

видам продукции (растительное масло, зерно, рыба) Россия является не только самодостаточным государством, но и страной-экспортером.

Аналогичная ситуация в сфере продовольственного обеспечения наблюдается и в отдельных субъектах Федерации, позиционирующих себя в качестве аграрных регионов, в частности, в Республике Мордовия. Здесь традиционно уделяется повышенное внимание развитию всех подсекторов агропромышленного комплекса и прежде всего его центральному звену – сельскому хозяйству.

Диагностика уровня продовольственной самообеспеченности Республики Мордовия, аналогичная проведенной нами ранее в отношении страны в целом, позволяет сделать следующий вывод. Республика Мордовия может обеспечить не только себя основными видами продуктов, заложенных в Доктрину продовольственной безопасности, но и экспортировать значительную часть произведенной продукции.

Таким образом, диагностика показала, что санкции, инициируемые США и странами Евросоюза, во многом способствовали увеличению объема сельскохозяйственного производства и росту уровня продовольственной независимости по основным видам продуктов питания, закрепленных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации.

Однако неконтролируемое использование средств химизации поставило перед многими государствами, в том числе и перед Россией, новую проблему – ухудшение качества продукции сельского хозяйства и снижение ее биологической полноценности [6, с.156-157]. Так, с 01.06.2009 г. В странах ЕС действует директива №834/2007 по органическому производству сельскохозяйственной продукции, которая определяет нормы экологического земледелия и экологического животноводства, маркировку продуктов экологического сельского хозяйства («Биолист») [2, с.161-181].

Таким образом, в качестве центральной задачи аграрной политики России должно стоять не просто наращивание объемов отечественного сельскохозяйственного производства и повышение уровня самообеспеченности основными видами продуктов питания, а обеспечение гарантированного качества последних. Отрадно отметить, что и в нашей стране наблюдаются тенденции биологизации сельского хозяйства и производства органически чистых продуктов питания. В качестве примера предприятия, занимающегося производством экологически чистых продуктов питания, уместно привести ООО «Биосфера» (с. Новая Федоровка, Старошайговский район Республики Мордовия).

На наш взгляд, именно биологизация сельского хозяйства и повышение качества сельскохозяйственной продукции как нельзя лучше согласуется с национальными интересами России. Данные тенденции в развитии агропродовольственной сферы будут обеспечивать ее конкурентоспособность на мировом рынке. За счет роста экспорта экологически чистого продовольствия наша страна имеет возможность получить альтернативный нефти и газу источник пополнения доходной части федерального бюджета и отказаться от «сырьевой иглы».

Литература

1. Кормишкина Л.А., Семёнова Н.Н. Импортзамещение – важнейшая стратегическая задача развития агропромышленного комплекса России // Национальные интересы: приоритеты безопасность. –2015. – №8 (293). – С. 2-12.
2. Крылатых Э. Н. Аграрная Европа в XXI веке / под общ. ред. Э. Н. Крылатых. – М.: Летний сад, 2015. – 328 с.
3. Мартынов К.П. Проблемы оценки продовольственной безопасности России // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №14. – С.94-97.
4. Митяков С.Н., Митяков Е.С., Романова Н.А. Экономическая безопасность регионов Приволжского федерального округа // Экономика региона. – 2013. – №3 (35). – С.81-91.
5. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120 [Электронный ресурс] // Рос. газ. – 2010. – №5100 (21), (3 февр.). – Режим доступа: <https://rg.ru/2010/02/03/prod-dok.html>
6. Овсянников Ю.А. Производство экологически чистых продуктов питания как одно из направлений рационального природопользования // Известия УрГЭУ. – 2012. – №2. – С.156-159.
7. Солдатова Л.И., Иванова О.Е., Кривцова И.Н., Солдатова А.П. Оценка наличия, состояния и эффективного использования сельскохозяйственной техники Костромской области с применением интегрального показателя [Электронный ресурс] / Интернет-журнал Науковедение. – 2014. – №6 (25). – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/>

Ильин А.С.

Устинов А.Э.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, г. Казань

ЗНАЧЕНИЕ СМК В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «КАЗАНСКИЙ ВЕРТОЛЕТНЫЙ ЗАВОД»

Аннотация. В данной статье рассмотрены система менеджмента качества в машиностроительной отрасли, ее формирование и текущее положение в ПАО «Казанский вертолетный завод».

Ключевые слова: СМК, качество, ISO, машиностроение, Казанский вертолетный завод, бережливое производство, конкурентоспособность предприятия, менеджмент.

Сегодня значение качества выпускаемой продукции является основным фактором успешного развития предприятия любой отрасли. Данный факт, в условиях рыночной экономики, объясняется спросом на качественную продукцию, и одной из основных задач предприятия заключается в выпуске конкурентоспособной продукции.

