

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ УКРАИНЫ

КРЫМСКИЙ ОРДЕНА "ЗНАК ПОЧЕТА" СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ
ИНСТИТУТ ИМ. М. И. КАЛИНИНА

На правах рукописи

УДК 333.723 : 633.81

ЧЕБОТАРЕВА ЛАННА ВИТАЛЬЕВНА

Эффективность маркетинговой деятельности
(на примере эфиромасличной отрасли Крыма)

06.06.01 - Экономика предприятий и формы
хозяйствования

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук



Диссертация является рукописью

Работа выполнена на кафедре агробизнеса и внешнеэкономической деятельности Крымского сельскохозяйственного института

Научные руководители - профессор Зиновьев Ф.В.

- кандидат Экономических наук
Воронин А.Е.

Официальные оппоненты - доктор экономических наук,
профессор Чернявский А.Ф.

- кандидат Экономических наук,
доцент Шенцов В.Л.

Ведущая организация: институт эфиромасличных и
лекарственных растений

Защита диссертации состоится 1 марта 1996 г. в 13.00 часов на заседании специализированного Ученого Совета К 20.01.01 при Крымском сельскохозяйственном институте в аудитории 501 первого учебного корпуса по адресу:

333030 г.Симферополь, п.Аграрное, Крымский СХИ

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Крымского сельскохозяйственного института.

Автореферат разослан "25" января 1996 г.

Ученый секретарь специализированного
Совета, профессор

ЛНБ
В. Стефаніка
АН України

И.Ф.Рашковский

Актуальность проблемы. Эфиромасличная отрасль Крыма находится в тяжелом экономическом состоянии. Отрасль, производящая продукцию повседневного спроса, приносившая ранее государству валюту, дошла до критического состояния и не может обеспечить нормальную деятельность. Предприятия фактически утратили систему государственной поддержки, вынуждены сокращать производство, оставлять без работы квалифицированных рабочих и специалистов. В настоящее время региональный рынок насыщен западной парфюмерно-косметической продукцией, как правило, пониженного качества, рассчитанной на массового потребителя. Предлагаемые Западом технологии и оборудование не обеспечивают производство конкурентно-способной продукции. Отечественные эфирные масла не находят рынков сбыта. Возник искусственный дефицит информационного обеспечения о рынке эфиромасличной продукции, нет эффективной философии предпринимательства.

В этих условиях для предприятий Крыма, специализирующихся на производстве эфиромасличных культур, актуальным является маркетинговое исследование рынка эфиромасличной продукции, включающее выработку и реализацию стратегии маркетинга.

Маркетингу принадлежит ведущее место в организации полноценного рыночного хозяйства, ориентированного на реальных и потенциальных потребителей товаров.

Вопросами эффективности эфиромасличной отрасли в разное время занимались многие экономисты-аграрники (П.Г. Ловяников, М. Бушкин, В.Н. Шалимов, М.М. Караман, В.Н. Суслов, Г.В. Сотникова и др.). Но результаты этих исследований нельзя применить к условиям рынка. Проблему маркетинговых исследований рынка изучали Ф. Котлер, С. Маджаро, П. Друкер, Р. Дж. Эванс, Г. Дж. Болт, Г. Г. Абрамишвили, И.Н. Герчикова, В.В. Демидов, П.С. Завьялов, Г.А. Андрусен-

ко и многие другие. Наша задача была увязать эти два подхода, уточнив экономический инструментарий и систему показателей, отражающих оценку эффективности маркетинговых исследований в переходный период к рынку.

Цель и задачи исследования. Цель диссертации – обосновать эффективность маркетинговой деятельности на внутривнутрирегиональном крымском рынке эфиромасличного сырья и масел.

Исходя из поставленной цели, в работе решаются следующие задачи:

- разработать концептуальную модель стратегии маркетинга в эфиромасличной отрасли;
- обосновать систему критериев и показателей оценки эффективности маркетинговой деятельности;
- определить экономический инструментарий исследования рынка;
- провести экономико-математический анализ производства и реализации эфиромасличной продукции;
- дать прогноз развития и обосновать меры и предложения по реализации стратегии эфиромасличной отрасли Крыма.

