

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

MANAGING ECONOMIC POTENTIAL AND INCREASING THE COMPETITIVENESS OF AGRO-INDUSTRIAL ENTERPRISES

V. Silakova

Summary. The article explores the economic mechanisms for managing the potential of agro-industrial enterprises operating in the field of processing and catering. The role of digitalization of management and marketing processes, as well as technological renewal of the production base as factors of increasing competitiveness and financial stability is justified. Based on the economic analysis, the impact of the comprehensive implementation of management, organizational and technological solutions on the cost structure, parameters of the production program and the results of economic activity is shown. It was concluded that a systematic approach to the development of food enterprises in the context of the transformation of the agri-food market is advisable.

Keywords: agro-industrial complex, economic potential, enterprise competitiveness, food industry, Cost management digitalization, production program, financial sustainability.

Силакова Вера Владимировна

главный редактор Журнала «Вопросы природопользования»; зам. глав. ред. Журнала «Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт»; член-корр. МАМ, д.э.н., профессор, Государственный университет управления; Московского университета имени С.Ю. Витте vvsilakova@mail.ru

Аннотация. В статье исследуются экономические механизмы управления потенциалом предприятий агропромышленного комплекса, функционирующих в сфере переработки и общественного питания. Обоснована роль цифровизации управленческих и маркетинговых процессов, а также технологического обновления производственной базы как факторов повышения конкурентоспособности и финансовой устойчивости. На основе экономического анализа показано влияние комплексного внедрения управленческих, организационных и технологических решений на структуру затрат, параметры производственной программы и результаты хозяйственной деятельности. Сделан вывод о целесообразности системного подхода к развитию предприятий пищевого профиля в условиях трансформации агропродовольственного рынка.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, экономический потенциал, конкурентоспособность предприятий, пищевая промышленность, управление затратами, цифровизация, производственная программа, финансовая устойчивость.

Экономический потенциал предприятий агропромышленного комплекса формируется под воздействием совокупности производственных, финансовых, организационных и рыночных факторов, определяющих способность хозяйствующего субъекта устойчиво функционировать и развиваться в условиях изменяющейся внешней среды. В структуре АПК особое место занимают предприятия пищевой промышленности и общественного питания, обеспечивающие завершающую стадию агропродовольственной цепочки и формирующие добавленную стоимость за счет переработки сельскохозяйственного сырья, логистики, сервиса и маркетинга [5].

Современные предприятия пищевого профиля функционируют в условиях высокой ценовой волатильности на сырьевые ресурсы, роста издержек обращения, усиления конкурентного давления и трансформации потребительского спроса. В этих условиях управление экономическим потенциалом приобретает приклад-

ной характер и должно быть ориентировано не только на поддержание текущей рентабельности, но и на формирование долгосрочных конкурентных преимуществ, основанных на повышении эффективности использования ресурсов, цифровизации управленческих процессов и снижении совокупных затрат.

Конкурентоспособность предприятий АПК в сфере переработки и общественного питания определяется, прежде всего, способностью адаптировать производственно-экономическую модель к изменяющимся параметрам рынка продовольствия [3]. Существенное значение приобретает управление затратами на всех стадиях создания продукта — от закупки сельскохозяйственного сырья до реализации готовой продукции конечному потребителю. При этом важнейшим элементом является не столько экспансивное наращивание объемов производства, сколько оптимизация внутренних бизнес-процессов и повышение отдачи от уже имеющихся активов [1].

Экономический анализ деятельности пищевых предприятий показывает, что значительная доля упущенной выгоды связана с недостаточной управляемостью клиентского потока, низким уровнем повторных продаж и ограниченными возможностями прогнозирования спроса. В условиях сервиса и общественного питания данные факторы напрямую отражаются на загрузке производственных мощностей, уровне списаний и величине переменных издержек. Следовательно, мероприятия по повышению конкурентоспособности должны быть ориентированы на формирование устойчивого спроса и снижение неопределенности в планировании производства.

