

Информация двух других субъектов должна быть автономна от воли органов государственной власти. В частности, независимые экспертные центры проводят исследования состояния конкуренции на основе социологических опросов. А отраслевые сельскохозяйственные общественные объединения, организации и хозяйствующие субъекты должны представить свою информацию, характеризующую состояние конкуренции на рынках сельскохозяйственных товаров. Представляется, что результаты анализа всех трех вышеуказанных субъектов должны быть доступны в открытом виде широкому кругу общественности без каких-либо изменений.

В изложенной схеме координирующая роль в стратегическом управлении состоянием конкуренции на рынках Свердловской области, в т. ч. сельскохозяйственном, отводилась Министерству экономики и труда Свердловской области. Однако представляется, что данная функция должна носить более оперативный характер и подходить для реализации стратегического плана. Для осуществления стратегического управления необходимо создать Совет по стратегическому управлению конкуренцией в Свердловской области, функционирующий под председательством Губернатора Свердловской области.

В данный Совет должны войти представители всех органов, участвующих тем или иным образом в осуществлении стратегического управления конкуренцией в Свердловской области. К полномочиям данного органа необходимо отнести утверждение стратегии и плана стратегического управления конкуренцией на территории Свердловской области, а также стратегический контроль.

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что эффективность формирования механизма управления состоянием конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции региона во многом зависит от того, насколько правильно будут структурированы соответствующие организационные, экономические и правовые элементы, а также от применяемых методов воздействия. Однако, несмотря на всю сложность становления данного процесса, в случае его реализации на рынке сельскохозяйственной продукции Свердловской области будет сформирована конкурентная среда, параметры которой, находясь в области устойчивости, обеспечат увеличение конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя и устойчивый рост экономики.

Литература

1. Пичугин О. А. О роли стратегического и антикризисного управления конкуренцией в обеспечении устойчивого функционирования рынка сельскохозяйственных товаров региона // Аграрный вестник Урала. 2011. № 6 (85). С. 79–82.
2. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003. 520 с.
3. Артоболевский И. И. Теория машин и механизмов. М.: Наука 1988.
4. Механизм. Словарь бизнес-терминов // Академик.ру. 2001. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/7801> (дата обращения: 04.10.2011).
5. Приказ ФАС России от 15.12.2006 № 324 «Об утверждении Положения о территориальном органе Федеральной антимонопольной службы» [Электронный ресурс]. URL: <http://sverdlovsk.fas.gov.ru/page.php?id=30> (дата обращения: 04.10.2011).

К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОКОНСАЛТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

Л. В. ПРАСОЛОВА,
соискатель, Тюменская ГСХА

620075, г. Екатеринбург, ул. К. Либкнехта, д. 24;
тел. 8-922-110-14-56

Положительная рецензия представлена А. Л. Пустуевым, доктором экономических наук, профессором (Уральская государственная сельскохозяйственная академия).

Ключевые слова: консалтинг, агроконсультационный центр, методы оценки, эффективность.
Keywords: consulting, agro consultation center, estimation methods, efficiency.

Оценка эффективности консалтинга является весьма сложной задачей, и не всегда предоставляется возможность выразить количественный эффект, получаемый за счет консалтинговых мероприятий. Помимо этого, данный вопрос, по нашему мнению, еще слабо проработан российскими учеными. Отсутствие единой комплексной оценки эффективности агроконсалтинга является одной из причин, сдерживающей возможности развития агрохозяйств. Выявление только показателей охвата потенциальных клиентов и количества оказываемых услуг, предлагаемой информации представляется нам весьма узким подходом: для наиболее полной оценки эффективности агроконсалтинговой деятельности необходимо применять сочетание нескольких методов оценки, позволяющих проанализировать ошибки и просчеты.

Качественные методы оценки эффективности агроконсалтинга предполагают всесторонний анализ внутренней и внешней среды организации с использованием SWOT-анализа.