Теоретические и методические основы исследования. Предметом исследования является современное состояние производства и внутривнутрирегионального рынка продукции эфиромасличной отрасли Крыма.

Объектами исследования являлись сельскохозяйственные предприятия Крыма, возделывавшие эфиромасличные культуры; специализированные совхоз-заводы, производящие и перерабатывающие эфиромасличное сырье; комбинат "Крымская роза"; опытное хозяйство института эфиромасличных и лекарственных растений.

Основными методами исследования были монографический, расчетно-конструктивный, абстрактно-логический, индексного анализа.

Монографический метод исполнялся при изучении опыта работы комбината "Крымская роза"; расчетно-конструктивный – при

определении производства эфиромасличного сырья и эфирных масел и возможных потерь на перспективу; абстрактно-логический - при обобщении материалов, выводах и прогнозах; индексный - при анализе производства и рынка эфиромасличной продукции.

Источниками для выполнения работы послужили: данные Госкомстата Республики Крым - "Заключительный учет посевных площадей на всех землях", "Закупки продуктов растениеводства", ежеквартальные и годовые отчеты формы 5-А "Внешнеэкономическая деятельность предприятий и организаций"; годовые отчеты совхозов-заводов комбината "Крымская роза" и ОПХ института эфиромасличных и лекарственных растений - формы № 6 - № 9-АПК; промфинпланы, данные первичного учета и аналитические материалы названных предприятий; рабочие материалы технологической, сбытовой и учетной службы комбината.

Научная новизна и основные положения, выносимые на защиту. Выполненные исследования имеют определенную степень новизны в разработке концептуальной модели стратегии маркетинга в эфиромасличной отрасли и системе показателей для оценки эффективности маркетинговой деятельности.

Проведенные исследования позволяют вынести на защиту следующие основные положения:

- модель стратегии маркетинга в эфиромасличной отрасли;
- методику оценки эффективности маркетинговой деятельности;
- анализ современного состояния производства и реализации эфиромасличной продукции;
- оценку допустимых потерь в условиях комбината "Крымская роза";
- основные направления совершенствования маркетинговой стратегии для внутрорегионального рынка Крыма.

Практическая ценность исследований заключается в разработке методики оценки эффективности маркетинговой стратегии, на

основе которой дан прогноз отрасли на ближайшую перспективу, обоснованы меры специализации и концентрации, представлен бизнес-план для комбината "Крымская роза".

Апробация результатов исследований. Основные положения исследовательской работы докладывались на научно-практических конференциях Крымского сельскохозяйственного института в 1989-1994 гг., Харьковского аграрного университета в 1994 г.

Материалы исследований были опубликованы в брошюрах "Эффективность эфиромасличной отрасли в Крыму" и "Методика определения потерь в эфиромасличной отрасли" и использованы в лекциях и практических занятиях для студентов Крымского сельскохозяйственного института.

Тема исследований входит в план НИР Крымского сельскохозяйственного института по проблеме "Обоснование системы ведения сельского хозяйства Крыма".

Объем и структура диссертационной работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, выводов и предложений, списка использованной литературы, состоящего из 135 источников и 7 приложений. Работа изложена на 151 страницах машинописного текста, содержит 70 таблиц и схем.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В первой главе "Сущность и содержание маркетинговой деятельности" рассматриваются различные методические подходы к определению места и роли маркетинга на современном этапе, раскрываются основные элементы комплексного исследования рынка и предлагается методика экономико-математического анализа и оцен-

ки эффективности маркетинговой деятельности в эфиромасличной отрасли.

Теоретики концепций современного маркетинга - Ф.Котлер, П.Друкер, Дж.Званс, Б.Берман и др. - считают главной проблемой современности улучшение качества жизни (концепция социально-этичного маркетинга). Система маркетинга оценивается не только по степени представленной ей непосредственной потребительской удовлетворенности, но и по воздействию, которое деятельность в сфере маркетинга оказывает на качество физической и культурной среды. Обе стороны качества жизни своеобразно решаются в сельской местности, где производство является наиболее прогрессивным контрагентом природы, а культурного сервиса здесь недостаточно.

