СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономического факультета Новосибирского ГАУ

Новосибирск 2017

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономического факультета Новосибирского ГАУ

(г. Новосибирск, 10-13 апреля 2017 г.).

Новосибирск 2017

УДК 631.145 (08)
ББК 65.321, я 7

Редакционная коллегия:
А.Т. Стадник, д.э.н., профессор – отв. редактор
С.А. Шелковников, д.э.н., профессор
Е.В. Рудой, д.э.н., доцент
А.В. Завальнюк, к.э.н.
О.В. Агафонова, к.э.н.
И.О. Утешева, к.э.н. - ответственный секретарь

Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сб. трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономического факультета Новосибирского ГАУ (г. Новосибирск, 10-13 апреля 2017 г.). – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – 542 с.

В сборнике научных трудов рассматриваются проблемы развития аграрной науки, пути их решения. Представленные теоретические обобщения и практический опыт работы в современных условиях способствуют дальнейшему повышению эффективности научных исследований и уровня научного обеспечения развития АПК.

Материалы сборника предназначены для преподавателей, студентов, магистрантов, аспирантов, и всех заинтересованных лиц.

© Новосибирский государственный аграрный университет, 2017
Входит в РИНЦ®: да

УДК 656.135.073 (470-571)

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В РОССИИ

Ю.И. Алексенко, студентка гр.4402
В.К. Волобуева, студентка гр.4402
А.В. Завальнюк, канд.экон.наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

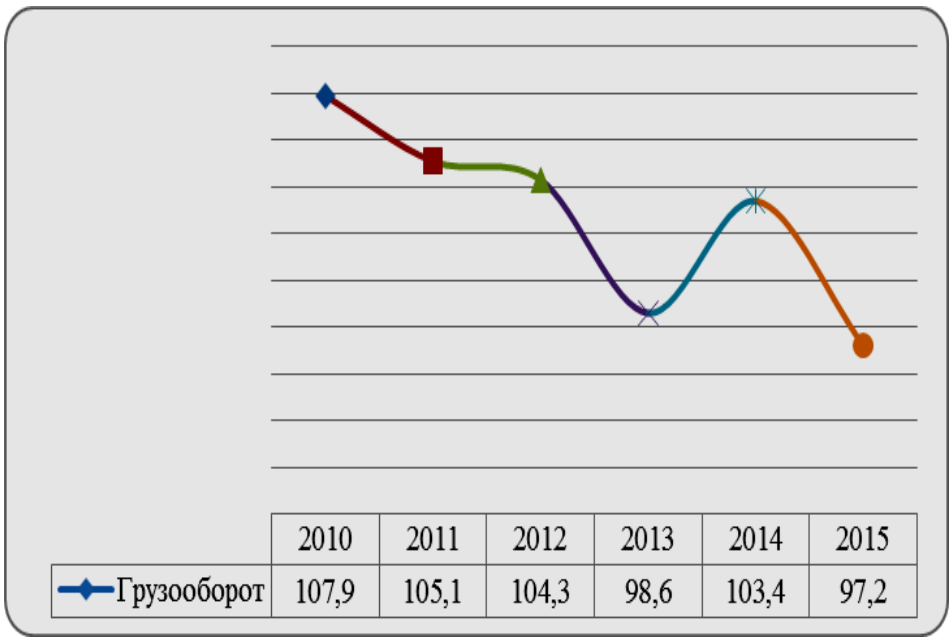
Аннотация: в статье рассмотрено и проанализировано текущее состояние отрасли автомобильных перевозок в России, сделаны соответствующие выводы и выявлен ряд проблем связанный с грузоперевозками, а также описаны методы устранения выявленных проблем.

Ключевые слова: автомобильные грузоперевозки, транспорт, грузопоток, перевозки, анализ, транспортное средство, транспортные услуги.

В настоящее время практически любой вид бизнеса нуждается в транспортировке всевозможных материальных ценностей: товаров, сырья, топлива и тд. Доставка груза осуществляется различными видами транспорта. В статье мы рассмотрим наиболее востребованный тип перевозок – автомобильные грузоперевозки.

Автомобильный парк Российской Федерации насчитывает около 50 млн автомобилей. Из них на долю легковых автомобилей приходилось 41,5 млн. Грузовых автомобилей насчитывалось 6 млн.[1]За последние 15 лет, автопарк вырос в несколько раз – количество легковых автомобилей выросло в 2 раза, а грузовых в 1,5 раз. В частной собственности находится приблизительно 43,2 млн или 90% автомобилей. Наибольший процент частных авто, в категории легковые автомобили – 94.7%, грузовых автомобилей в частной собственности – 58.6%

В настоящее время, российский рынок транспортных услуг имеет отрицательную динамику – происходит снижение величины грузопотока, как внутреннего, так и внешнего[2]:



	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Грузооборот	107,9	105,1	104,3	98,6	103,4	97,2

Рис.1. Динамика грузооборота в 2010-2015 годах Доля автомобильных грузоперевозок от общего объема рынка транспортных услуг в России является наиболее существенной[3]:

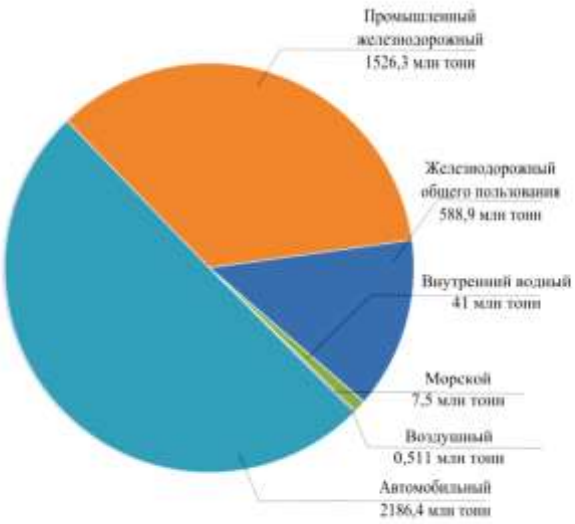
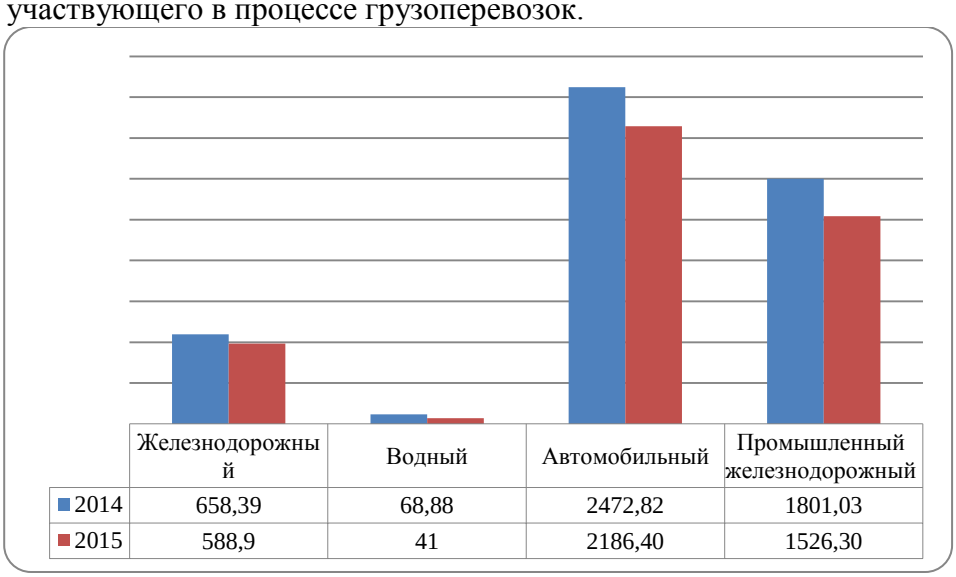


Рис.2. Структура грузоперевозок по видам транспорта

Снижение общего грузопотока на территории России привело к изменению структуры грузоперевозок. На некоторых видах транспорта наблюдался незначительный рост объемов грузоперевозок, а на большинстве - снижение . Итоги анализа деятельности рынка автомобильных грузоперевозок за первое полугодие 2015 года показали - произошло снижение в среднем на 13%, что является наихудшим показателем среди всех видов транспорта, участвующего в процессе грузоперевозок.