Важным резервом роста конкурентоспособности является оптимизация издержек, связанных с информационным обеспечением потребителей. Традиционные формы представления ассортимента продукции характеризуются высокой затратностью и низкой гибкостью обновления. Переход к цифровым форматам представления информации о продукции и услугах позволяет существенно сократить постоянные расходы, повысить оперативность изменения цен и ассортимента, а также улучшить качество управленческого контроля за маржинальностью отдельных позиций.

Экономическая целесообразность отказа от материоемких носителей информации подтверждается расчетами совокупных затрат, включающих разработку, производство, обновление и логистику печатной продукции. Снижение данных расходов оказывает прямое влияние на себестоимость реализуемой продукции и повышает устойчивость финансовых результатов предприятия. Дополнительным эффектом является высвобождение управленческих ресурсов, ранее задействованных в сопровождении данных процессов.

Анализ практики функционирования предприятий общественного питания показывает, что наличие структурированного цифрового представительства позволяет повысить прозрачность предложения, сократить информационные барьеры и ускорить процесс принятия решения о покупке. В условиях высокой конкуренции это формирует дополнительное преимущество, выражющееся в росте оборота и увеличении доли постоянных клиентов.

Следующим системообразующим фактором управления экономическим потенциалом предприятий АПК является технологическое обновление производственной базы. Для предприятий пищевой промышленности и общественного питания особое значение имеет внедрение технологий, направленных на снижение потерь сырья, продление сроков хранения и выравнивание производственной загрузки. Экономический эффект данных мероприятий проявляется в сокращении списаний, сни-

жении себестоимости и повышении оборачиваемости запасов.

Современные технологии глубокой заморозки продукции следует рассматривать как инструмент стратегического управления издержками, особенно в условиях сезонности поставок сельскохозяйственного сырья. Возможность формирования запасов в периоды благоприятной ценовой конъюнктуры позволяет сгладить влияние рыночных колебаний и повысить устойчивость финансовых результатов предприятия. Это особенно актуально для предприятий, ориентированных на обслуживание массовых мероприятий, выездное обслуживание и кейтеринг.

Использование прогрессивных методов хранения и подготовки продукции обеспечивает предприятиям АПК дополнительную гибкость в планировании производства и расширяет возможности диверсификации деятельности без пропорционального роста затрат [6;8]. Экономический эффект выражается в увеличении объемов реализации при сохранении существующей производственной и кадровой структуры, что является ключевым фактором повышения рентабельности.

С точки зрения экономики предприятия, наибольший эффект достигается за счет трансформации системы стимулирования спроса. Отказ от универсальных ценных скидок в пользу дифференцированных механизмов удержания клиентов обеспечивает рост повторных продаж без пропорционального снижения маржинальности. Экономический смысл подобных инструментов заключается в перераспределении маркетинговых расходов в пользу наиболее доходных сегментов потребителей, что соответствует принципам рационального использования ресурсов.

Сравнительная оценка затрат на традиционные и цифровые формы сопровождения продаж позволяет выявить устойчивую тенденцию к снижению постоянных расходов при переходе на электронные форматы взаимодействия с потребителями. Это особенно важно для предприятий АПК, функционирующих в условиях ограниченной возможности повышения отпускных цен вследствие высокой ценовой чувствительности спроса на продовольственные услуги (рисунок 1).

Приведенные данные свидетельствуют о том, что последовательный переход к цифровым форматам сопровождения продаж обеспечивает устойчивое снижение темпов роста затрат даже в условиях общего увеличения цен на материалы и услуги. Экономический эффект усиливается по мере накопления базы потребительских данных и оптимизации процессов обновления информации [2; 7].