Современная ориентация управления требует, чтобы любое решение принималось исходя из анализа рыночной ситуации, тенденций её изменения. Это приводит к увеличению роли исследовательской функции маркетинга, важности разработки программы изучения и оценки факторов, от которых зависит успех стратегии фирмы. Своевременность и качество управленческого решения определяются наличием необходимой информации. Одним из важнейших факторов обеспечения лидирующих позиций на рынке является направленная, многообразная деятельность по сбору, обработке, интерпретации информации, позволяющей оперативно реагировать на изменения рыночной ситуации. Качественная информация позволяет фирме получать конкурентные преимущества, снижать финансовый риск, определять отношение потребителей к продукции фирмы.

Представленная модель стратегии маркетинга в эфиромасличной отрасли (рис. I) включает: виды информации, имеющей отношение к организации и управлению маркетингом, порядок проведения исследований и виды исследований в сфере данной отрасли. Цель.

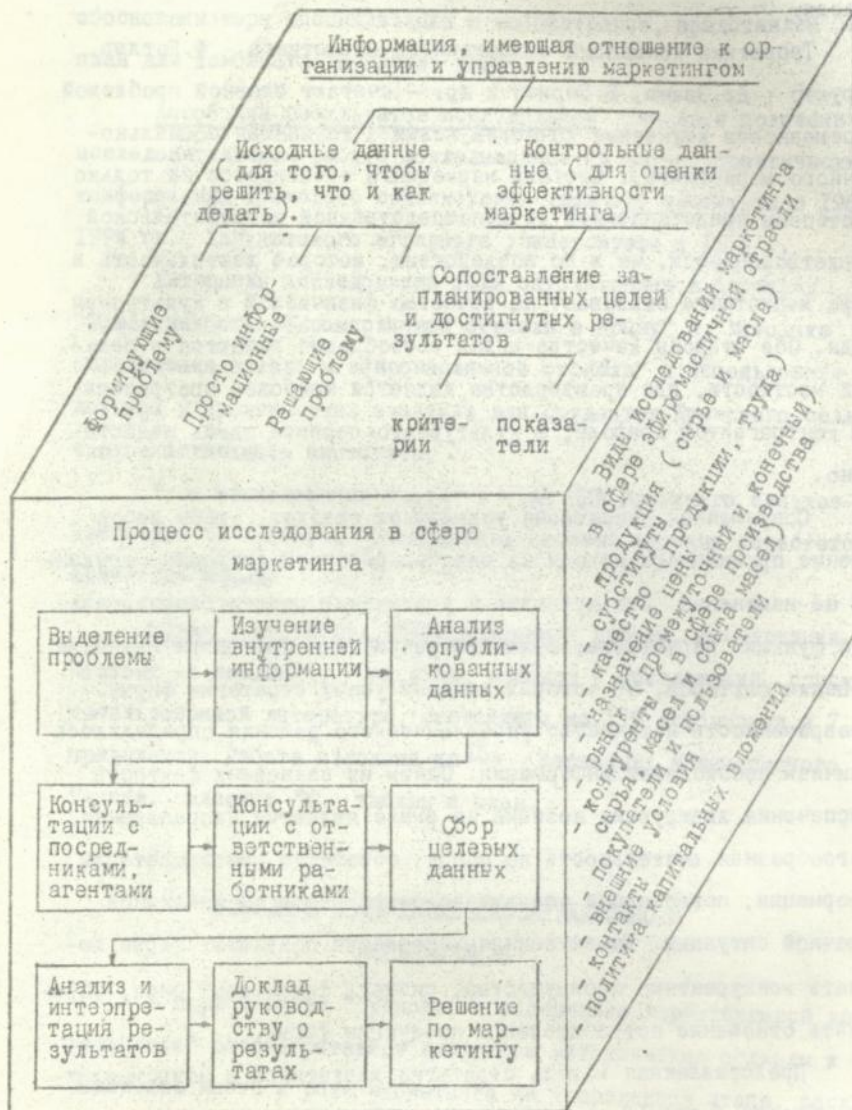


Рис. I. Концептуальная модель стратегии маркетинга в эфиромасличной отрасли.