Россия, как преемница СССР, имеет положительный опыт в разработке и применении собственных инструментов по контролю качества и систем менеджмента качества в целом. К наиболее широко известным относят: БИП (бездефектное изготовление продукции), СБТ (система бездефектного труда), КАНАРСПИ (качество, надежность, ресурс с первых изделий), НОРМ (научная организация работ по увеличению моторесурса) и объединяющий данные системы КС УКП (комплексная система управления качеством предприятия).

Вышеперечисленные системы создавались и внедрялись преимущественно на базе военно-промышленных и машиностроительных предприятий, поскольку данные отрасли экономики являлись наиболее развитыми и критически важными отраслями. С распадом СССР, российские предприятия получили возможность применения мирового опыта в области управления качеством, в частности, доступ к сертификации по стандартам ISO. Стоит отметить, что машиностроение и по сей день является одной из наиболее масштабных отраслей России. Эта отрасль включает в себя совокупность обрабатывающих предприятий, в том числе и «Казанский вертолетный завод».

ПАО «Казанский вертолетный завод» (далее по тексту, КВЗ) – производитель вертолетов, входящий в российский вертолетостроительный холдинг «Вертолеты России» госкорпорации «Ростех». КВЗ осуществляет выпуск трех семейств вертолетов: Ми-8/17, Ми-38 и Ансат. Последнее является собственной разработкой КВЗ. Осуществляя полный производственный цикл, КВЗ также ведет послепродажное обслуживание, ремонт и выпуск запасных частей.

На КВЗ разрабатывается и реализуется концепция бережливого производства, основанная на повышении эффективности производственных и организационных процессов, путем устранения всех видов потерь [4]. Данная концепция соответствует стандартам ГОСТ РВ 15.002-2003 (Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Системы качества. Общие требования) и ГОСТ Р ИСО 9001 (Система менеджмента качества. Требования), что гарантирует контроль качества на всех стадиях производственного процесса, послепродажного обслуживания и ремонта. Концепция утверждена 31 августа 2015 года, генеральным директором АО «Вертолеты России» Михеевым А.А.

На наш взгляд, утверждение данной концепции является несколько запоздалым и внедряется скорее как необходимая мера, поскольку по данным промежуточной консолидированной финансовой отчетности по МСФО, КВЗ за первый полугодие 2016 года получил убыток 1481 млн., против прибыли 4752 млн. за аналогичный период 2015 года [5]. И в целом финансовые показатели показывают негативную динамику по сравнению с 2015 годом.

Это следствие проблемы с загрузкой производственных линий КВЗ, завершение крупных заказов и действие санкций в отношении Российской Федерации. Негативный окрас также добавляет переход работы КВЗ на четырехдневный режим работы. Соответственно, при падении одного из основных показателей – прибыли на 6233 млн. рублей [5], целесообразно принимать меры по снижению себестоимости производимых машин, оптимизации бизнес-процессов и расширению рынков сбыта.

Важным моментом для процесса расширения каналов сбыта является сертификация продукции по международным стандартам. В настоящее время, на КВЗ происходит совершенствование СМК до соответствия требованиям международных авиакосмических стандартов AS/EN 9100С (Системы менеджмента качества – Требования к организациям авиационной, космической и оборонной отрасли) [4]. Расширив рынки сбыта, КВЗ получит дополнительные контракты для формирования портфеля заказов, который на данный момент состоит в основном из заказов министерства обороны РФ. Вместе с этим, отмечаем, что при получении новых заказов, программы по оптимизации производственного процесса и снижению себестоимости выпускаемой продукции целесообразно продолжать. Это позволит добавить в портфель заказов – продажу машин частным лицам и компаниям.

В целом для машиностроительной отрасли, нехарактерно гибкое производство ввиду высокой доли основных средств до 40%. На КВЗ за последние 3 года среднее значение данного показателя составляет порядка 14% и наблюдается положительная динамика. Это свидетельствует о значимости тщательного планирования проводимых изменений и дополнений в существующую СМК, поскольку невозможно внести корректировки по всем производственным процессам в кратчайший период.

Стоит отметить вопрос о мотивации персонала как один из основополагающих вопросов по обеспечению качества выпускаемой продукции, поскольку в конечном итоге выполнение работы и принятие решения осуществляется человеком. И от того, насколько сотрудник готов поддерживать «культуру качества» на предприятии, в итоге и будет зависеть качество производимой продукции.

Позтому одна из задач предприятия – формирование «культуры качества» и поддержания ее на должном уровне в долгосрочной перспективе. Примером может послужить ряд производственных компаний (например, «Саратовский авиационный завод»; «Казанское авиационное производственное объединение им. С.П. Горбунова», ныне «Казанский авиационный завод имени С.П. Горбунова»), которые благодаря своему системному подходу в сфере повышения качества, пользовались в 1980-е и 1990-е годы заслуженно высокой репутацией, в конце концов, исчерпали весь свой энтузиазм. Их руководители оказались не в состоянии постоянно поддерживать у своих

сотрудников высокий уровень мотиваций, необходимый для придания задаче повышения качества наивысшего приоритета. Том Питерс однажды так высказался по этому поводу: "Многие программы повышения качества терпят неудачу по одной из двух причин: в них есть система, но нет энтузиазма; в них есть энтузиазм, но нет системы" [1, с.469].

