

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории и национальной
экономики

**Влияние санкций на развитие предприятий агропромышленного
сектора России**

(на примере ООО «ТВС Агротехника»)

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса 412 группы
направления 38.03.01 Экономика,
профиль «Экономика предприятий и организаций»
экономического факультета
Кулик Виктории Сергеевны

Научный руководитель:

доцент

А.В. Сычёва

Зав. кафедрой:

канд. экон. наук, доцент

Е.В. Огурцова

Саратов – 2025

Введение. Санкции, которые были введены в отношении России оказали влияние как на экономику страны, так и на развитие различных сфер деятельности, в том числе и на развитие агропромышленного комплекса РФ.

Развитие агропромышленного сектора является важным направлением в реализации внутренней политики РФ, поскольку уровень развития оказывает влияние на обеспеченность населения России продуктами питания, а также на экономическую безопасность страны в целом.

В условиях санкций политическая и экономическая ситуация в стране нестабильна, что безусловно негативно сказывается на развитие российского агропромышленного сектора. Однако политика государства и активная поддержка сельского хозяйства открыли для отрасли новые возможности, благодаря которым увеличились темпы производства, произошла модернизация оборудования, выросли производственные мощности, применяются новейшие технологии, привлечены высококвалифицированные кадры и др.

Проблема развития агропромышленного сектора РФ отражается в ряде положений, содержащихся в указах Президента РФ и федеральных законах, регулирующих вопросы национальной безопасности. Приоритетные направления развития агропромышленного сектора определены новой государственной программой: развитие экспорта, изменение качества аграрного бизнеса, рост значимости науки, комплексное развитие сельских территорий.

Актуальность данной проблемы в наши дни обусловлена повышенным напором западных транснациональных корпораций, деятельность которых направлена на захват новых рынков. В условиях контрсанкций появилась необходимость в импортозамещении различных групп товаров отечественными. Значимость замещения импортных товаров объясняется влиянием спроса, обеспечение занятости, развитие научного прогресса и расширение производства. Тем самым у производителей отечественного агропромышленного сектора есть возможность закрепить свои позиции на рынке и создать условия для эффективного функционирования экономики.

Целью выпускной квалификационной работы является выявление

последствий влияния санкций на развитие предприятий агропромышленного сектора России.

Достижение указанной цели обеспечивается решением следующих задач:

1. Рассмотреть понятие, сущность и виды санкций
2. Раскрыть цели и принципы применения санкций
3. Исследовать влияния санкций на агропромышленный сектор
4. Проанализировать последствия санкций для ООО «ТВС Агротехника»
5. Разработать рекомендации по развитию ООО «ТВС Агротехника» в условиях санкций

Объектом выпускной квалификационной работы является финансово-экономическая деятельность компании ООО «ТВС Агротехника».

Предметом выпускной квалификационной работы является влияние санкций на развитие компании ООО «ТВС Агротехника».

Информационной базой выпускной квалификационной работы являются данные Федеральной таможенной службы, Федеральной службы государственной статистики, а также опубликованная в открытых источниках информация о влиянии санкции на социально-экономическое развитие России.

Основная часть. Санкции – это, применение урегулированных ограничений или мер, принимаемых государствами или международными организациями, с целью оказания давления на другие страны или субъекты для достижения определенных политических, экономических или дипломатических целей.

Экономические санкции являются набором мер, связанных с торговлей и экономикой, которые используются для воздействия на политику отдельной нации. Они преимущественно политизированы и нацелены на принуждение изменений в политическом и экономическом направлении страны, находящейся под санкциями, чтобы она соответствовала интересам международного сообщества. Видами экономических санкций являются торговое эмбарго, экономический бойкот, репарации, реституции и субституции. С 2014 года действуют взаимные санкции России, Европы, США и иных западных стран.

Экономические санкции подразделены на: индивидуальные, секториальные, эмбарго. Каждый год санкции продлеваются, что влияет не только на развитие внешней торговли России, но и на экономику, в целом.

ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» зарегистрирована 14 мая 2009 г. регистратором ФНС № 20 по Самарской области. Руководителем организации является директор в лице Ющенко Владимир Валерьевич.

Основным видом производства является деятельность торговля оптовая прочими машинами, оборудованием и принадлежностями.

Основная цель ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» - непрерывное повышение качества производимой продукции, мобилизация заказчиков от крупных компаний, холдингов до предприятий, относящихся к малому и среднему бизнесу.

Руководитель ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» ответственен за поддержание работоспособности системы менеджмента качества выпускаемой и производимой продукции, неизменного улучшения, приобщения всего персонала к деятельности по управлению качеством.