исследования состоит в оценке существующей ситуации и разработке прогноза развития рынка. Так типичным направлением анализа для эфиромасличных предприятий должно стать изучение: продукции (сырья и масел); субститутов (заменителей эфирных масел); качества (посадочного материала, сырья, масел); рынка (промежуточного и конечного); конкурентов (в сфере производства сырья, масел и сбыта масел).

В комплексе мероприятий, направленных на обеспечение маркетинга, важную роль играет правильный выбор критериев и показателей, которые должны обеспечивать объективную оценку итогов деятельности предприятий, давать характеристику их вклада в этот процесс. Наиболее важными из них являются: перспектива развития рынка эфиромасличной продукции и степень его стабильности, степень конкурентноспособности эфирных масел, обеспеченность перерабатывающих предприятий качественным эфиромасличным сырьем и показатели: эффективности торговли (отношение чистого объема продаж к валовому объему); эффективность оперативных расходов, т. е. расходов на маркетинг (отношение оперативных расходов к чистому объему продаж), эффективность прибыли (отношение прибыли к чистому объему продаж), коэффициент возвращений инвестиций (отношение прибыли к вложенным инвестициям).

Во второй главе "Эффективность эфиромасличного производства и система маркетинга" показывается специфика и современный уровень развития эфиромасличной отрасли Крыма, дается экономико-математический анализ производства и реализации продукции и оценивается эффективность маркетинговой деятельности в эфиромасличных предприятиях.

Крым занимает ведущее место в производстве эфирных масел на Украине и в странах СНГ. Это природно-климатические условия позволяют успешно выращивать II видов эфирноносцев, из которых

определяющими специализацию эфиромасличного производства Крыма являются: роза эфиромасличная, лаванда настоящая и шалфей мускатный.

Табл. I. Выработка эфирных масел в совхоз-заводах
Крыма за 1990-1994 гг. кг

Годы	Розовое	Лавандо- вое	Шалфейное	Прочие	Всего
1990	2806	73635	31102	12829	120372
1991	1517	79135	13672	14811	109135
1992	1921	35537	12055	6727	56240
1993	1268	24039	6180	6757	38264
1994	602	16779	1332	2162	20835
В среднем за 1990- 1994 гг.	1627	45825	13668	8657	69777
1994 г. в % к 1990- 1993 гг.	31,9	31,6	8,5	21,0	25,7

Ежегодно в Крыму вырабатывается до 70 т эфирных масел (табл. I). Наибольшую долю в валовом производстве масел занимает лавандовое - 67,1%; розовое масло составляет 23%; шалфейное - 19,6%; а прочие - 11,0%.

В настоящее время потребности хозяйственного комплекса Крыма в эфирных маслах покрываются за счет собственного производства только на 40%. Отдельные виды масел в Крыму не производятся из-за отсутствия необходимого для их выработки сырья. Производство основных видов масел в 1994 году резко сократилось и составляло всего 17% его объема 1990 года. Особенно резко уменьшились объемы производства шалфейного масла. В 1994 году

его было выработано лишь 1332 кг против 31102 кг в 1990 году.

Резкий спад производства эфирных масел вызван, наряду с неблагоприятными погодно-климатическими условиями последних лет, сокращением площадей эфирносов. В 1994 году они уменьшились по сравнению с показателями 1990-1993 гг. на 2792 га. Это касается и заготовок сырья, за этот же период по розе они снизились в 2,7 раза, лаванде - 1,9 раза, а шалфею в 7,7 раза.

Табл.2. Структура реализации эфирных масел комбинатом "Крымская роза" и ОПХ за период 1990-1994 гг.

Наименование масел	Г о д ы					В среднем 1990-1994 гг.
	1990	1991	1992	1993	1994	
Комбинат "Крымская роза"						
Розовое	38,0	4,5	9,7	92,4	0,6	29,1
Лавандовое	45,4	90,7	19,5	4,7	87,4	49,5
Шалфейное	16,6	4,8	70,8	2,9	12,0	21,4
ОПХ института						
Розовое	-	-	-	0,7	3,1	0,9
Лавандовое	43,5	88,4	86,3	83,9	82,7	76,9
Шалфейное	56,5	11,6	13,7	15,4	14,2	22,2