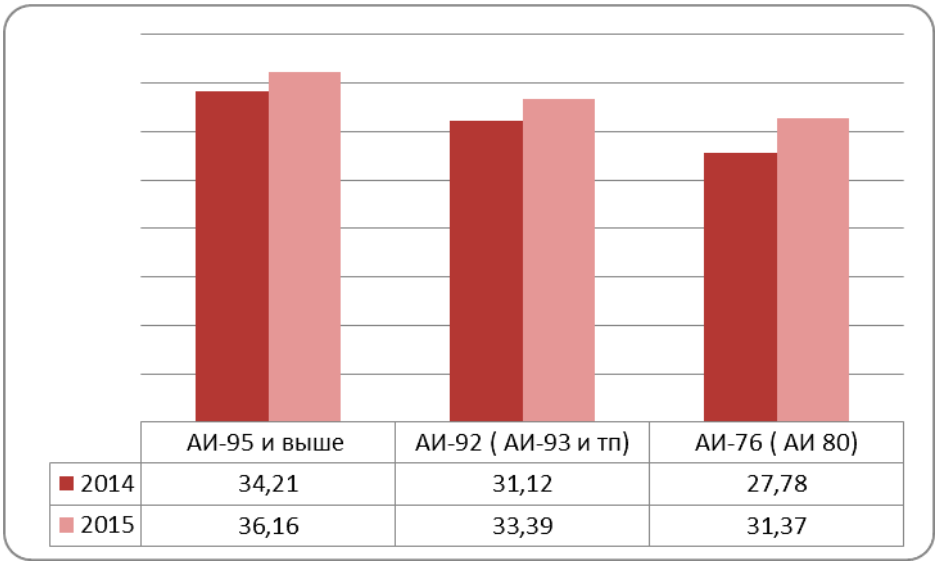
	Железнодорожный	Водный	Автомобильный	Промышленный железнодорожный
2014	658,39	68,88	2472,82	1801,03
2015	588,9	41	2186,40	1526,30

Рис. 3.Изменение доли грузоперевозок по видам транспорта в 2014-2015 гг., млн. тонн

Спад в отрасли непосредственно связан с ростом затрат на автомобильные грузоперевозки в 2015 году, который связан с целым рядом факторов :

1. *Падение курса рубля*. Во-первых, привело к снижению объемов импорта после введения эмбарго на продукты питания. Во-вторых, рост платежей по лизингу и кредиту, которые были оформлены в иностранной валюте.
2. *Увеличение стоимости проезда по платным магистралям.* Ежегодное повышение тарифов в среднем на 5-6% , непосредственно связанное с инфляцией.
3. *Оснащение транспортных средств тахографами.* Тахограф – электронное, контрольно-измерительное устройство, устанавливаемое на транспортное средство взамен спидометра или совместно с ним, предназначенное для непрерывной индикации и регистрации скорости движения, пробега, периодов труда и отдыха водителя. [4]. Приблизительная стоимость устройства составляет 30-40 тысяч рублей и дополнительные затраты на обслуживание.

4. *Рост цен на бензин*. Цены на бензин в России постоянно растут , причиной этому являются налоговые сборы (около 50% от розничной стоимости), снижение экспортных пошлин, снижение курса рубля и падение мировых цен на нефть.



	АИ-95 и выше	АИ-92 (АИ-93 и тп)	АИ-76 (АИ 80)
2014	34,21	31,12	27,78
2015	36,16	33,39	31,37

Рис.4. Динамика средних потребительских цен на автомобильный бензин в июле 2014/2015 г. (рублей за литр)

5. *Изменение порядка уплаты НДС.* В связи с изменением законодательства, потребители транспортных услуг обязаны предоставлять первичные документы, касающиеся грузоперевозок для контроля начисления НДС. Сложность заключается в том, что в упрощенной системе налогообложения с которой работает часть компаний, НДС не выделяется напрямую, то есть две компании, применяющие разные методы налогообложения официально не могут сотрудничать. Вынужденными стали шаги по созданию собственных схем, либо переход на стандартную систему начисления налогов, что влечет за собой дополнительные затраты.

6. *Рост страховых тарифов.* С 2015 года значительно увеличились страховые тарифы по ОСАГО. В среднем по России, тарифы выросли в 1,5 раза..

7. *Рост затрат на ремонт и обслуживание автомобилей.* В кризисной ситуации обновление и модернизация автопарка не является первостепенной задачей организации. Транспортные средства усиленно эксплуатируются на протяжении нескольких лет, до полной выработки полезного ресурса. Такое транспортное средство способно подвести в самый неподходящий момент, а нарушение или срыв сроков поставки обернется новыми денежными затратами и «пятном» на репутации компании.

Помимо негативных факторов, на рынке автомобильных грузоперевозок существуют и перспективы для дальнейшего развития, и постепенного выхода из кризисного состояния отрасли. Одним из важнейших направлений является повышение технологичности, автоматизация и упрощение процесса управлением перевозками. Внедрение новейших IT разработок позволяет осуществить с учетом требования рыночной конъюнктуры и современных достижений науки техники, разработку мер по усовершенствованию систем управления на транспорте; реализацию стратегии организации и достижение наибольшей эффективности производства и качества работ; анализ состояния действующих систем управления и разработку мероприятий по ликвидации недостатков. Ещё одним чрезвычайно важным вектором развития автомобильных перевозок является принятия мер по усилению безопасности грузовых автоперевозок. В текущей российской действительности, перевозчики, регулярно сталкивающиеся с проблемами обеспечения безопасности процесса доставки, уделяют повышенное внимание мерам предосторожности, активно внедряя передовые технологии или прибегая к услугам профессиональных охранных агентств. Современное обеспечение безопасности перевозок включает полный комплекс мер: непосредственная подготовка и проверка транспортного средства – проверка тента и троса,

дополнительная фиксация задних ворот. Обеспечение круглосуточного мониторинга на протяжении всего пути транспортного средства с использованием современные средства связи, которые позволяют оперативно отслеживать местоположения автомобиля: радиостанции, мобильные телефоны, трекеры. Помимо средств связи необходимо обеспечить безопасность транспортного средства грамотными кадрами, которые проходят профессиональную подготовку и способны грамотно действовать при возникновении внештатных ситуаций. Обеспечение безопасности – не просто формальность, это непосредственное влияние на качество предоставляемых услуг, ведь сохранность материальных ценностей в процессе перевозки является приоритетной целью.

Качество, безопасность и надежность влияют друг на друга, невозможно представить себе надежную грузоперевозку, безопасность которой, не обеспечена должным образом.

Проанализировав состояние отрасти автомобильных грузоперевозок можно сделать вывод, что в условиях экономического кризиса грузоперевозчики столкнулись с рядом серьёзных проблем связанных, во-первых с ростром затрат на грузоперевозки, во-вторых, со снижением размера грузооборота и объема грузоперевозок. В условиях конкуренции и борьбы за клиентов, транспортные компании используют разные способы: мелкие и средние в основный массе снижают тарифы на перевозки, тем самым уменьшая прибыль. А крупные операторы в свою очередь модернизируют рабочие схемы повышая качество обслуживания – сократив издержки, с помощью внедрения современных IT решений, позволяющих уменьшить расходы на обеспечение процесса грузоперевозок, а так же используя надежные и современные способы обеспечения безопасности, гарантирующие сохранность грузов и снижение затрат связанных с порчей или хищением.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин, Б.А. Логистика: Учебник. - М.: Инфра-М, 2008.

2. Данные исследования РБК.research «ОБЗОР ПО ЛОГИСТИКЕ И ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКЕ» [Электронн. ресурс]. Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/

3. Данные исследования РБК.research «Рынок автомобильных грузоперевозок в 2015 и прогноз до 2018 г.» [Электронн. ресурс]. Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/

4. Доклад конференции II МЕЖДУНАРОДНАЯ БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БЕЗОПАСНОСТИ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК». "Актуальные тенденции рынка автомобильных грузоперевозок"

5. Миротин Л.Б. «Транспортная логистика», учебник – 2-е изд., стереотип. – М.: Издательство «Экзамен» 2005

6. Официальный сайт Госавтоинспекции [Электронн. ресурс]. Режим доступа :http://www.gibdd.ru/

УДК 519.2; 330.45

ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ РЕШЕНИИ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ ЗАДАЧ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Ю.И. Алексенко, студентка гр.4402
В.К. Волобуева, студентка гр.4402
Н.В. Черношейкина, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье на рассмотренном примере можно сделать вывод, что применение методов математического моделирования, получая оптимальное решение, следует использовать для эффективного управления различными организационными системами, в том числе и логистическими.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, логистическая система, математическое моделирование, оптимальное решение, интервал устойчивости, эффективное управление.

Для эффективного управления различными организационными системами в агропромышленном комплексе, в том числе и логистическими, используются методы математического моделирования[1]. Главной задачей является разработка и применение методов нахождения оптимальных решений на основе данных методов. Математическая модель задачи программирования представляет собой совокупность целевой функции и ограничений, заданных в виде системы уравнений и неравенств. Целевая функция формируется на основе практических соображений. Вместе с наложенными на нее требованием оптимальности, она называется критерием оптимальности [2, стр. 259].

Если критерий оптимальности и все ограничения линейные, то имеем задачу линейного программирования, которое является наиболее разработанной частью математического программирования.

Решение задач линейного программирования осуществляется симплекс-методом [1, стр.77-97], а для исследования полученного решения используется теория двойственности, имеющая прямое отношение к проблеме оценки эффективности используемых ресурсов [1, стр.100-120]. Реализация этих методов нахождения и исследования оптимального плана вручную очень трудоёмкая, особенно для задач значительных размеров.

В настоящее время названные методы реализуются на компьютере в среде Microsoft Excel с помощью надстройки «Поиск решения» [3, стр. 9-26]. Использование программы «Поиск решения» позволяет с легкостью получить оптимальное решение, а также произвести его всесторонний анализ.

Рассмотрим на примере конкретную задачу.

Необходимо найти оптимальное сочетание посевов трех культур: пшеницы, гречихи и картофеля. Эффективность возделывания названных культур (в расчете на 1 га) характеризуется показателями, значения которых приведены в таблице 1. Имеются производственные ресурсы: 4000 га пашни, 3200 чел.-дней труда механизаторов, 4200 чел.-дней ручного труда. Прибыль от реализации 1 ц пшеницы составляет 60 руб., гречихи – 80 руб., картофеля – 50руб. Критерий оптимальности – максимум размер прибыли, полученной от реализации сельскохозяйственных культур.

Таблица 1 – Производственные показатели

Показатель	Сельскохозяйственные культуры		
	пшеница	гречиха	картофель
Урожайность, ц/га	20	15	100
Затраты трудамеханизаторов, чел.-дней	0,3	1,6	2
Затраты ручного труда, чел.-дней	0,6	0,4	3

Составим математическую модель задачи. Введем следующие обозначения:

X_1 – площадь посева, занятая под пшеницей, га;

X_2 – площадь посева, занимаемая гречихой, га;

X_3 – площадь посева, занимаемая картофелем, га.