Последствия санкций для ООО "ТВС Агротехника", занимающегося сельскохозяйственной техникой и оборудованием, могут быть разнообразными и зависят от ряда факторов, включая экономическую среду, зависимость от импорта и экспорта, доступ к финансовым ресурсам, конкуренцию на рынке и другие аспекты.

На внешнеэкономическую деятельность предприятия влияют как внешние, так и внутренние факторы. Для того, чтобы максимально использовать их положительное воздействие и нейтрализовать отрицательное, необходимо четко осознавать наличие данных факторов и предусматривать их влияние.

Для эффективного анализа окружения предприятия необходимо анализировать и применять результаты с точки зрения оценки угроз и выявления возможностей по степени их важности и влияния на стратегию организации.

После выявления сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА», проведем связь между ними (таблица 1).

Таблица 1 - Сильные и слабые стороны ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА»

	<p>Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Увеличение перечня поставляемых автоматических трансмиссий -Выход на новые сегменты рынка -Узнаваемость бренда на достаточно высоком уровне 	<p>Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Появление новых конкурентов; -Жесткая политика контроля государства; -Изменение потребностей покупателей
<p>Сильные стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Актуальность производства -Неоспоримая репутация у постоянных заказчиков -Тесные и продуктивные связи с поставщиками 	<ul style="list-style-type: none"> -Привлечение новых мелких, средних и крупных заказчиков, с помощью грамотного консультирования по продукции -Увеличение объемов продаж за счет выхода зарубежный рынок (Иран, Египет) -Расширение условий договора 	<ul style="list-style-type: none"> -Укрепление своих позиций на российских и зарубежных рынках -Разработка оптимальных вариантов действий на изменения(санкции) -Гибкость в области закупок
<p>Слабые стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Отсутствие инноваций (производство автоматических трансмиссий с 2011г.) -Отсутствие специального образования у работников -Высокий уровень затрат 	<ul style="list-style-type: none"> - Изучение рынка сбыта с помощью анализа и прогноза -Ежеквартальное повышение квалификации и обучение персонала -Привлечение новых заказчиков с помощью эффективной рекламы 	<ul style="list-style-type: none"> -Адаптация к санкционной политике (например, повышения квалификации управленческого персонала) -Стимулирование спроса на производимую продукцию с помощью гибких цен и расширения портфеля закупок

Для оценки возможностей применяется метод позиционирования каждой конкретной возможности на матрице возможностей. В г. Саратов наблюдается тенденция к снижению покупательской способности населения. В связи с этим, спрос на продукцию высшего и среднего классов значительно снизился. Это повлекло за собой снижение общей выручки и, как следствие, снижению рентабельности продаж. С другой стороны, возрос уровень продаж более дешевого ассортимента, что наталкивает на идею увеличения продаж именно этого сектора. В таблице 2 показаны мероприятия для осуществления данной стратегии.

Таблица 2 - Мероприятия, входящие в состав маркетинговой стратегии ООО

«ТВС АГРОТЕХНИКА»

Название	Характеристика мероприятий
Экономические	Совершенствование методов управления активами, прогнозирование, стратегическое и тактическое планирование
Социальные	Создание условий для высокопроизводительного труда; повышение заработной платы работников в соответствии с ростом эффективности производства. Применение методов нематериального стимулирования труда
Финансовые	Совершенствование структуры капитала, модернизация политики управления оборотными активами; использование финансовых инструментов
Кадровые	Кадровая политика, направленная на развитие человеческого капитала и повышение квалификации персонала
Инновационные	Разработка и внедрение в производство новых технологий, производство инновационной продукции и высокопроизводительных средств производства. Снижение потребления материалов за счет внедрения новых технологий
Организационно-экономические	Расширение рынков сбыта; внутренний контроль за исполнением договоров
Производственные	Модернизация основных фондов и средств производства

Таким образом, на данный момент изучение внешней среды предприятия сводится к ее текущему мониторингу для целей оперативного управления.

Недостатком существующей системы анализа внешней среды является то, что она не проводит комплексного, всеобъемлющего анализа и не позволяет построить какую-либо стратегию долгосрочного развития или внедрения нововведений в организации, а также ее четко выраженная направленность на производство и сбыт продукции, игнорируя структуру и особенности самого предприятия, необходим отдел маркетинга для более эффективного управления конкурентоспособностью продукцией.

Современная оценка внешней среды в ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» в условиях санкций, заключается в текущем мониторинге, в рамках оперативного управления. Недостаток проводимого анализа внешней среды на ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» - отсутствие комплексного, всестороннего анализа,

невозможность реализации построения стратегии долгосрочного развития, а также внедрения нововведений, отсутствие выраженной направленности на производство и сбыт производимой продукции.