Основными производителями эфирных масел на региональном крымском рынке являются предприятия комбината "Крымская роза" и ОПХ института эфиромасличных и лекарственных растений. Так, на долю ОПХ в структуре реализации масел Крыма приходится до 60% выручки, исключение составляет реализация розового масла, где 37,8% выручки поступает от совхоза-завода "Симферопольский" и 29,2% от совхоза-завода "Ароматный". Рассматривая структуру реализации отдельно по комбинату "Крымская роза" (табл.2)

можно отметить её значительные изменения за период 1990-1994 гг. Так, удельный вес выручки от продажи розового масла на комбинате колеблется от 92,4% в 1993 г. до 0,6% в 1994; лавандового - от 90,7% в 1991 г. до 4,7% в 1993. В ОПХ структура выручки более стабильна - реализация лавандового масла дает 82-88% выручки, а шалфейного II-15%, и о ней можно сказать, как о сложившейся. На изменения в структуре выручки оказали влияние, в первую очередь, изменение объемов реализации отдельных видов масел и цен на них. Например, уменьшение выручки от продажи розового эфирного масла в 1994 году на комбинате "Крымская роза" было вызвано резким снижением физического объема его продажи (на 99%) и цены (на 75%).

Анализ динамики выручки от реализации масел (табл.3) показывает, что в анализируемом периоде темпы роста цен на масла комбината несколько опережали темпы роста цен в ОПХ института. Например, в 1994 году на комбинате цены выросли в 3,2 раза по сравнению с 1993 годом, а на ОПХ в 1,3 раза.

Эти данные также свидетельствуют о том, что динамика торговли комбината носит более стабильный и уравновешенный характер, чем ОПХ. Для того, чтобы определить, какое влияние на уровень цен оказывает изменение ассортиментных сдвигов, вызванных интересами производителей в ущерб интересам потребителей были сопоставлены две системы индексов: Пааше и Ласпейреса. Анализ показывает, что, практически, во все годы анализируемого периода на комбинате и ОПХ идет процесс увеличения более дорогостоящей продукции, т.е. увеличивается реализация более быстрыми темпами той продукции, на которую сильнее растут цены. Исключение составляют 1992 г. - для ОПХ и 1994 г. - для комбината, когда идет сокращение более дорогостоящей продукции.

Табл.3. Динамика выручки от реализации эфирных масел
в Крыму за период 1990-1994 гг.

Вид индексов	Г о д ы			
	1991	1992	1993	1994
Комбинат "Крымская роза"				
Общие индексы выручки				
- цепные	1,264	0,136	1,565	0,286
- базисные	1,264	0,172	0,269	0,077
Общие индексы физи- ческого объема				
- цепные	0,429	0,166	2,025	0,880
- базисные	0,429	0,142	0,296	0,165
Общие индексы цен				
- цепные	2,947	0,821	0,773	3,236
- базисные	2,947	1,215	0,911	0,467
ОПХ института				
Общие индексы выручки				
- цепные	1,804	0,081	0,404	1,441
- базисные	1,804	0,145	0,059	0,085
Общие индексы физи- ческого объема				
- цепные	0,920	0,179	2,587	1,130
- базисные	0,920	0,279	0,313	0,262
Общие индексы цен				
- цепные	1,959	0,450	0,156	1,275
- базисные	1,959	0,521	0,188	0,326

В 1994 году в хозяйствах комбината было реализовано про-
дукции на общую сумму 87,2 млрд.крб., эффективность производства
составила 67%, оперативных расходов - 18%, а прибыли - 15%.

Данные коэффициенты превосходят по своим значениям среднестроительные показатели, что ещё раз подтверждает успешность и стабильность работы комбината в новых условиях становления рынка. Потери товарной продукции в 1994 году составили 21,4 млрд.крб. или 24% всей реализуемой продукции. Наиболее существенные причины недобора урожая 1994 года - это нарушение технологической дисциплины при выращивании и переработке эфирносов, недостаточной организации труда, отсутствие инвестиций в отрасль.

В третьей главе "Направления совершенствования маркетинговой стратегии эфиромасличной отрасли в Крыму" представлен прогноз производства сырья и эфирных масел, обосновывается специализация и концентрация эфиромасличного производства, определяются направления совершенствования маркетинговых стратегий отрасли.