F– максимальный размер прибыли, руб.

Составим ограничения по ресурсам:

$X_1+X_2+X_3 \leq 4000$ – ограничение по площади использования пашни, га.

$0,3 * X_1+1,6 * X_2+2 *X_3 \leq 3200$ – ограничение по затратам труда механизаторов на выращивание сельскохозяйственных культур, чел.-дней.

$0,6 * X_1+0,4 * X_2+3 * X_3 \leq 4200$– ограничения по затратам ручного труда на выращивание сельскохозяйственных культур, чел.-дней.

$X_i \geq 0$, i = 1, 2, 3 – ограничения по значению переменных.

И сформируем целевую функцию:

$F=60*20*X_1+80*15*X_2+50*100*X_3$

$F=1200*X_1+1200*X_2+5000*X_3 \max$ ⟶

Коэффициенты целевой функции показывает удельную прибыль, т.е. прибыль в расчете на 1 га посевов сельскохозяйственных культур.

Введем данные этой модели в программу «Поиск решения».

	Нормы расхода ресурсов					
Ресурсы	Пшеница	Гречиха	Картофель	Расход	Знак	Наличие
Пашня, га	1	1	1	7261,905	≤	4000
Труд механический, чел./дней	0,3	1,6	2	3200	≤	3200
Труд ручной, чел./дней	0,6	0,4	3	4200	≤	4200
Удельная прибыль, руб/га	1200	1200	5000			
Оптимальное сочетание посевов, га						
Прибыль, руб	-					

Рисунок 1 – Таблица «Исходные данные для расчетов»

И так, в строке «Оптимальное сочетание посевов» будет помещено оптимальное решение X1*, X2*, X3*. В ячейке прибыль введена целевая функция F.В столбец «Расход» введены левые части всех ограничений неравенств, пока они равны 0, т.к. посевы еще не производились.

Нужно настроить решение задачи, указав в MicrosoftExcel, что введенная задача является задачей линейного программирования, для этого использовать кнопку «Параметры» и в появившемся окне отмечаем поле «Линейная модель», это делается для того, чтобы задача решалась автоматически симплекс-методом и стало возможным решение двойственной задачи для последующего алгоритма.

Вернемся в окно «Поиск решения», и нажав команду «Выполнить» получим оптимальное решение задачи.

	Нормы расхода ресурсов					
Ресурсы	Пшеница	Гречиха	Картофель	Расход	Знак	Наличие
Пашня, га	1	1	1	0	≤	1
Труд механический, чел./дней	0,3	1,6	2	3200	≤	3200
Труд ручной, чел./дней	0,6	0,4	3	4200	≤	4200
Удельная прибыль, руб/га	1200	1200	5000			
Оптимальное сочетание посевов, га	6 476	786	-			
Прибыль, руб	8 714 286					

Рисунок 2 – Таблица «Результаты решения задачи»

Одним из наиболее важных элементов анализа является изучение того, как влияют решения изменения параметров модели. Такое исследование называется *анализом устойчивости решения*. Оно позволяет выяснить насколько решение модели чувствительно к изменениям внешних условий, а также определить область применения параметров, в которых оно остается прежним. В общепринятых обозначениях, параметрами модели являются: C_1, C_2, C_3 – удельная прибыль всех видов культур, руб./га, т.к. коэффициент целевых функций. B_1,B_2, B_3 – наличие ресурсов (пашни, механического и ручного труда), это правые части ограничительных неравенств. Двойственные оценки ресурсов, U_1, U_2, U_3– показывают теневые цены всех ресурсов. Это показатели дефицита ресурсов. Если ресурс в избытке, то его теневая цена равна 0. Теневые цени ресурсов показывают насколько изменится суммарная прибыль F, если количество ресурсов изменится на единицу. Из теории двойственности следует, что оптимальная суммарная прибыль:

$F^*=C_1X_1^*+C_2X_2^*+C_3X_3^*$

и в то же время, $F^*=U_1B_1+U_2B_2+U_3B_3$.

После выполнения программы «Поиск решения» появляется окно «Результаты поиска решения».

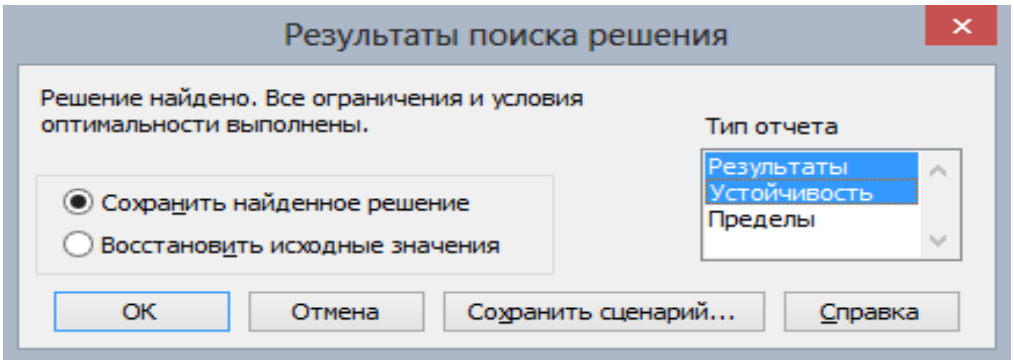


Рисунок 3 – Результаты поиска решения

Ячейка	Имя	Результ. значение	Нормир. стоимость	Целевой Коэффициент	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
B8	Оптимальное сочетание посевов, га Пшеница	2 705	-	1200	292	240
C8	Оптимальное сочетание посевов, га Гречиха	503		1200	2 906	317
D8	Оптимальное сочетание посевов, га Картофель	792	-	5000	1 143	3 800

Ячейка	Имя	Результ. значение	Теневая Цена	Ограничение Правая часть	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
E3	Пашня, га Расход	4000	277	4000	3 262	2 340
E4	Труд механический,	3200	220	3200	3 600	725
E5	Труд ручной, чел./дней Расход	4200	1 428	4200	1 024	2 108

Рисунок 4 – Отчет по устойчивости результатов

Используем тип отчета: устойчивость. Из этого отчета, видно, что найденное оптимальное решение, будет устойчиво, т.е. не изменится если удельная прибыль каждой культуры будет содержаться в интервалах:

$C_1 \in (1200; -240; 1200; 292)=(960;1492)$;

аналогично $C_2 \in (883;4106)$;

$C_3 \in (1200;6143)$.

Найденные интервалы устойчивости, целевых коэффициентов показывают, что оптимальное решение сохраняется, если удельная прибыль каждой культуры содержится в этих интервалах.

Теневые цены всех ресурсов составят соответственно 277руб./га для пашни, 220руб./чел. дней для механического труда, и 1428 р/чел. дней для ручного труда.

Эти теневые цены являются устойчивыми, т.е. не меняются при следующем наличии ресурсов:

$B_1 \in (4000-2340;\ 4000+3262) = \in (4660; 7262)$ га

$B_2 \in (2475; 6800)$ чел. дней

$B_3 \in (2092; 5224)$ чел. дней

Оптимальную прибыль модно вычислить двумя способами:

$F^*= 1200*2705+1200*503+5000*792=7809249$.

$F^*=277*4000+220*3200+1428*4200=7809249$.

Что соответствует полученному оптимальному размеру прибыли.

Анализ устойчивости может быть дополнен параметрическим анализом, цель которого состоит в изучении свойств решения математических функций, тех или иных параметров моделей.

Исследуем зависимость посевов пшеницы и величины прибыли от удельной прибыли пшеницы C_1. Для этого, возьмем сначала самое маленькое значение для C_1, C_1=0, и найдем оптимальное решение и соответствующие ему интервалы устойчивости по отчету устойчивости.

Ячейка	Имя	Результ. значение	Нормир. стоимость	Целевой Коэффициент	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
B8	сочетание посевов, га Пшеница	-	- 960	0	960	1E+30
C8	сочетание посевов, га Гречиха	300	-	1200	2800	533
D8	сочетание посевов, га Картофель	1 360	-	5000	4000	3500

Рисунок 5 –Оптимальное решение по отчету устойчивости

Из рисунка 5 видим, что X_1*=0, $C_1 \in (-\infty;960)$.

Возьмем следующее значение C_1=961, выходящее за пределы интервалоустойчивости. Согласно новому оптимальному прогнозу соответствует новый отчет по устойчивости (рис.6).

Ячейка	Имя	Результ. значение	Нормир. стоимость	Целевой Коэффициент	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
B8	Оптимальное сочетание посевов, га Пшеница	2 705	-	961	531	1
C8	Оптимальное сочетание посевов, га Гречиха	503	-	1 200	2 850	13
D8	Оптимальное сочетание посевов, га Картофель	792	-	5 000	5	3 726

Рисунок 6 – Фрагмент отчета по устойчивости при C_1=961

Произведя анализ полученного решения, получим результаты, показывающие, что под посевы пшеницы нужно отвести 2705 га, под посевы гречихи 503 га, под картофель 792 га (рис.6).

Видим, что X_1*=2705, $C_1 \in (960, 1492)$. Берем следующее значение для C_1=1493, получим следующие результаты по устойчивости и новое оптимальное решение (рис.7).

Ячейка	Имя	Результ. значение	Нормир. стоимость	Целевой Коэффициент	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
B8	сочетание посевов, га Пшеница	3 250	-	1 493	3 507	1
C8	сочетание посевов, га Гречиха	-	- 1	1 200	1	1E+30
D8	сочетание посевов, га Картофель	750	-	5 000	9	3507

Рисунок 7 –Фрагмент отчета по устойчивости при c1=1493

Оптимальное значение X_1=3250 и $C_1 \epsilon$(1492;5000). Далее C_1=5001, тогда новый отчет по устойчивости (рис.8).