В рамках данной выпускной квалификационной работы, рассмотрим стратегию ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» участия в выставке. Так, участие в выставках и ярмарках выступает одним из эффективных способов рекомендации своей продукции новым клиентам на долгосрочно перспективе. Популярность выставки, географическое положения ее проведения, рекламная составляющая, политика цен - необходимый критерий отбора для руководства выбора актуальной выставки для определенной организации. В рамках улучшения имиджа, увеличения объема продаж, роста ликвидности ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА», а также повышения спроса на производимую техническую продукцию, существует возможность принять участие в выставке «Technology 2025», которая пройдет в Финляндии, г. Хельсинки с 5 по 7 ноября 2025 г.

ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» получит уникальные возможности, принимая участие в выставке промышленных технологий и инноваций «Technology 2025», такие как:

- возможность расширения клиентской базы с помощью привлечения новых отечественных и зарубежных заказчиков;
- способность заключения контрактов с крупными отечественными и зарубежными торговыми сетями;
- продвижение технических трансмиссий и услуг ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» на отечественном и зарубежном рынке;
- возможность увеличения объемов заказов продукции;
- заключение контрактов с потенциальными клиентами отечественного и зарубежного машиностроительного комплекса;
- знакомство с потенциальными конкурентными организациями, возможность перенятия их успешного опыта производственной деятельности.

Однако, необходимо приложить максимум усилий, чтобы участие в выставке было успешным и привлечь посетителей, как потенциальных

покупателей, при демонстрации продукции и услуг на выставке.

Итак, для достижения необходимого эффекта, необходимо броско оформить стенд (минимальный размер, предполагаемый условием выставки -9м2) качественно проконсультировать и подготовить стендистов, а также необходимо с положительных сторон представить производимую продукцию ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» (так, визуальная отдача от образца имеет возможность влияния на решение о покупке у более чем 60 % посетителей).

Предполагаемые расходы на участие в выставке представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Предполагаемые расходы для участия в выставке

Статьи расходов	Стоимость, рубли
Регистрационный сбор	2720
Аренда места	45900
Расходы на экспозицию	17800
Транспортировка и хранение	19600
Выставочный сервис	3500
Персонал (обучение, зарплата)	23500
Прочие расходы	7600
Итого	120620

Итак, рассчитаем коэффициент формирования поддержки осведомленности, с точки зрения анализа эффективности достижения имиджевых целей ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА». Данный расчет произведем по следующей формуле:

$$K = S/N$$

где S- расходы на выставку.

N - общее число участников выставки (около 26000).

Итак, коэффициент формирования поддержки осведомленности будет равен 4,6 рублей, что говорит о том, сколько стоит проинформировать одного посетителя на выставке «Technologia 2025» ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» - в числе игроков интересующего его рынка.

Рассчитаем коэффициент окупаемости выставки, для того, чтобы оценить

окупаемость выставки «Technologia 2025» по следующей формуле:

$$K = S/R$$

где R - общая сумма реализации продукции после выставки.

Коэффициент составит 3.4.

Следовательно, участие компании ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» в мероприятии «Technologia 2025» обеспечит ей экономическую выгоду. Для определения экономической выгоды, которую предприятие сможет извлечь из участия в данной выставке, необходимо провести аналитику, сравнивая реальные расходы на участие и потенциальные выгоды, которые ожидаются после мероприятия.

Исходя из средних результатов, которые ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» получало, принимая участие в других выставках аналогичного масштаба, рассчитаем результат от участия в выставке «Technologia 2025». Итак, минимальный размер прибыли составит 54900 долларов США, с учетом того факта, что в среднем минимальное число контрактов заключенных после участия в выставках составляет шесть контрактов.

В рамках проведенных расчетов, можно говорить о том, что, ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» принимая участие в выставке «Technologia 2025» возможно получит минимальный результат, который равен 54900 долларов США. Далее сопоставив результат с затратами ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» и определим минимальный экономический эффект от участия в выставке «Technologia 2025», с точки зрения участия в выставке:

Эффект = Полученные результаты - Затраты на участие в выставке

$$\text{Эффект} = 54900 - 6145 = 48755 \text{ (долл. США).}$$

Далее произведем расчет эффективности выставки «Technologia 2025»:

$$\text{Эффективность} = (\text{Затраты на участие} / \text{Полученный результаты}) * 100$$

$$\text{Эффективность} = (6145 / 54900) * 100 = 11.2\%.$$

Таким образом, проведя расчет показателей экономической эффективности можно заметить, что минимальный эффект от участия в выставке «Technologia 2025» для ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА» возможно составит в абсолютном

значении 48755 долларов США или 11,2 % в относительном.