Производство эфиромасличных растений находится в тесной зависимости от рыночных условий, ограниченное в основном количеством и качеством и очень чувствительное к многочисленным конъюнктурным и структурным факторам. Незнание производителями потребностей рынка является причиной падения или неудач производства эфирных масел для дальнейшей переработки. Эфиромасличное производство не всегда является рентабельным. Основными факторами, определяющими конкурентноспособность продукции является:

- качество, индивидуальность, дермотоксичная безвредность продукции;
- достаточное количество сырья, подходящие сроки производства;
- уменьшение издержек производства;
- поиск новых рынков сбыта и сфер производства.

Кризис эфиромасличной отрасли в Крыму вызван разрушением монополии перерабатывающих предприятий, которые работали на эфиромасличном сырье не только собственного производства, но и

давальческом. Так, в 1988 г. в Крыму производили и продавали эфирные масла только 7 предприятий, а в 1994 г. таких предприятий было 39, а в сфере реализации задействовано более 40 - в основном частно-предпринимательских структур. Все это привело к несогласованности и разобщенности в стратегии отрасли. Следствием этого было падение объемов производства масел, их качества и спроса на них.

Производство эфиромасличного сырья и масел сосредоточено в колхозах и совхозах, а перепродажа и экспорт масел на 60% осуществляется коммерческими структурами, при полном отсутствии инвестиций в отрасль с их стороны.

Кроме того, падение производства натуральных масел связано с мировой тенденцией применения их синтетических аналогов, которые дешевле натуральных эфирных масел, а их производство и поставки не носят сезонного характера.

Экспертный анализ свидетельствует, что исходя из потребности в 350-400 г парфюмерно-косметических изделий на душу населения, 2,6 млн.чел.- населения Крыма, этой продукции потребуется примерно 900 т. Эфирные масла в производстве парфюмерно-косметических изделий занимают 5-6%. Следовательно, для республики требуется только для выработки парфюмерии 45-50 т масел, примерно столько же для медицинской промышленности (в основном мятное и лавандовое), 10-12 т для бытовой химии и 1-2 т для пищевой промышленности. Всего 100-120 т. Сократив потери, составляющие на предприятиях Крыма 20-25% товарной продукции, возможно будет дополнительно получать, например, 6,1 т лавандового масла.

С учетом сложившейся тенденции сокращения площадей под эфиромасличными культурами, региональная рыночная стратегия отрасли должна предусматривать необходимость концентрации про-

изводства в специализированных хозяйствах, изменения структуры посевов и сортового подбора культур, а также привлечения инвестиций в технику, удобрения, мелиорацию земель и перерабатывающие мощности. Основными направлениями совершенствования стратегии отрасли должны стать: повышение качества продукции (снижение засоренности и изреженности плантаций; специальная доработка масел - применение экстракционной технологии); сокращение потерь на всех стадиях производства (повышение уровня извлечения эфирных масел из сырья с 80% до 92% от его содержания); переориентация использования масел (на производство композиций, отдушек, ароматизаторов, эссенций); объединение предприятий, специализирующихся на производстве эфиромасличных в единую финансово-аграрную группу (с целью привлечения инвестиций в отрасль); усиление маркетинговых исследований (особенно конкурентноспособности, сбыта, рекламы).

Стратегические и тактические задачи эфиромасличного производства должны рассматриваться в контексте конкретных маркетинговых исследований. Глубина их проработки будет зависеть от наличия кадров менеджеров по маркетингу и учета предложенной нами системы показателей экономической оценки маркетинговых мероприятий.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

1. Природно-климатические условия Крыма позволяют успешно выращивать одиннадцать видов эфирнобобов, из которых определяющими его специализацию являются роза эфиромасличная, лаванда настоящая и шалфей мускатный.

2. Промежуточным продуктом переработки эфиромасличного сырья являются эфирные масла, которые используются: в парфюмерно-косметической промышленности (парфюмерия, косметические изделия, отдушки, композиции), в пищевой (эссенции, аро-

матизаторы) и в медико-биологической (лекарственные препараты).