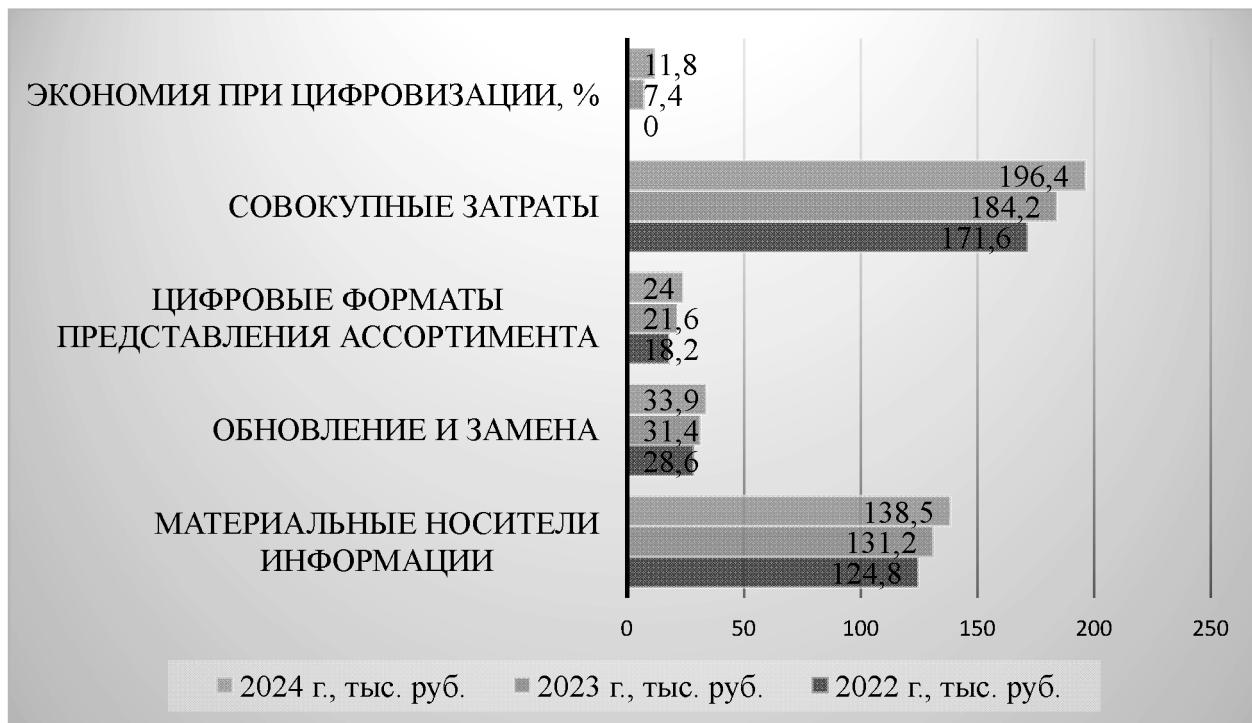


Рис. 1. Структура и динамика затрат на информационное сопровождение продаж на предприятии пищевого профиля, 2022–2024 гг.

Следующим этапом повышения экономического потенциала является развитие каналов привлечения и удержания клиентов за счет целенаправленного использования локальных и цифровых инструментов продвижения. В отличие от массовых рекламных кампаний, ориентированных на широкий рынок, для предприятий пищевого профиля в составе агропромышленного комплекса более результативными являются адресные формы продвижения, обеспечивающие прогнозируемый и измеримый финансовый эффект. Экономическая оценка данных мероприятий базируется на сопоставлении затрат на продвижение и прироста выручки, а также на анализе их влияния на загрузку производственных мощностей и оборачиваемость ресурсов.

Рекламные и маркетинговые мероприятия в данном исследовании рассматриваются как элемент инвестиционной деятельности предприятия, направленной на расширение клиентской базы и повышение доходного потенциала. Такой подход позволяет оценивать их эффективность в краткосрочном периоде, с позиции формирования устойчивых конкурентных преимуществ, выраженных в росте повторного спроса и снижении зависимости от ценовой конкуренции.

Результаты экономического моделирования показывают, что при увеличении затрат на мероприятия по стимулированию спроса с 160 тыс. руб. в базовом периоде до 185 тыс. руб. в отчетном году прирост выручки предприятия составил 620 тыс. руб., что соответствует

коэффициенту окупаемости маркетинговых вложений на уровне 3,35. Одновременно объем реализации продукции увеличился на 11,8 %, а среднегодовая загрузка производственных мощностей возросла с 64 до 72 %, что свидетельствует о более эффективном использовании экономического потенциала предприятия.