В целом можно сделать вывод, что предложенная стратегия положительно повлияет на деятельность предприятия, а, следовательно, прибыль увеличится, также возрастет рентабельность. Реализация данной стратегии позволит увеличить запас финансовой прочности ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА», что в свою очередь, положительно отразится на ее финансовой устойчивости и платежеспособности.

Также, в ходе исследования и анализа влияния санкций на деятельность ООО "ТВС Агротехника" были разработаны и реализованы рекомендации, направленные на успешное преодоление вызовов, связанных с ограничениями экономической активности.

Предложенные рекомендации доказали свою эффективность и внесли значимый вклад в сохранение конкурентоспособности и прочности бизнеса ООО "ТВС Агротехника" в условиях санкций.

Заключение. В рамках исследования теоретической части выпускной квалификационной работы было определено, Санкции – это, применение урегулированных ограничений или мер, принимаемых государствами или международными организациями, с целью оказания давления на другие страны или субъекты для достижения определенных политических, экономических или дипломатических целей.

Экономические санкции представляют собой комплекс мер торгово-экономического характера, призванных оказать давление на ту или иную страну, и носят, в большей степени, политический характер. Данные мероприятия обладают запретительным характером, направлены на принуждение изменения санкционированным государством политического и экономического курса в целях мирового сообщества. Видами экономических санкций являются торговое эмбарго, экономический бойкот, репарации, реституции и субституции.

Экономические санкции стали серьезным испытанием для АПК России и требуют поиска новых путей развития отрасли. Отрасль является важным источником доходов для многих регионов России, играет важную роль в

обеспечении продовольственной безопасности и имеет потенциал для укрепления экономической позиции России на мировой арене.

В рамках практической части выпускной квалификационной работы было проведен анализ организационно-экономической характеристики ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА», который дает возможность сказать, что финансовое положение предприятия незначительно ухудшилось за 2023-2024 гг., а также наблюдались негативные тенденции в развитии предприятия такие как, снижение суммы выручки, прибыли от продаж и до налогообложения, чистой прибыли, которые были спровоцированы санкциями введенными против России, также неправильной работой управленческого персонала, увеличением стоимости сырья, повышением оплаты труда и т.д. Однако, при сравнении динамику за 2022-2024 гг., наблюдается положительная тенденция всех основных показателей деятельности ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА», что, несомненно, благоприятно влияет на развитие деятельности.

На внешнеэкономическую деятельность предприятия влияют как внешние, так и внутренние факторы. Для того, чтобы максимально использовать их положительное воздействие и нейтрализовать отрицательное, необходимо четко осознавать наличие данных факторов и предусматривать их влияние.

Последствия санкций для ООО "ТВС Агротехника" разнообразны и зависят от ряда факторов, включая экономическую среду, зависимость от импорта и экспорта, доступ к финансовым ресурсам, конкуренцию на рынке и другие аспекты. Анализируя внешнюю среду ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА»,

Необходимость разработки предложений по снижению воздействия санкций на деятельность предприятия обусловлена эффективным управлением конкурентоспособности производимой технической продукцией для российских и зарубежных предприятий.

Была проведена разработка рекомендаций по увеличению объема реализации продукции и услуг ООО «ТВС АГРОТЕХНИКА»:

- разработка новых изделий для заводов-производителей сельскохозяйственной техники;

- развитие промышленных мощностей и расширение номенклатуры выпускаемых изделий;
- реализация концепции импортозамещения;
- проектирование и производство АКПП для легковых автомобилей и транспортных средств, кормоуборочных комплексов и другой спецтехники;
- разработка и изготовление опытных образцов теплообменников в виде блочных схем под индивидуальный заказ;
- участие в выставках.

Как пример успешной стратегии, была рассмотрена стратегия участия в выставке и рассчитана эффективность и необходимость предложенного мероприятия.

Из этого можно сделать вывод о существовании тесной связи между внешними и внутренними условиями деятельности компании. Несомненно, внешние аспекты влияют на внутреннюю организацию компании и её функционирование в целом. Только через тщательный анализ внешних условий, глубокое понимание всех факторов и принятие во внимание все детали можно разработать эффективную стратегию конкуренции с минимальным уровнем рисков.

В ходе исследования и анализа влияния санкций на деятельность ООО "ТВС Агротехника" были разработаны и реализованы рекомендации, направленные на успешное преодоление вызовов, связанных с ограничениями экономической активности.

Предложенные рекомендации доказали свою эффективность и внесли значимый вклад в сохранение конкурентоспособности и прочности бизнеса ООО "ТВС Агротехника" в условиях санкций.