Ячейка	Имя	Результ. значение	Нормир. стоимость	Целевой Коэффициент	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
B8	Оптимальное сочетание посевов, га Пшеница	4 000	-	5001	1E+30	1
C8	Оптимальное сочетание посевов, га Гречиха	-	- 3 801	1200	3801	1E+30
D8	Оптимальное сочетание посевов, га Картофель	-	- 1	5000	1	1E+30

Рисунок 8 –Фрагмент отчета по устойчивости при C_1=5001

Видим, что X*=4000, а $C_1 \epsilon$(5000;+∞). Таким образом исчерпаны все значения для C_1. Итоговые результаты представим в таблице 2.

Интервалы устойчивости оптимального плана				
c1	(-∞;960)	(960;1492)	(1492;5000)	(5000;+∞)
x1*	-	2 705	3 250	4 000
x2*	300	503	-	-
x3*	1 360	792	750	-

Рисунок 9 – Результаты решения таблицы2 «Интервалы устойчивости оптимального плана»

По результатам таблицы 2 (рис. 9) построим график зависимости площади посевов пшеницы от ее удельной прибыли.

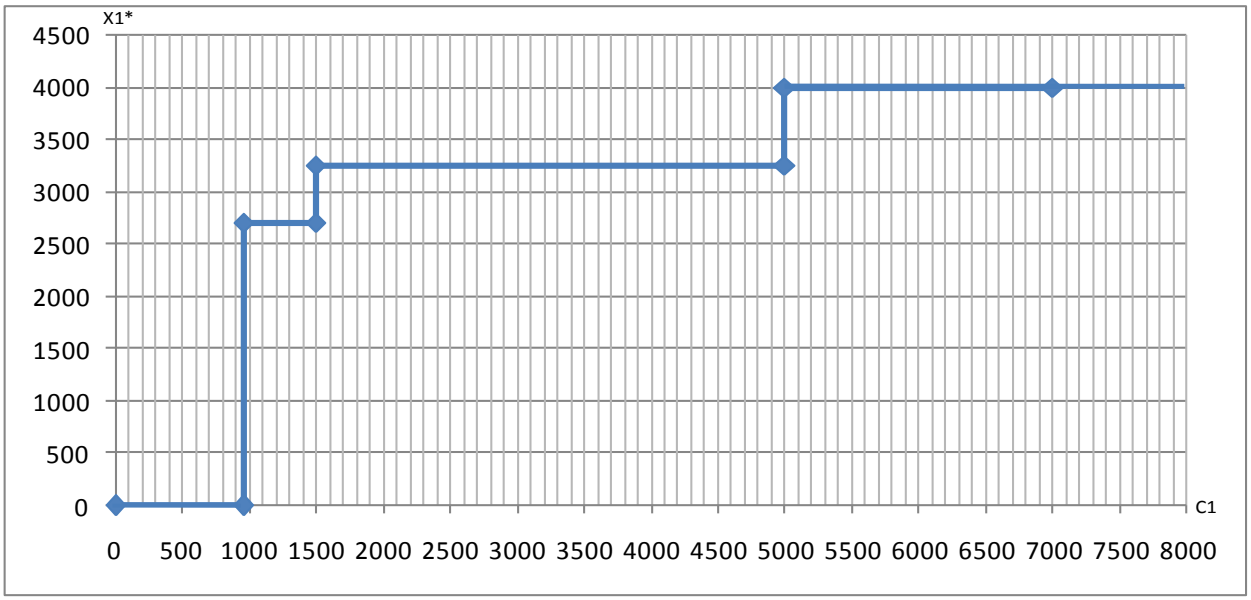


Рисунок 10 – График зависимости пашни под пшеницу от удельной прибыли пшеницы

Найдем зависимость прибыли от удельной прибыли пшеницы. На каждом интервалеустойчивости, с учетом полученных оптимальных планов на этих интервалах.

$F(C_1)=C_1*X_1+C2*X2+C3*X3=C1*X1+1200*X_2+5000*X_3$.

$C_1\epsilon(-\infty;960)$; $F(C_1)=C_1*0+1200*300+5000*1360=7160000$.

$C1\epsilon(960\$1492)$

$F(C_1)=C_1*2705+1200*503+5000*792=2705*C_1+4563600$

$C_1\epsilon(5000;+\infty)$

$F(C_1)=C_1*4000+1200*0+5000*0=4000*C_1$

Полученные результаты оформим в таблице 3

Зависимость общей прибыли от удельной прибыли пшеницы

c1	(-∞;960)	(960;1492)	(1492;5000)	(5000;+∞)
F(c1)	7 160 000	2705c1+45636	3250c1+37500	4000c1

Рисунок 10 – Результаты решения таблицы 3 «Зависимость общей прибыли от удельной прибыли пшеницы»

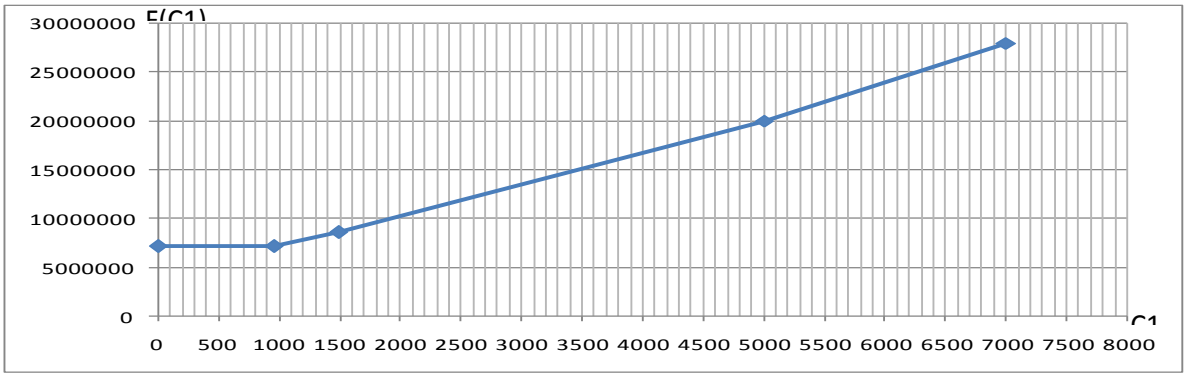


Рисунок 11 – График зависимости от удельной прибыли пшеницы

Найдем зависимость теневых цен U, от площади пашни под пшеницу B_1, используем интервалы устойчивости для теневых цен и соответственно ответы берем $B_1=1$.

Ячейка	Имя	Результ. значение	Теневая Цена	Ограничение Правая часть	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
E3	Пашня, га Расход	1	5000	1	1399	1
E4	Труд механический, чел./дней Расход	2	0	3200	1E+30	3198
E5	Труд ручной, чел./дней Расход	3	0	4200	1E+30	4197

Рисунок 12 – Фрагмент отчета по устойчивости при B_1=1

Теневые цены U_1=5000; U_2=0;U_3=0.

Интервал устойчивости $B_1 \epsilon$(0;1400) Берем B_1=14014. Находим новые теневые цены из отчета по устойчивости(рис.13).

Ячейка	Имя	Результ. значение	Теневая Цена	Ограничение Правая часть	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
E3	Пашня, га Расход	1401	615	1401	259	1
E4	механический, чел./дней Расход	2 802	-	3200	1E+30	398
E5	ручной, чел./дней Расход	4200	1 462	4200	3	3 640

Рисунок 13 – Фрагмент отчета по устойчивости при B_1=1401

Теневые цены U_1=615; U_2=1462. Интервал устойчивости $B_1 \epsilon$(1400;1660). Далее берем B_1=1661 и находим новые теневые цены (рис.14).

Ячейка	Имя	Результ. значение	Теневая Цена	Ограничение Правая часть	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
E3	Пашня, га Расход	1661	277	1 661	5 601	1
E4	механический, чел./дней Расход	3200	220	3 200	2	433
E5	ручной, чел./дней Расход	4200	1 428	4 200	611	10

Рисунок 14 – Фрагмент отчета по устойчивости при B_1=1661

Полученные результаты соответствуют первоначальному решению, т.к. B_1=4000 попадает в интервал устойчивости $B_1 \epsilon$(1660;7262).

Берем следующее значение B_1=7263 (рис. 15).

Ячейка	Имя	Результ. значение	Теневая Цена	Ограничение Правая часть	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
E3	Пашня, га Расход	7 262	0	7263	1E+30	1
E4	механический, чел./дней Расход	3200	286	3 200	5	1 100
E5	ручной, чел./дней Расход	4200	1 857	4 200	1	3 400

Рисунок 15 – Фрагмент отчета по устойчивости при B_1=7263

Видим новые теневые цены и интервалы устойчивости $B_1 \epsilon (7262;+\infty)$.

Все значения для B_1исчерпаны. Результаты теневых цен сгруппированы в таблице 4.

Интервалы устойчивости теневых оценок для площади пашни под пшеницу

c1	(0;1400)	(1400;1660)	(1660;7262)	(7262;+∞)
u1*	5000	615	277	0
u2*	0	-	220	286
u3*	0	1 462	1 428	1 857

Рисунок 16 – Результаты решения таблицы 4 «Интервалы устойчивости теневых оценок для площади пашни под пшеницу»

По результатам этого анализа построим график зависимостей теневой оценки U_1 для пшеницы от площади пашни под пшеницу B_1 (рис.15).