Технологическое развитие производственной базы предприятия выступает следующим системным фактором роста конкурентоспособности. Для предприятий пищевой промышленности и общественного питания ключевое значение имеют технологии, обеспечивающие сохранение качества продукции при одновременном снижении издержек хранения и потерь сырья. Экономический потенциал данных решений проявляется в возможности оптимизации закупочной политики и стабилизации себестоимости готовой продукции.

Внедрение современных методов глубокой заморозки продукции позволяет формировать запасы сырья и полуфабрикатов в периоды сезонного снижения цен, что приводит к уменьшению средней закупочной стоимости на 18–22 %. За счет сокращения объемов списаний и более рационального использования складских площадей удельная себестоимость продукции снизилась с 102,4 до 87,9 руб. за порцию, что эквивалентно снижению на 14,2 % [4].

С позиции управления затратами данные технологии обеспечивают сокращение переменных расходов

при одновременном росте объемов реализации. Возможность предварительной подготовки продукции снижает нагрузку на персонал в периоды пикового спроса и позволяет увеличить выпуск без расширения штата. В результате фонд оплаты труда в расчете на единицу продукции сократился на 9,6 %, что положительно отразилось на финансовой устойчивости предприятия.

Инвестиции в технологическое обновление производственной базы в размере 0,85 млн руб. компенсируются за счет прироста выручки и экономии на закупках в течение 1,3–1,5 года. В отчетном периоде объем реализации продукции увеличился с 48,5 до 61,0 тыс. порций, а среднегодовая загрузка производственных мощностей возросла с 62 до 78 %, что свидетельствует о существенном росте эффективности использования имеющихся ресурсов.

Управление экономическим потенциалом предприятий агропромышленного комплекса, функционирующих в сфере переработки и общественного питания, должно базироваться на системном подходе, объединяющем оптимизацию затрат, развитие адресных каналов взаимодействия с рынком и технологическое обновление производства. Реализация данных направлений обеспечивает повышение конкурентоспособности, финансовой устойчивости и адаптивности предприятий АПК в условиях структурных изменений агропродовольственного рынка.

Рост экономического потенциала предприятий пищевого профиля в составе агропромышленного комплекса непосредственно отражается на параметрах производственной программы. Оптимизация управленческих и технологических процессов позволяет не только увеличить объем выпуска и реализации продукции, но и повысить устойчивость планирования за счет более равномерной загрузки производственных мощностей и сокращения непроизводственных потерь. В условиях интеграции цифровых инструментов управления спросом и современных технологий хранения и подготовки продукции формируется возможность перехода от реактивного к прогнозно-ориентированному планированию.

Производственная программа предприятия в данном контексте выступает экономическим индикатором результативности внедряемых мероприятий. Ее изменение отражает не механическое наращивание объемов, а качественную трансформацию структуры выпуска, ориентированную на наиболее доходные и стабильные направления деятельности. Это особенно актуально для предприятий, совмещающих функции переработки, приготовления и сервисного обслуживания, характерные для завершающего звена АПК.

Планирование производства на среднесрочный период осуществляется с учетом ожидаемого роста

клиентского потока, расширения каналов сбыта и повышения оборачиваемости ресурсов. В результате формируется более сбалансированная структура выпуска, обеспечивающая рост выручки без пропорционального увеличения затрат (таблица 1).

Таблица 1.
Плановые параметры производственной программы
предприятия пищевого профиля в составе АПК,
2023–2024 гг.