3. В настоящее время эфиромасличная отрасль находится в тяжелом экономическом положении. В результате отсутствия льготного кредитования и налогообложения сельскохозяйственного производства, высокого роста цен на энергоносители предприятия вынуждены сокращать производство, оставлять без работы квалифицированных рабочих и специалистов. Отечественные масла не находят рынков сбыта из-за их высокой себестоимости и низкого качества по сравнению с зарубежными аналогами.

4. Методика определения потерь и непроизводительных расходов, разработанная и апробированная с участием автора в совхозах-заводах комбината "Крымская роза", позволила выявить и оценить потери в эфиромасличной отрасли, составляющие 23% стоимости товарной продукции.

5. Снижение качества эфиромасличной продукции за последние годы вызвано устаревшей технологией и оборудованием; засоренностью плантаций и их изреженностью; невыполнением агротехнических и технологических требований при производстве и переработке сырья.

6. К недостаткам существующей системы маркетинга эфиромасличной отрасли следует отнести дефицит информации о производстве и качестве эфирных масел, их реализации, динамике мировых цен. Предлагаемая информация не позволяет своевременно соотнести складывающуюся ситуацию с особенностями мировых рынков. Нет эффективной философии предпринимательства.

7. Расчеты показывают, что потребность населения Крыма в продукции переработки эфирных масел, даже в лучшие годы удовлетворялась лишь на 40-50% за счет собственного производства.

В настоящее время объем производства эфирных масел упал в 6 раз. Поэтому спрос на конечную продукцию переработки масел

удовлетворяется в основном за счет импорта.

На основе проведенных исследований предлагается:

1. Для оценки эффективности маркетинговой деятельности в эфиромасличной отрасли использовать следующие основные критерии: перспектива развития рынка эфирных масел, степень его стабильности и конкурентноспособности и показатели:

- эффективности производства эфирных масел;
- эффективности торговли;
- эффективности оперативных расходов;
- эффективности прибыли.

2. С учетом сложившейся тенденции сокращения площадей под эфиромасличными культурами региональная рыночная стратегия отрасли должна предусматривать необходимость концентрации производства в специализированных хозяйствах, изменения структуры посевов и сортового состава, вовлечения инвестиций в технику, удобрения, мелиорации земель и перерабатывающие мощности.

3. Для выработки единой стратегии отрасли, привлечения инвестиций считаем целесообразным объединение предприятий, производящих эфиромасличную продукцию в единую финансово-аграрную группу, с сохранением хозяйственной самостоятельности каждого предприятия.

4. Расчеты показывают, что реально сократить потери по комбинату "Крымская роза" на ближайшую перспективу возможно до 80 тыс. долл.

5. Для доведения качества масел до уровня технологических стандартов следует подвергать их специальной доработке (экстракция). Экспорт и импорт эфирных масел должен осуществляться только при наличии сертификата качества, выдаваемого государственным органом сертификации Украины.

6. При реализации эфирных масел государство должно взять

на себя регулирующую и контролирующую функцию через систему квот, лицензий, таможенных пошлин, налоговых и кредитных льгот, эпидемиологического контроля за качеством масел и конечных изделий, проведения биржевой торговли.

7. В Крыму объективно будут развиваться фермерские хозяйства, каждое имеющее небольшой объем производства сырья и масел и с ограниченными возможностями по их реализации. Поэтому при ценообразовании в отрасли целесообразно использовать тактику "рынка чистой конкуренции".

По теме диссертации опубликованы следующие работы:

1. Перспективы развития эфиромасличной отрасли в Крыму // Тезисы докладов научной конференции в Харьковском государственном аграрном университете. Харьков, 1994. - 0,1 п.л.

2. Эффективность эфиромасличной отрасли в Крыму. Симферополь, 1994. - 2,5 п.л. (в соавторстве).

3. Эффективность эфиромасличного производства // Журнал Школа. ПТУ. Производство. - 1995. - № 2. - 0,1 п.л.

4. Методика определения потерь в эфиромасличной отрасли. Симферополь, 1995. - 1,6 п.л. (в соавторстве).

5. Маркетинг в системе менеджмента // Журнал Школа. ПТУ. Производство. - 1995. - № 2. - 0,1 п.л. (в соавторстве).

