15) = 69,2\%.$$

Рассчитанные показатели свидетельствуют об эффективности и устойчивости предлагаемого инвестиционного проекта приобретения беспилотных систем в АО «Агрохимия» (рис. 6).

Представленный инвестиционный проект приобретения беспилотных систем для диверсификации услуг обеспечит АО «Агрохимия» значительное увеличение объемов производства, выручки от продаж и чистой прибыли.

Таблица 9

Расчет финансово-экономической эффективности инвестиционного проекта предоставления дополнительных услуг с применением беспилотных систем

Показатель	2022г./0	2022г./1	2023г./2	2024г./3	2025г./4	2026г./5
Инвестиции всего, тыс. руб.	-9395,0	-	-	-	-	-
Дополнительная чистая прибыль проекта, тыс. руб.	-	5793,3	6025,1	6266,1	6516,7	6777,4
Коэффициент дисконтирования (ставка сравнения, $r = 15\%$)	1	0,8696	0,7561	0,6575	0,5717	0,4972
Дисконтированный поток (PV), тыс. руб.	-9395,0	5037,9	4555,6	4119,9	3725,6	3369,7
то же, нарастающим итогом	-9395,0	-4357,1	198,5	4318,4	8044,0	11413,7

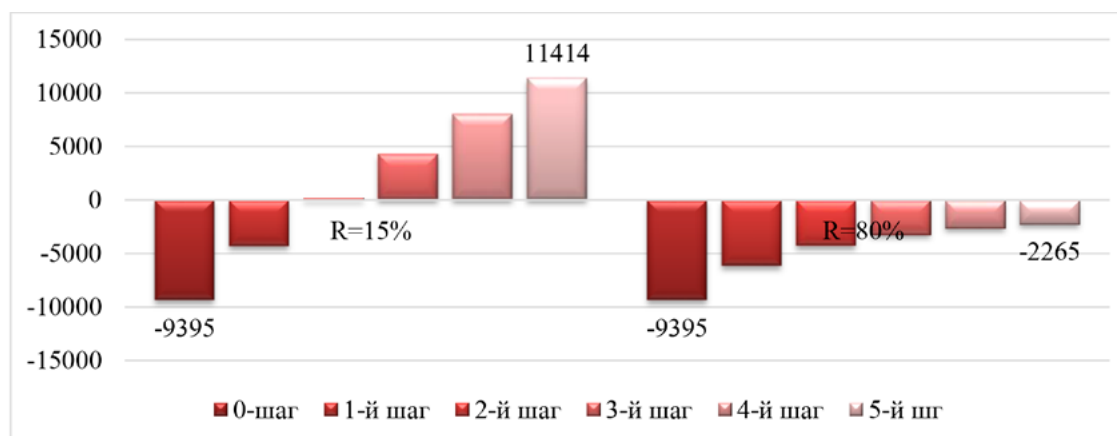


Рис. 5. Расчёт чистой приведенной стоимости инвестиционного проекта предоставления дополнительных услуг с применением беспилотных систем в АО «Агрохимия», тыс. руб.



Рис. 6. Показатели эффективности инвестиционного проекта приобретения беспилотных систем в АО «Агрохимия»



Рис. 7. Индексы конкурентоспособности АО «Агрохимия» после реализации предлагаемых мероприятий по диверсификации услуг, 2022 г.

На рисунке 7 рассмотрим индексы конкурентоспособности АО «Агрохимия» до и после реализации предложенных по:

- 1) предоставлению дополнительных услуг с применением беспилотных систем;
- 2) дифференциации внесения удобрений;
- 3) реализации биоудобрений с предварительным анализом почв.

Реализация мероприятий по диверсификации услуг улучшит конкурентные позиции АО «Агрохимия», что положительно повлияет на обеспечение экономической безопасности организации на перспективу.