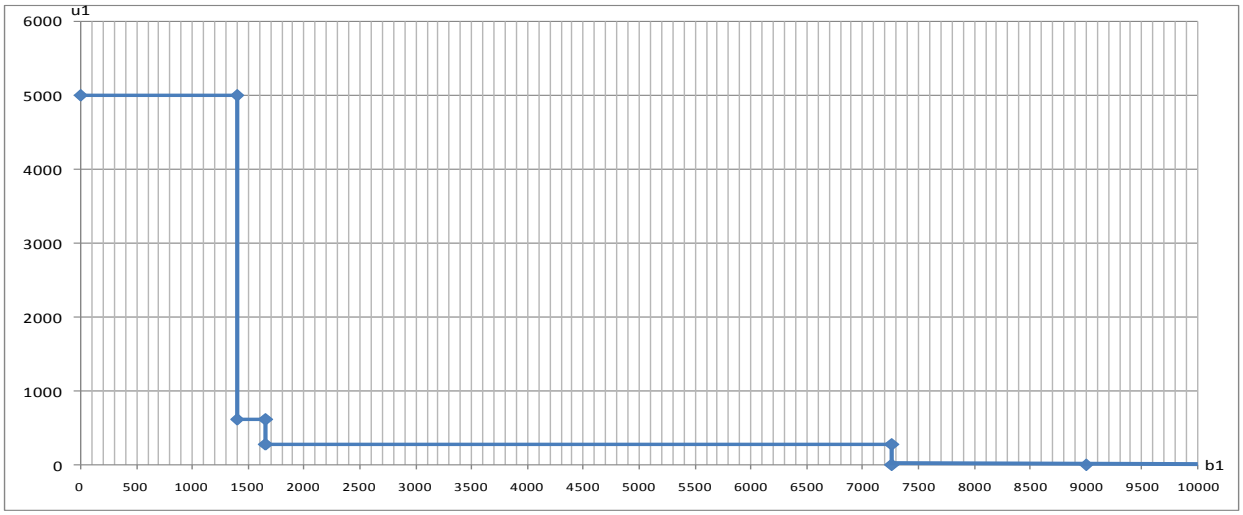


Рисунок 17 – График функции предельной эффективности площади посевов под пшеницу

Найдем зависимость общей прибыли Fот теневой цены посева под пшеницу.

$F(B_1)=U_1*B_1+U_2*B_2+U_3*B_3=U_1*B_1+U_2*3200+U_3*4200.$

Рассчитаем оптимальную прибыль F* для каждого интервала устойчивости для B_1 по данным таблицы 4:

$B_1 \epsilon (0;1400)$

$F(B_1)=5000 * B_1 + 0 * 3200 + 0 * 4200 = 5000 * B_1$

$B_1 \epsilon (1400;1600)$

$F(B_1) = 615 * B_1 + 0 * 3200 + 1462 * 4200 = 615 * B_1 + 6138262$

$B_1 \epsilon (1660;7262)$

$F(B_1) = 277 * B_1 + 220 * 3200 + 1428 * 4200 = 277 * B_1 + 6699422$

$B_1 \epsilon (7262;+\infty)$

$F(B_1)=0*B_1+286*3200+1857*4200=8714286$

Сведем полученные результаты в таблицу5.

Зависимость общей прибыли от площади посевов под пшеницу				
b1	(0;1400)	(1400;1660)	(1660;7262)	(7262;+∞)
F(b1)	5000b1	615b1+613846	277b1+66994	8 714 286

Рисунок 18 – Результаты решения таблицы 5 «Зависимость общей прибыли от посевов под пшеницу»

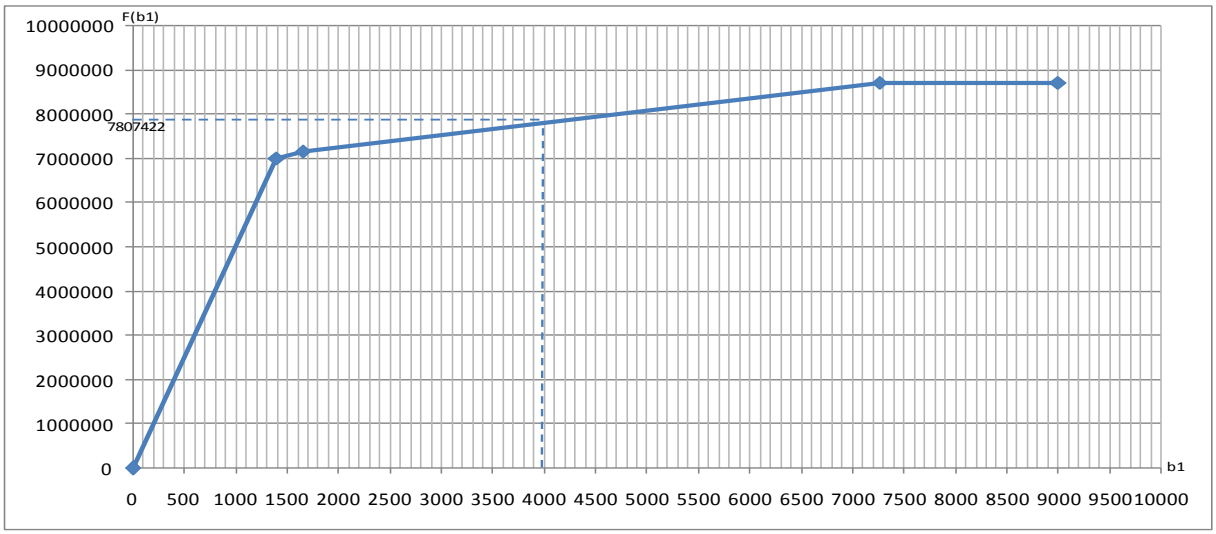


Рисунок 19 – График зависимости прибыли от площади пашни под пшеницу

Аналогично можно исследовать зависимость оптимального плана посевов и величин прибыли от удельной прибыли других культур, гречихи и картофеля, и величины площади посева каждой из этих культур.

Таким образом, на рассмотренном примере можно сделать вывод, что применение методов математического моделирования, получая оптимальное решение, следует использовать для эффективного управления различными организационными системами, в том числе и логистическими системами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Исследование операций в экономике: учеб.пособие для вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко, И.М. Тришин, М.Н. Фридман; под ред. Н. Ш. Кремера. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, ИД Юрайт. 2013. – 438 с. – Серия: Бакалавр. Углубленный курс. [Электронный ресурс]. URL:http://static.my-shop.ru/product/pdf/134/1332999.pdf

Тяпухин, А. П. Логистика. В 2 ч. Часть 1: учебник для академического бакалавриата / А. П. Тяпухин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство

УДК 336.226

УПЛАТА ВОДНОГО НАЛОГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ЕГО УЧЕТ

Э.Р. Аминова, студентка 3 курса НГАУ
Е.В. Убоженко, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Организации, являющиеся водопользователями, часто сталкиваются с проблемами при исчислении и уплате водного налога. В статье рассмотрены основные причины споров с налоговыми органами по вопросам обложения водным налогом.

Ключевые слова: водопользователи, налогоплательщик, водный налог, налоговый орган, объект налогообложения, поверхностные воды, объем воды.

Водный налог установлен гл. 25.2 НК РФ и введен в действие с 1 января 2005 г. вместо действовавшей до этого платы за пользование водными объектами**.** Плательщиками водного налога признаются организации и физические лица, осуществляющие специальное и (или) особое водопользование в соответствии с российским законодательством. Водный налог – платеж федерального уровня.

В соответствии со ст. 333.9 НК РФ объектом налогообложения водным налогом признаются забор воды из водных объектов и др.[3].

При заборе воды налоговая база определяется как объем воды, забранной из водного объекта за налоговый период.

Объем воды, забранной из водного объекта, определяется на основании показаний водоизмерительных приборов, отражаемых в журнале первичного учета использования воды.

В случае отсутствия водоизмерительных приборов объем забранной воды определяется исходя из времени работы и производительности технических средств. В случае невозможности определения объема забранной воды исходя из времени работы и производительности технических средств объем забранной воды определяется исходя из норм водопотребления.

Площадь предоставленного водного пространства определяется по данным лицензии на водопользование (договора на водопользование), а в случае отсутствия в лицензии (договоре) таких данных по материалам соответствующей технической и проектной документации.

Налоговым периодом признается квартал.

Базовые ставки водного налога по видам водопользования указаны в п. 1 ст. 333.12 НК РФ. С 2015 года к ним применяют повышенный коэффициент, установленный НК РФ [3].

При расчете водного налога к общим ставкам применяется повышающий коэффициент. С 2017 года к ставке водного налога применяется новое значение повышающего коэффициента. В 2017 году его значение составляет 1,52. В прошлом году этот коэффициент был предусмотрен в размере 1,32.

Налоговые ставки применяются в 2017 г.– с коэффициентом 1,52, в 2018 г. - 1,75, в 2019 г.–2,01, в 2020 г. –2,31, в 2021 г.–2,66, в 2022 г. –3,06, в 2023 г.–3,52, в 2024 г. –4,05, в 2025 г. –4,65 [1]**.**

Общая сумма налога уплачивается по местонахождению объекта налогообложения.

ОАО «Щеглово» является плательщиком водного налога. В соответствии со ст.333.8 Налогового кодекса РФ налогоплательщиками водного налога признаются организации и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, осуществляющие пользование водными объектами, подлежащее лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Лицензия на пользование недрами на условиях соглашений о разделе продукции должна содержать соответствующие данные и условия, предусмотренные указанным соглашением.

Условия пользования недрами, предусмотренные в лицензии, сохраняют свою силу в течение оговоренных в лицензии сроков либо в течение всего срока ее действия. Изменения этих условий допускается только при согласии пользователя недр и органов, предоставивших лицензию, либо в случаях, установленных законодательством.

Таким образом, организация на основании соответствующих разрешительных документов, выданных в установленном порядке, осуществляет водопользование, подлежащее лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации, организация признается плательщиком водного налога[2].