6. Основные критерии и показатели оценки маркетинговой деятельности в эфиромасличной отрасли / Инф. листок Крымского ЦНТЭИ, 1996. - 0,1 п.л.

7. Фондовая биржа // Журнал Школа. ПТУ. Производство. - 1995. - № 3. - 0,3 п.л.

8. Внешнеэкономическая деятельность. Симферополь, - 1994. - 2,5 п.л. (в соавторстве).

Чеботарьова Жанна Віталівна "Ефективність маркетингової діяльності (на прикладі ефіромаслиної галузі Криму)".

Дисертація в рукопис.

Дисертація на здобуття вченого ступеня кандидата економічних наук по спеціальності - 08.06.01 - економіка підприємств та форми господарювання.

Кримський сільськогосподарський Інститут. Кафедра агробізнесу та зовнішньо-економічної діяльності. Сімферополь, 1996.

У дисертації проведені маркетингові дослідження виробництва і ринку ефіроолійної галузі, зроблена оцінка їх ефективності і визначені головні напрямки вдосконалення стратегії маркетингу.

Основні наслідки.

- розроблена концептуальна модель стратегії маркетингу в ефіроолійної галузі;
- обґрунтована система показників оцінки ефективності маркетингової діяльності;
- здійснено економіко-математичний аналіз виробництва і реалізації продукції;
- розроблена стратегія маркетингу в галузі.

Критичний розгляд результатів дослідження дозволяє зробити висновки про реальні можливості їх практичної реалізації в ефіроолійній галузі на Україні і країні СНД.

Ключові слова: товар, ринок, попит і пропозиція, маркетинг, ефективність маркетингової діяльності, стратегія і тактика маркетингу, конкуренція, сегментація ринку.

Tshebotariewa Janna Vitalievna "Effectiveness of marketing activities (based on the branch of volatile-oil bearing plants in the Crimean Republic)".

Dissertation is hand written

Dissertation for the award of scientific degree of doctor of philosophy (PhD) in economical sciences in speciality -08.06.01 - Economics of enterprises and forms of management (in agriculture).

Departement of Agro-business.

Crimean agricultural institute. Simferopol, 1996.

Marketing research for the production of volatile-oil bearing plants was carried out in this dissertation. Likewise the assessment of the effectiveness was given. Given also were the main means of improving market strategies.

The main results

- a concept model of marketing strategies for the production of volatile-oil bearing plants was developed.
- the system of indices for the assessment of the effectiveness of marketing was proved.
- economico-mathematical analys of production and the sale of products was carried out.
- markets strategies in this branch of production were developed.

The critical investigation of results of the research let us to do a conclusion about real possibilities of its practical realisation in the branches of volatile-oil in Ukraine and in the CIS.

Key-words: goods, market, demand and supply, marketing, effectiveness of marketing, market politics and strategies, competition, segmentation of market.

Подписано к печати 19.01.96
 Формат 60x84 Объем 1.0 печ. л.
 Заказ N 49 Тираж 60 экз. Бесплатно
 Типография госкомстата Республики Крым
 Симферополь, Кирова, 34

452466

Department of Agricultural Extension, University of California, Davis, California, U.S.A.

Abstract: The present study was conducted to determine the effect of the application of a certain amount of fertilizer on the production of volunteer wheat in a certain area. The results showed that the application of a certain amount of fertilizer had a significant effect on the production of volunteer wheat.

The results of the present study are as follows: The application of a certain amount of fertilizer had a significant effect on the production of volunteer wheat. The results showed that the application of a certain amount of fertilizer had a significant effect on the production of volunteer wheat.

The results of the present study are as follows: The application of a certain amount of fertilizer had a significant effect on the production of volunteer wheat. The results showed that the application of a certain amount of fertilizer had a significant effect on the production of volunteer wheat.

References: [List of references]

Author	Year	Title
[Name]	[Year]	[Title]
[Name]	[Year]	[Title]

Conclusions: The results of the present study indicate that the application of a certain amount of fertilizer has a significant effect on the production of volunteer wheat.

Keywords: Fertilizer, Volunteer wheat, Agricultural extension, University of California, Davis, California, U.S.A.

452466

AB 33.931

AB 33.931