Выводы

Обзор литературных источников позволил вывести, что:

– с экономической точки зрения конкуренцию можно рассматривать в трех аспектах: как степень состязательности на рынке; как саморегулирующийся элемент рыночного механизма; как критерий, определяющий тип отраслевого рынка.;

– конкурентоспособная организация, как правило, обладает достаточным количеством финансовых ресурсов, более высокой оборачиваемостью капитала и готовой продукции. Более высокий уровень конкурентоспособности гарантирует и более высокий уровень экономической безопасности организации;

– высокий уровень экономической безопасности гарантирует устойчивость развития и достижение конкурентоспособности выпускаемой продукции и организации в долгосрочном периоде.

В процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности АО «Агрохимия» за три последних года выяснилось, что:

– АО «Агрохимия» обеспечена ресурсами, способствующими реализации её эффективной деятельности. Вместе с тем, наметилась тенденция снижения эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации;

– рост управленческих и особенно коммерческих расходов повлиял на снижение прибыли от продаж и получение убытка в отчетном периоде; увеличение прочих расходов неблагоприятно сказывается на прибыли до налогообложения и чистой прибыли, которые в 2020 году имеют отрицательное значение;

– длительность операционного и финансового циклов возросла, что объясняется ростом кредиторской и дебиторской задолженности организации;

– в Павловском районе основным конкурентом АО «Агрохимия» можно назвать общество с ограниченной ответственностью «Агротехник»;

– снижение конкурентоспособности АО «Агрохимия» является результатом падения эффективности операционной деятельности и стратегического позиционирования компании;

– осуществленный анализ оценки АО «Агрохимия» по сравнению с конкурентом позволяет сделать вы-

вод о необходимости усиления работы по таким позициям как финансовая обеспеченность, эффективные каналы продвижения продукции, современные технологии и проведение рекламных мероприятий.

Сельхозпроизводители разных организационно-правовых форм заинтересованы в качественном и своевременном проведении мониторинга почвы и урожая, оптимальном внесении удобрений и СЗР, выявлении болезней. Такие специалисты отсутствуют в крестьянских фермерских хозяйствах, в ЛПХ, организациях среднего бизнеса. Поэтому АО «Агрохимия», работающей на рынке средств защиты растений, необходимо диверсифицировать услуги, которые оно сегодня оказывает:

– целесообразно сосредоточиться на предоставлении эксклюзивных видов услуг, в числе которых реализация биоудобрений с предварительным анализом почв;

– дифференциация внесения удобрений является важным фактором бережливого земледелия и реального снижения себестоимости за счет использования индивидуальных схемы применения препаратов;

– предоставление современной услуги для эффективного распыления удобрений, пестицидов и других жидкостей на большой территории при помощи беспилотных летательных аппаратов в числе эксклюзивных услуг, которые может оказывать АО «Агрохимия».

Расчёты показали, что чистая приведённая стоимость проекта предоставления дополнительных услуг с применением беспилотных систем составила 11,4 млн руб., а дисконтированный срок окупаемости – 23 месяца.

Реализация мероприятий по диверсификации услуг – предоставление дополнительных услуг с применением беспилотных систем; дифференциация внесения удобрений; реализации биоудобрений с предварительным анализом почв – улучшит конкурентные позиции АО «Агрохимия», что положительно повлияет на обеспечение экономической безопасности организации на перспективу.

Библиографический список

1. Толмачев А.В., Смирнов В.В., Тубалец А.А. Факторы устойчивости развития регионального аграрного производства // Вестник университета. 2014. № 21. С. 57-63.
2. Саенко И.И., Сухина Т.В. Финансово-экономический анализ агропромышленных предприятий зарубежными и отечественными моделями // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 110. С. 1351-1363.
3. Тубалец А.А., Толмачев А.В. Конкурентные риски регионального аграрного бизнеса // В сборнике: Проблемы функционирования и развития экономики регионов Северного Кавказа и ЮФО: вызовы и решения. Сборник материалов Международной научно-практической конференции. Кубанский государственный аграрный университет. 2010. С. 562-569.
4. Рысьмятов А.З., Дьяков С.А., Кириченко А.О. Инновации как основная детерминанта эффективности воспроизводственного процесса в АПК // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 80. С. 552-568.
5. Саенко И.И., Искандарян Г.О. Управление стратегическим развитием промышленного предприятия на основе маркетингового исследования // Экономика и предпринимательство. 2019. № 2 (103). С. 1108-1114.