Водный налог ОАО «Щеглово» рассчитывает поквартально непосредственно в налоговой декларации, которую представляют в ИФНС не позднее 20-го числа месяца,

следующего за отчетным кварталом. В такие же сроки производят уплату налога. Оплату его производят по месту нахождения объекта водопользования.

В 4 квартале 2016 г. в ОАО «Щеглово» объем воды, забранной из водного объекта, признаваемый объектом налогообложения (тыс. куб. м) составил 30,6, в том числе в пределах установленного лимита составляет так же 30,6. Налоговая ставка - в пределах установленного лимита 342.

Расчет потребления воды в ОАО «Щеглово» за 4 квартал 2016 года приведен ниже.

1) КРС взрослый: $503 * 50 * 90 = 2263500$ литр.

2) КРС молодой: $120 * 50 * 90 = 540000$ литр.

3) Свиньи: $89 * 20 * 90 = 160200$ литр.

4) Лошади: $17 * 60 * 90 = 91800$ литр.

5) $\frac{2263500+540000+160200+91800}{100} = 30555$ м^3≈30,6 м^3

6) $30{,}6 * 342 * 1{,}32 * 1{,}1 = 15195$ руб.≈15208 руб.

В итоге сумма налога, подлежащая уплате, составила 15208 руб.

В бухгалтерском учете расчеты по водному налогу ведутся на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам», на отдельном субсчете «Расчеты по водному налогу». Начисление и уплата налога отражаются в учете следующими проводками:

Дебет счетов 20 (21, 23, 25) Кредит счета 68 субсчет «Расчеты по водному налогу»– начислен водный налог;

Дебет счета 68 субсчет «Расчет по водному налогу» Кредит счета 51– уплачен водный налог.

Порядок отражения водного налога при расчете налогов зависит от того, какую систему налогообложения применяет организация.

Водный налог постепенно (пока не истекут сроки действия ранее выданных лицензий на водопользование) будет вытеснен неналоговой платой. Речь идет исключительно о той части налога, которая взимается за пользование поверхностными водными объектами. Что касается подземных водных объектов, то нормативная база взимания налога в отношении такого водопользования не изменилась. В 2017 году налог за пользование подземными водными объектами исчисляется и уплачивается в прежнем порядке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] – режим доступа: https://www.nalog.ru/rn15/taxation/taxes/watertax/

2.Консультант плюс [Электронный ресурс] – режим доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/858b17402d7084620bcbc3551046ce61670f7427/

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)от 05.08.2000 N 117-ФЗ. Глава 25.2. Водный налог

УДК 657.146

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Д.Н. Артёмов, магистрант
И.А. Севастеева, канд. эконом. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Государственная поддержка сельскохозяйственных организаций – важная и неотъемлемая часть по решению стратегических задач государства в обеспечении национальной безопасности. Продовольственная безопасность РФ – одно из главных направлений национальной безопасности государства в средне- и долгосрочной перспективе, это фактор сохранения государственности и независимости, важнейшая составляющая

демографической политики и необходимое условие реализации повышения качества жизни граждан.

Ключевые слова: Динамика, структура, государственная поддержка.

Для проведения полноценного анализа государственной поддержки в рамках субъекта – Новосибирской области, сформирована таблица 1. Данные для анализа взяты за 5-летний период с 2012 по 2016 гг. включительно.

Таблица 1 – Объем государственной поддержки сельского хозяйства Новосибирской области

Направление государственной поддержки	Предусмотрено в текущем году, тыс. руб.				
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии	x	57 346	110 682	79 394	5 505
Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства	x	1 251 779	1 003 042	831 947	778 885
Возмещение части процентной ставки по кредитам и займам	1 180 570	1 259 770	1 408 761	1 838 182	855 531
Государственная поддержка отраслей животноводства	100 649	707 620	344 687	431 471	579 295
Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие	x	x	x	108 823	x
ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы»	x	x	x	16 109	44 008
ФЦП "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года"	x	x	336 840	241 110	283 371
Государственная поддержка отраслей растениеводства	298 886	63 416	41 935	154 626	48 153
Государственная поддержка малых форм хозяйствования	x	86 345	89 946	138 791	144 656
Государственная поддержка экономически значимых региональных программ	753 843	x	176 920	116 851	x
Возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов АПК	x	x	x	x	283 897
Прочая поддержка по государственным программам, не действующим после 2013 г.	561 924	675 400	x	x	x
Всего	2 895 872	4 101 675	3 512 812	3 957 304	3 023 301

В первую очередь рассмотрим основные направления расходования бюджетных средств в 2016 году (рис.1):

1. Основное направление расходования средств (28,3%) – возмещение по кредитам и займам в размере 855 млн руб.;

2. Второе по размеру значение (25,8%) – оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства на 779 млн руб.;

3. Третье по величине расходование (19,2%) – поддержка отрасли животноводства в размере 579 млн руб.

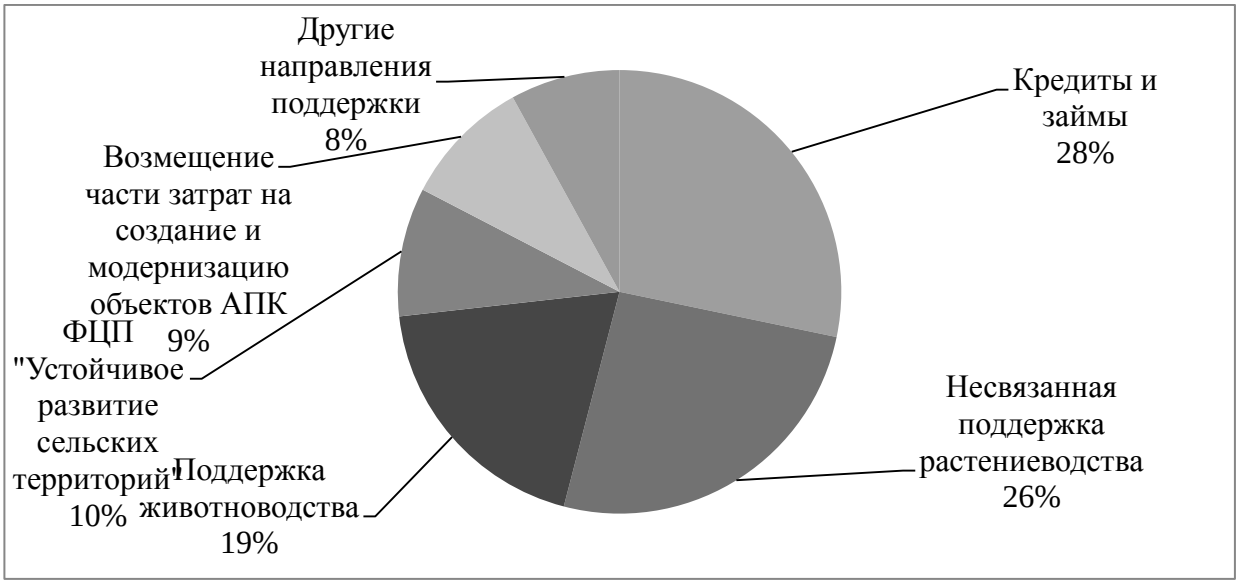


Рисунок 1 – Структура государственной поддержки сельского хозяйства Новосибирской области в 2016 г., %

Проведем динамический анализ общего объема государственной поддержки сельского хозяйства Новосибирской области в период с 2012 по 2016 гг.:

1. Общий объем поддержки в 2016 году составил 3 023 млн руб.;
2. За анализируемый период государственная поддержка показывает рост на 4,4%, что недостаточно для сохранения уровня финансирования на одном уровне с учетом инфляции;
3. В 2013 году из бюджетов разных уровней на поддержку сельского хозяйства Новосибирской области было выделено 4,1 млрд. руб. (+41,6% за год), но уже в следующем 2014 году произошел спад до 3,5 млрд (-14,4%);
4. Возмещение части процентной ставки по кредитам и займам за период снизилось с 1 181 млн руб. до 855,5 млн руб. (-27,5%);
5. Государственная поддержка отрасли животноводства показывает рост в 5,75 раз и составляет 579,3 млн руб. в 2016 году против 100,6 млн руб. в 2012 году;
6. В тоже время поддержка отрасли растениеводства снизилась на 84% и в 2016 году составила 48,1 млн руб. против 299 млн руб. в 2012 году.

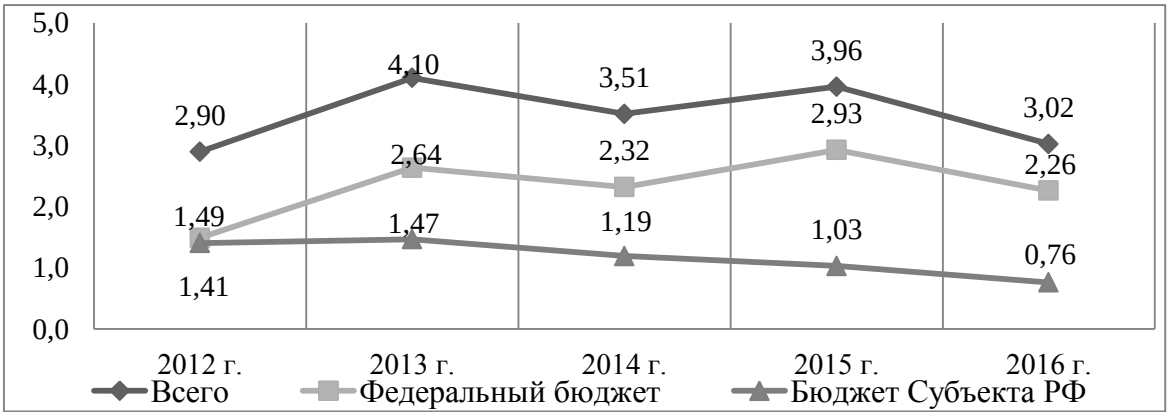


Рисунок 2 – Динамика государственной поддержки сельского хозяйства Новосибирской области, млрд. руб.