Результатом проведения SWOT-анализа должен быть окончательный выбор стратегии развития информационно-консультационной службы и разработка мероприятий по минимизации слабых сторон и нейтрализации угроз. Отсюда может быть выбор одной из следующих стратегий:

WT — оборонительная стратегия (слабые стороны + препятствия);

WO — ориентирование на целевые инвестиционные вложения и применение новых технологий (слабые стороны + возможности);

ST — нацелена на активизацию имеющихся ресурсов для оптимизации использования накопленного опыта (сильные стороны + препятствия);

SO — возникает при идеальном состоянии рынка и предприятия (сильные стороны + возможности).

Количественные методы характеризуют финансовые результаты как деятельности самой агроконсалтинговой организации, так и полученные от реализации конкретного мероприятия. При использовании количественных методов оценки консалтинга необходимо выделить, на наш взгляд, три подхода:

Первый подход: осуществляется сравнение комплексных экономических и производственных показателей деятельности конкретного субъекта хозяйствования, являющегося клиентом агроконсультационного центра (АКЦ), в динамике до и после обращения в данную организацию. Оценивая разницу показателей (до и после обращения), например, по объему производства, уровню рентабельности и т. д., можно сделать вывод об эффективности взаимодействия конкретного субъекта хозяйствования с АКЦ.

Второй подход: оценка получаемого эффекта (технологического, экономического, социального, экологического) от реализации уставного функционального направления работы АКЦ в конкретном экономическом субъекте, например, за календарный год. При этом осуществляется суммирование отдельных видов эффектов по каждому реализованному мероприятию.

Третий подход: расчет экономического эффекта от предоставляемых АКЦ услуг, реализуемых в рамках заключенных договоров между АКЦ и клиентом (сельскохозяйственным товаропроизводителем). Например, разработка инвестиционного и инновационного проекта, бизнес-плана для получения кредита и т. п. [1].

Каждый из подходов может модернизироваться, конкретизироваться в зависимости от условий функционирования, специфики предприятия, временных рамок, складывающейся конъюнктуры рынка и других факторов.

При первом подходе могут использоваться следующие представляемые в динамике показатели (по видам агропродукции): объем производства, затраты, коммерческая себестоимость, цена реализации.

При втором подходе необходимо осуществлять оценку реализации того или иного мероприятия (в рамках уставной деятельности) АКЦ. По каждому направлению деятельности следует рассчитывать экономический эффект от реализации мероприятия.

Если АКЦ способствует, например, внедрению инновационных разработок (внедрение новых технологических процессов, механизации и автоматизации производства, способов организации производства и труда, обеспечивающих экономию производственных ресурсов), то экономический эффект можно рассчитать по следующей формуле [2]:

$$\mathcal{E} = [(C_1 \times E_H \times K_1) - (C_2 \times E_H \times K_2)] \times A, \quad (1)$$

где C_1 и C_2 — себестоимость единицы продукции до и после внедрения инновационных разработок, руб.;

K_1 и K_2 — удаленные капитальные вложения до и после внедрения инновационных разработок, руб.;

E_H — нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

A — объем внедрения (годовой объем производства

после реализации мероприятия), натуральные единицы.

Третий подход. Экономическую эффективность функционирования АКЦ можно определить по формуле:

$$\dot{Y}_{mn} = \frac{\sum_{m=1}^k P_{mn}}{\sum_{m=1}^k C_{mn}} \times 100, \quad (2)$$

где \mathcal{E}_{mn} — экономическая эффективность от m -й деятельности АКЦ по привлечению дополнительных средств за счет удовлетворения потребностей заказов n (например, проведение семинаров, разработка бизнес-планов), %;

P_{mn} — экономическая выгода, получаемая в результате m -й деятельности АКЦ за счет удовлетворения потребностей заказчиков, руб.;

C_{mn} — затраты по m -й деятельности АКЦ по привлечению дополнительных средств за счет удовлетворения потребностей заказчиков, руб.

Экономические результаты, полученные от различных видов деятельности АКЦ, можно представить в виде таблицы, в которой указывается 5 разделов по консультируемой агроорганизации.

Раздел «Виды деятельности» включает следующее: разработка концепции и программ развития отрасли, инновационных стратегий и бизнес-проектов; организация маркетинговых исследований; участие в организации подготовки и повышении квалификации кадров; информационное обеспечение и т. д.