Таким образом, СМК является неотъемлемой и основополагающей подсистемой управления предприятия машиностроительной отрасли. С одной стороны, СМК влияет на процессы, происходящие внутри предприятия, с другой, наличие СМК, сертифицированной по мировым стандартам типа ISO, позволяет расширить рынки сбыта. В конечном итоге повышается конкурентоспособность предприятия, повышаются основные финансовые показатели и финансовая устойчивость к внешним факторам.

Литература

1. Ричард Б. Чейз, Ф. Роберт Джейкобз, Николас Дж. Аквилано «Производственный и операционный менеджмент. Десятое издание», М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1168с.
2. Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури «Основы менеджмента. 3-е издание», М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2013. – 672с.
3. Генри Минцберг «Структура в кулаке», СПб.: И.Д. «Питер», 2004. – 238с.
4. Официальный сайт ПАО «Казанский вертолетный завод»; [Электронный ресурс]. К., 2016. URL: <http://www.russianhelicopters.aero/ru/kvz/>. (Дата обращения: 25.10.2016)
5. Промежуточная консолидированная финансовая отчетность ПАО «Казанский вертолетный завод» по МСФО или иным международно признанным стандартам: [Электронный ресурс] // Интерфакс – сервер раскрытия информации. М., 2016. URL: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3919&type=4/>. (Дата обращения: 25.10.2016)

Калимуллина Р. Р.
Шляхтин А. Е.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, г. Казань

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ПОСТАВКИ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН В 2011-2015 ГОДАХ

Аннотация. В статье для анализа рынка средств защиты сельскохозяйственных культур применена Гарвардская парадигма. На ее основе описана структура рынка, поведение одной из крупнейших компаний отрасли и результаты. Даны перспективы развития рынка в будущем.

Ключевые слова: отраслевые рынки, Гарвардская парадигма, сельское хозяйство, конкуренция.

Исторически важнейшую роль в экономике Республики Татарстан играет сельское хозяйство. Благоприятные для выращивания различных растений климатические условия региона значительно повлияли на занятость экономически активного населения в сельском хозяйстве и относительное лидерство сектора в экономике региона. Республика специализируется на выращивании свёклы, зерновых культур, картофеля. В связи с этим рынок средств защиты растений представляет большой интерес для нашего исследования. Учитывая парадигму «Структура-поведение-результат» [2], стоит сделать акцент на том, что эластичность спроса на товар на данном рынке достаточно низкая, и существует порядка 15-20% товаров, не имеющих субститутов. Сам спрос растёт ежегодно в весенний период во время посевных работ. Средства защиты растений со сроком годности в 2 года эффективны в течение одного урожая. На высококонкурентном рынке действует порядка 4 крупных (30%, 20%, 20%, 20%) и некоторое количество мелких дистрибьюторов(10%). Барьеры для входа и выхода с рынка практически отсутствуют. Продукция дифференцируется по направленности [3, с.90], по химическим свойствам, по результативности и по производителю. С точки зрения диверсификации производства, ассортимент непрерывно расширяется, но большинство фирм действует в пределах региона. Цена, устанавливаемая дистрибьюторами на товары, зависит от цены производителя. Однако на рынке прослеживается постоянная корректировка прайс-листов. Государство осуществляет контроль путём обязательной регистрации препаратов, разрешённых к продаже [4]. Деятельность компаний не облагается специальными налогами или сборами. Продавцы стараются поставлять востребованные средства, не имеющие аналогов, рекламируя его на выставках, поездках в хозяйства. В среднем, прибыльность составляет 5 % от выручки.

Для поддержания конкурентоспособности фирмы на рынке необходимо демонстрировать уникальную позицию компании, предоставляя инновационный сервис [1,с.27]. Рассмотрим рациональное поведение предпринимателя с целью достижения максимальной доли рынка на примере одной из крупнейших сельскохозяйственных дистрибьюторских фирм Республики Татарстан. Компания «Казаньагрохимсервис», специализирующаяся на агрохимическом обслуживании производителей товаров сельскохозяйственного назначения, является одной из самых крупных в Татарстане компаний-поставщиков средств защиты растений и минеральных удобрений ведущих производителей, а также сельхозтехники собственного и импортного производства ведущих европейских сельхозмашиностроителей. Выручка компании в 2011 г. составляла порядка 200 млн рублей, в то время как в 2015 г. уже 650 млн рублей. Валовый доход к 01.09.2015 составляет 81 170 000 рублей. Из которых чистой прибылью – 37 922 000 рублей.