Таблица 2 – Изменение доли бюджета Новосибирской области в государственной поддержке

Направление государственной поддержки	Предусмотрено в текущем году, тыс. руб.			
	2013 г.		2016 г.	
	Всего:	в т.ч. за счет бюджета субъекта РФ, %	Всего:	в т.ч. за счет бюджета субъекта РФ, %
Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии	57 346	13,2	5 505	59,1
Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства	1 251 779	40,5	778 885	21,3
Возмещение части процентной ставки по кредитам и займам	1 259 770	19,9	855 531	22,9
Государственная поддержка отраслей животноводства	707 620	26,0	579 295	21,3
Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие	x	x	-	x
ФЦП «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы»	x	x	44 008	x
ФЦП "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года"	x	x	283 371	70,7
Государственная поддержка отраслей растениеводства	63 416	78,1	48 153	21,3
Государственная поддержка малых форм хозяйствования	86 345	45,3	144 656	32,4
Государственная поддержка экономически значимых региональных программ	-	x	-	x
Возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов АПК	x	x	283 897	5,0
Прочая поддержка по государственным программам, не действующим после 2013 г.	675 400	63,4	x	x
Всего	4 101 675	35,7	3 023 301	25,2

Рассмотрим анализ доли бюджета Новосибирской области в финансировании государственных программ поддержки сельского хозяйства:

1. Доля бюджета Новосибирской области в общей сумме расходования средств – 25,2% или 760,5 млн руб. из 3 млрд. руб. всего;

2. Наибольшая доля бюджета принадлежит следующим направлениям: ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий» – 70,7% всех расходов и возмещение части затрат на уплату страховой премии – 59,1%;

3. Стоит отметить, что в сравнении с данными 2012 года доля расходов бюджета субъекта значительно снизилась – с 1 405,6 тыс. руб. (48,5%) в 2012 г. до 760,5 тыс. руб. (25,2%) в 2016 г.

В ходе анализа изменения доли бюджета Новосибирской области было выявлено:

1. За анализируемый период снизились почти все показатели финансирования из бюджета Новосибирской области, в т.ч.: на 80% сократилась Поддержка отрасли растениеводства, на 67% – Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям, на 57% – Возмещение части затрат на уплату страховой премии, на 33% – Поддержка отрасли животноводства, Возмещение по кредитам и займам – на 22%;

2. Общее сокращение средств из бюджета Новосибирской области составило 48% (с 1 446 млн руб. в 2013 году до 760,5 млн руб. в 2016 году);

3. Несмотря на сильное уменьшение расходования средств из бюджета субъекта РФ, ему сопутствовало соответствующее увеличение финансирования из Федерального бюджета.

Таким образом, происходит ежегодное уменьшение роли финансирования бюджета Новосибирской области в государственной поддержке сельского хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс] – режим доступа: https://www.nalog.ru/rn15/taxation/taxes/watertax/

2.Консультант плюс [Электронный ресурс] – режим доступа:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/858b17402d7084620bcbc3551046ce61670f7427/

УДК 649.12/.18

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Д.Н. Артёмов, магистрант
И.А. Севастеева, канд. эконом. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Государственное стимулирование стратегической отрасли сельского хозяйства и развитие сельских территорий для большинства экономически развитых стран мира «не по сути, но по содержанию» это обязанность.

Ключевые слова: Анализ, сельское хозяйство.

Рассмотрим финансирование из Федерального бюджета по программе «Устойчивое развитие сельских территорий», то есть те ежегодные субсидии, предоставляемые бюджетам субъектов РФ (табл.1).

Таблица 1 – Финансирование по ГП «Устойчивое развитие сельских территорий» на 2017 г. из Федерального бюджета.

Направление субсидий	Объем финансирования, тыс. руб.
Меры по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности	3 456 098,8
Комплексное обустройство объектами социальной и инженерной инфраструктуры	3 253 552,3
Грантовая поддержка местных инициатив граждан	76 455,2
Итого:	6 786 106,3

Таким образом, из Федерального бюджета по программе «Развития сельских территорий» в 2017 году запланировано выделить 6,7 млрд. руб. бюджетам субъектов РФ. Исходя из численности сельского населения, согласно данным Министерства сельского хозяйства, можно рассчитать размер финансирования на одного человека (табл.2).

Таблица 2 – Численность сельского населения, млн чел.

Год	Всего	в т.ч. сельское	Удельный вес сельского населения, %
2010 г.	142,8	37,8	26,4
2015 г.	146,3	38,0	26,0
2016 г.	146,5	37,9	25,9

Исходя из данных Министерства сельского хозяйства на 2016 год 37,9 млн чел. проживают в сельской местности. Население в сельской местности снижается незначительно, за 6 лет уменьшение ≈ 100 тыс. чел., но при этом происходит рост численности общего населения, в связи с чем доля сельского населения за 6 лет сократилась на 0,5 п.п. Урбанизация и постепенный отказ от жизни в сельской местности – неизбежная общемировая тенденция развития общества, в связи с чем, на перспективу, в сельской местности будут функционировать только промышленные или сельскохозяйственные конгломераты, образованные на базе крупных организаций, функционирование которых невозможно в пределах городских территорий в связи с производственными процессами или

недостаточностью продуктивности земель, расположенных вблизи мест концентрации населения.

Таблица 3 – Размер государственной поддержки на одного сельского жителя в РФ и Германии.

	Сельское население, млн чел.	Объем федеральных субсидий, млн руб.	Удельный объем субсидий, руб./чел.
РФ	37,9	6 786,1	179,10
Германия	10,6	75 010,0	7 039, 00

Таким образом, в целом по РФ в 2017 году удельный размер субсидий на 1 человека составит ≈ 179 рублей. Сравним эти показатели с Германией.

Общая численность населения страны – 81,5 млн чел. Из них по разным оценкам около 13% проживают в сельской местности. Соответственно это 10,6 млн чел. Государственные субсидии на развитие сельских регионов в 2015 году составили 1 300 млн евро, таким образом удельный объем составляет ≈ 122 евро на человека (по курсу 57,7 рубля за 1 евро ≈ 7 039 рублей).

Таким образом, финансирование развития сельской местности в РФ в 39 раз отстает от уровня Германии, при сельском населении большем в 3,6 раза (37,9 млн чел. в РФ, против 10,6 млн чел. в Германии).

Таблица 4 – Номинальный объем ВВП в сельском хозяйстве, млрд. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ВВП в рыночных ценах	71 016,7	77 945,1	80 804,3
в т.ч. сель. хоз., охота и лес.хоз.	2 248,9	2 706,9	3 158,2
Удельный вес сель. хоз., охоты и лес. хоз., %	3,6	4,0	4,4

Вопреки общемировым тенденциям снижения доли сельского хозяйства в % к ВВП и его росту в натуральном и денежном выражении, в РФ в период 2013-2015 гг. удельный вес всей сельскохозяйственной продукции (с учетом продукции лесного хозяйства) увеличился с 3,6% до 4,4%. В 2015 году размер ВВП созданного в сельском хозяйстве составил 3 158,2 млрд. руб. Для удобства сравнения сведем данные РФ и Германии.

Таблица 5 – ВВП в сельском хозяйстве в 2015 г. (1 евро ≈ 57,7 на 02 июня 2015 г.), млрд. руб.

Страна	ВВП, всего	ВВП в с/х	Удельный вес сельхоз. продукции в ВВП страны
РФ	80 804,3	3 158,2	4,4
Германия	174 000,0	1 217,5	0,7

Таким образом, РФ безусловно является страной, в которой сельское хозяйство играет очень важную роль. При разнице в ВВП с Германией более чем в 2,2 раза, РФ производит в 2,6 раза больше сельскохозяйственной продукции и доля сельского хозяйства в ВВП значительно выше (стоит отметить, что разница в ВВП посчитана по номиналу, т.е. с помощью рыночного обменного курса, показатель является фактическим и не учитывает разницу в ценах на однородные товары и услуги в различных странах).

Таблица 6 – Сопоставление государственной поддержки сельского хозяйства и ВВП стран на 2015 г., млрд. руб.

Страна	ВВП, всего	ВВП в с/х	Объем государственного финансирования		
			млрд. руб.	% к ВВП	% к ВВП в с/х
РФ	80 804,3	3 158,2	182,9	0,2	5,8
Германия*	174 000,0	1 217,5	157,9	0,1	13,0
Франция*	123 640,0	2 101,9	501,9	0,4	23,9
Канада*	95 836,0	1 533,4	302,9	0,3	19,8

* При расчете использовались следующие параметры:

1. Германия: курс 1 евро = 57,7; ВВП в с/х – 0,7%;
2. Франция: 1 доллар = 56,2; ВВП в с/х – 1,7%;
3. Канада: 1 канадский доллар = 48,5; ВВП в с/х – 1,6%.

Согласно расчетам, государственное финансирование отрасли сельского хозяйства среди представленных стран самое низкое (5,8% от ВВП, созданного в сельском хозяйстве). Лидером по государственной поддержке среди проанализированных стран является

Франция, уровень государственных расходов на сельское хозяйство составил в 2015 году – 23,9% от сельскохозяйственного ВВП. В денежном эквиваленте, РФ, создавая в 1,5 раза больше сельскохозяйственного ВВП (чем Франция), выделяет на поддержку и развитие отрасли в 2,7 раз меньше бюджетных средств.