Раздел «Заказчик»: заказчиками могут быть руководители и специалисты сельскохозяйственных предприятий, крестьянско-фермерских хозяйств, личных подсобных хозяйств, работники администрации района, сельские жители, работники объектов социальной инфраструктуры и др.

Раздел «Затраты по виду деятельности»: определяют затраты на проведение того или иного мероприятия. Затраты на реализацию консалтинговых услуг формируются согласно представленной на рис. 1 классификации.

При этом желательно по каждому виду деятельности разработать соответствующие тарифы и расценки. Например, в среднем трудозатраты на разработку бизнес-плана составляют 240 чел./час. При оплате 1 чел./час. в сумме 200 руб. затраты заказчика составят 48000 руб. При этом могут быть введены коэффициенты доплаты за срочность, за сложность и т. п.

В раздел «Привлечено средств» по каждому выполненному мероприятию вносятся суммы, фактически полученные от заказчика за реализацию разработок.

Раздел «Экономическая эффективность»: рассчитывается по формуле (2) отдельно по каждому виду деятельности и в целом за анализируемый период.

Кроме того, при проведении экономической оценки эффективности необходимо также анализировать следующие показатели в динамике: общие затраты с разбивкой по статьям (по схеме, проведенной на рисунке); количество обращений за информацией; количество проведенных консультаций; уровень внедрения Y_b (Y_b = количество внедренных консультаций, деленное на число проведенных консультаций $\times 100$); процент охвата потенциальных клиентов АКЦ, в том числе сельскохозяйственные предприятия, КФХ и ЛПХ.

Комплексная оценка эффективности консалтингового сопровождения областной целевой программы

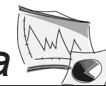


Рисунок 1

Классификация затрат на оказание и реализацию консалтинговой услуги

«Развитие животноводства в Тюменской области на 2002–2005 г. и на период до 2020 г.» позволила выявить положительные результаты ее реализации на основе использования агроорганизациями предоставленными им консультационными структурами рекомендаций. Это удалось осуществить за счет более целесообразной координации действий функционирующих в Тюменской области консалтинговых структур (НИИСХ Северного Зауралья, ФГОУ ВПО ТГСХА, Госрыбцентр, ВНИИВиА, Гипроводхоз, НПФ «Сибирская аграрная компания», малые консультационные организации).

В рамках программы сельхозтоваропроизводителям оказываются следующие услуги: повышение квалификации в ТИПКА по направлениям: организация ветеринарной службы, повышение эффективности селекционно-племенной работы в животноводстве с использованием компьютерных технологий (программа «Селэкс России»), организация ветеринарной медицины, генетика, селекция и воспроизводство стада, интенсивные технологии в молочном скотоводстве, технология мясного скотоводства; целевая программа специалитетов; организация проведения «стажировочных

дней» на базе передовых предприятий области (ЗАО АФ «Каскара», ОАО Подсобное хозяйство «Заречное», СПК «Таволжан», ООО «Зубр», ООО «Бизон» и др.); повышение квалификации на предприятиях-племпродукторах в стране поставщика (Нидерланды, Дания, Германия, Франция); консультирование по вопросам: акклиматизация мясного и молочного скота на территории Тюменской области, воспроизводственные способности скота, оценка типа телосложения животных, особенно кормление скота (ТГСХА), ветеринарное обслуживание (ТГСХА, консультанты предприятия поставщика скота), проблемы воспроизводства (специалисты предприятия, Канадская ветеринарно-медицинская ассоциация, ООО «Лакта», применение ресурсосберегающих технологий в производстве продукции (ООО «Лакта», «De Laval»; ООО «Провими») и другие вопросы.

Реализация перечисленных мер консультационного характера в целом позволила повысить эффективность функционирования аграрного производства. Достаточно, например, отметить, что удой молока за последнее девять лет в регионе удвоился.

Литература

1. Анисимова Н. А., Астраханцева И. В. Кластер пищевой промышленности Тюменской области: проблемы функционирования и развития // Аграрный вестник Урала. 2009. № 10.
2. Живаев А. Л. Развитие информационно-консультационных услуг в аграрном секторе экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2009.