Показатель	2023 г.	2024 г.
Среднегодовая загрузка производственных мощностей, %	62	78
Объем реализованной продукции собственного производства, тыс. порций	48,5	61,0
Выручка от основного вида деятельности, млн руб.	4,96	6,35
Доля мероприятий с предварительным планированием, %	41	63
Удельные производственные издержки, руб./порция	102,4	87,9
Валовая прибыль, млн руб.	1,42	2,11

Приведенные плановые параметры отражают системный эффект от реализуемых мероприятий, выражющийся в росте объемов реализации и одновременном снижении удельных издержек. Существенное увеличение загрузки мощностей достигается без расширения производственной базы, что свидетельствует о повышении эффективности использования экономического потенциала предприятия. Снижение себестоимости единицы продукции формирует дополнительный резерв роста прибыли и усиливает конкурентные позиции предприятия на локальном рынке продовольственных услуг.

Проведенное исследование подтверждает, что управление экономическим потенциалом предприятий агропромышленного комплекса, функционирующих в сфере переработки и общественного питания, является ключевым фактором повышения их конкурентоспособности в условиях трансформации агропродовольственного рынка. Экономическая устойчивость данных предприятий в значительной степени определяется способностью интегрировать управленческие, маркетинговые и технологические решения в единую систему, ориентированную на рост эффективности и снижение издержек.

Сформированная производственная программа демонстрирует, что комплексная реализация управленческих, цифровых и технологических мероприятий приводит к росту экономического потенциала предприятия, выраженному в увеличении объемов реализации, повышении рентабельности и укреплении конкурентных

позиций. Полученные результаты подтверждают целесообразность применения системного подхода к управлению предприятиями агропромышленного комплекса и могут быть использованы при разработке программ

повышения эффективности и конкурентоспособности организаций пищевой промышленности и общественного питания.

ЛИТЕРАТУРА

- Боронтова, М.С. Приоритеты развития российского АПК / М.С. Боронтова, О.И. Ванюшина, Н.В. Барсукова // Молодежь и XXI век — 2025: Сборник научных статей 14-й Международной молодежной научной конференции. — Курск: ЗАО «Университетская книга», 2025. — С. 68–72.
- Зеленая экономика в контексте устойчивого развития агропромышленного комплекса: Коллективная монография В 2 томах / В.И. Трухачев, Л.И. Хоружий, Д.С. Алексанов [и др.]. — Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 564 с. — ISBN 978-5-4497-2012-2.
- Развитие отраслей АПК на основе формирования эффективного механизма хозяйствования: Сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции, Киров, 22 ноября 2023 года. — Киров: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Вятский государственный агротехнологический университет (Киров), 2023. — 574 с.
- Сафиуллин, Р.А. Сравнительный анализ методов управления запасами готовой продукции / Р.А. Сафиуллин, В.А. Кузнецова, Ю.В. Ерыгин // Актуальные проблемы авиации и космонавтики: Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции, посвященной Дню космонавтики. В 3-х томах, Красноярск, 12–16 апреля 2021 года. Том 3. — Красноярск: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», 2021. — С. 339–341.
- Свищуга, И.А. Идентификация инновационных направлений развития экспортного потенциала аграрного сектора экономики / И.А. Свищуга, Д.В. Запорожец, Н.Б. Чернобай. — DOI 10.33305/257-124. — Текст: непосредственный // АПК: Экономика, управление. — 2025. — № 6. — (Агропромышленный рынок). — С. 124–131.
- Ушачев, И.Г. Актуальные направления совершенствования экономического механизма в АПК / И.Г. Ушачев, В.В. Маслова. — DOI 10.33305/255-3. — Текст: непосредственный // АПК: Экономика, управление. — 2025. — № 5. — (Аграрная политика: проблемы и решения). — С. 3-12.
- Shiryaeva, V.V., Mamontov, V.A., Elokhin, A.N. Design Measures for Industrial Safety in Chemical Engineering Processes. Chemical and Petroleum Engineering. 2003. T. 39. № 9-10. C. 563–568.
- Shiryaeva, V.V., Mamontov, V.A., Elokhin, A.N. Defining the Maximal Undesirable Event in Ammonia Producing Plant Risk Analysis. Chemical and Petroleum Engineering. 2003. T. 39. № 3-4. C. 179–185

© Силакова Вера Владимировна (vvsilakova@mail.ru)

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»