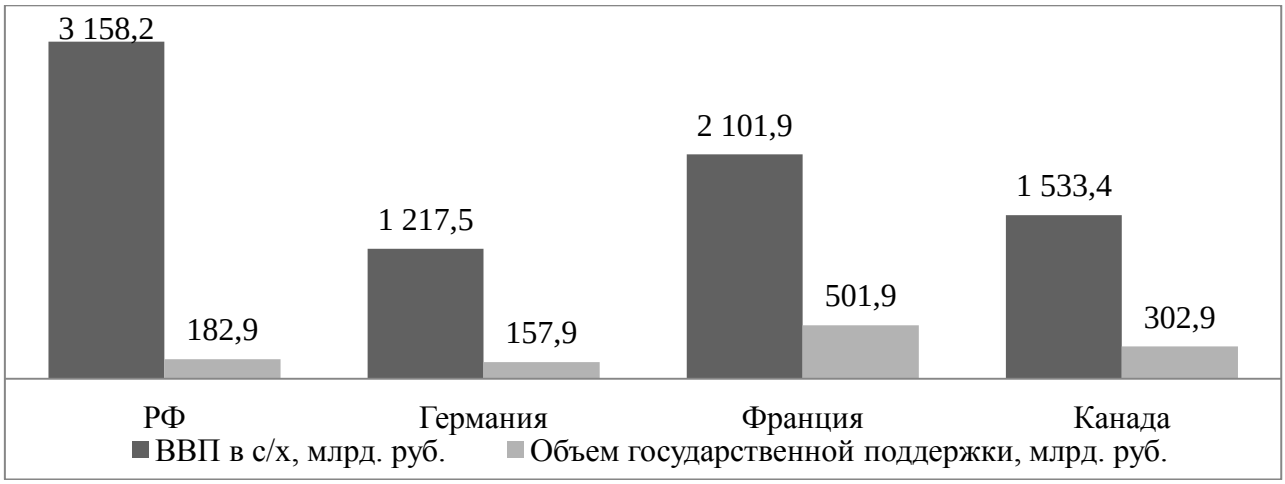


Рисунок 1 – Сравнение ВВП в сельском хозяйстве некоторых стран мира и объема государственной поддержки

На рисунке 1 наглядно представлена диаграмма, на которой изображены размеры ВВП, созданного в сельском хозяйстве и соответствующий им объем государственной поддержки некоторых стран мира. Данные представлены за 2015 год. Согласно данным, Российская Федерация производя более 3,1 трлн. руб. сельскохозяйственной продукции в год осуществляет государственную поддержку отрасли в размере всего 183 млрд. руб. (2015 г.), то есть всего 5,8% от объема сельскохозяйственной продукции. В тоже время, большинство развитых стран мира осуществляет активную поддержку отрасли, в разы превышающую поддержку в РФ как в денежном выражении, так и в % к ВВП. Таким образом, год от года в мире наблюдаются следующие тенденции: ассортимент сельскохозяйственной продукции растет и диверсифицируется, занятость трудового населения снижается (например: в Англии, в 1980-е гг. в сельском хозяйстве были заняты ≈ 14% всех сельских жителей, на данный момент ≈ 4%), доля продукции в ВВП падает, но роль и значение отрасли недооценить крайне сложно. Широко известен факт, что ВВП созданный в сельском хозяйстве развитых стран мира редко превышает 5%, а самая большая доля у стран развивающихся стран Африки, например: самая большая доля сельского хозяйства в ВВП у Либерии (77%), Сомали (65%), Гвинея-Бисау (62%). Исключение составляет только Китай, №1 производитель годового объема сельского хозяйства и Индия (вторая страна по объему производства сельскохозяйственной продукции). Доля продукции сельского хозяйства в ВВП ≈ 9,6% и 16,1% соответственно. Вопреки общемировым тенденциям снижения доли сельского хозяйства в % к ВВП, в РФ в период 2013-2016 гг. удельный вес всей сельскохозяйственной продукции увеличился до 4,4%. Российская Федерация, безусловно, является страной, в которой сельское хозяйство играет очень важную роль. При разнице в ВВП с Германией более чем в 2,2 раза, РФ производит в 2,6 раза больше сельскохозяйственной продукции и доля сельского хозяйства в ВВП значительно выше.

Для успешной конкурентоспособности российскому товаропроизводителю необходимо пройти сложный и длинный путь, так как сейчас уровни развития отрасли сельского хозяйства в разных странах мира несопоставимы. В свою очередь, одним из основополагающих факторов этого развития служит государственная поддержка отрасли и анализ показывает, что текущий уровень поддержки крайне низок в сравнении с другими ведущими странами. Впрочем, не стоит считать, что проблема недостаточности финансирования лежит в разрезе недостаточного внимания к отрасли. В РФ на протяжении последнего десятилетия наблюдается недостаточность финансирования НИОКР как в сельское хозяйство, так и в экономику в целом. Для решения же этой задачи, государство

занимается организацией благоприятного инвестиционного климата, который должен помочь в развитии экономики и в развитии сельского хозяйства в частности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Транспортная логистика: учебник: по специальности 080506 "Логистика и управление цепями поставок" / В. В. Дыбская. – М.: Инфра-М, 2012. – 557 с.

2. Федько В.П. Коммерческая логистика / В.П. Федько. - Рн/Д: МарТ, 2014

3. Волгин, В. В. Логистика приемки и отгрузки товаров: практическое пособие / В.В. Волгин. – М.: Дашков и К, 2009. – 457 с.

УДК 338.47:656.13

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

К.В. Ассенгеймер, студентка
А.З. Калинина, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье приведены современные подходы к сущности экономической устойчивости предприятия. Сформированы принципы управления экономической устойчивости предприятия

Ключевые слова: устойчивость, экономическая устойчивость, количественные и качественные показатели, финансовая устойчивость, анализ и оценка экономической деятельности предприятия.

На современном этапе, когда внешняя среда усложнилась, развития проблема устойчивого функционирования социально-экономических систем не только не потеряла своей значимости, но и приобрела новые аспекты в своем развитии. Функционирование автотранспортного предприятия в условиях рыночной неопределенности предполагает поиск и разработку собственного пути развития. Для того чтобы эффективно работать в условиях возрастающей конкуренции необходимо постоянное развитие всех сторон его деятельности в контексте среды хозяйствования. Для этого предприятие должно оценивать, контролировать и моделировать свою экономическую устойчивость, обеспечивая полное и эффективное использование внутренних факторов развития производства, координируя деятельность подсистем предприятия под влиянием совокупности внешних факторов.

Финансовая устойчивость предприятия является залогом выживаемости и основой нормального функционирования предприятия. Чем выше устойчивость предприятия, тем больше его независимость. У финансово устойчивого предприятия открывается ряд преимуществ, таких как получение кредитов, привлечение инвестиций, подпоре квалифицированных кадров и многое другое.

Следовательно, анализ экономических показателей и оценка финансовой устойчивости является одним из главных этапов анализ финансового состояния, которые необходимы для контроля и повышения экономической устойчивости. Результаты проведенного анализа необходимы как для принятия обособленных решений, так и для внешних пользователей информации – это акционеры, кредиторы, инвесторы и т.д.

Целью данной статьи является анализ экономических показателей и оценка финансовой устойчивости, а также выявление способов его повышения.

Экономическая устойчивость предприятия – это такое равновесное положение предприятия, при котором экономические и управленческие решения способны регулировать основные факторы устойчивого состояния предприятия – управления, производства, финансов, персонала и стратегии - в заданных пределах риска.

Прежде чем начать анализ экономической устойчивости хозяйствующего субъекта, сначала необходимо раскрыть не только содержание, но и сущность таких понятий как «устойчивость», и «экономическая устойчивость».

Устойчивость – неподвижность, стабильность, постоянство и т.д.

Устойчивость это состояние объекта по отношению к внешним на него воздействиям. Более устойчивое состояние объекта может быть только когда внешние воздействия и внутренние сдвиги равны по силе и в связи с этим меньше подвержены отклонениям от прежнего положения.

Главным условием внутреннего свойства объекта - объект должен обладать устойчивостью к внешним воздействиям. Устойчивость – есть внешняя форма и проявление внутренней структуры объекта. Основа устойчивости заложена внутри самого объекта. Нужно постоянно совершенствовать сам объект, чтобы повысить его устойчивость.

Экономическая устойчивость – сложное, комплексное понятие. Такой термин как экономический, подразумевает – творческий процесс, в конце которого должен быть положительный результат для работников и самого субъекта в целом. Из этого можно сделать вывод, что экономическая устойчивость применима для характеристики субъектов и результатов их деятельности.

Для того чтобы определить экономическую устойчивость предприятия, необходимо учитывать количественные и качественные показатели на всех уровнях хозяйственных процессов. Это вполне реальная задача, так как все основные экономические процессы идут в едином порядке.

Любое экономическое действие в настоящем – результат столкновения прошлого и будущего. Этот конфликт есть не что иное, как мощный источник беспрерывного прогрессивного развития.

Устойчивость хозяйствующего объекта – совокупность равновесий на различных уровнях. Устойчивость выше если сумма уровня устойчивых равновесий хозяйствующего объекта превышают количество неустойчивых. Экономическое состояние предприятия может меняться из неустойчивого (банкротство) к относительно устойчивому. Пи этом большое значение имеет направленность процесса: усиление либо ослабление неустойчивости.

Оценка экономической устойчивости на предприятии проводится поэтапно. На подготовительном этапе определяется необходимость проведения оценки экономической устойчивости. Экономическая устойчивость на предприятии оценивается в случаях:

- создания нового перспективного направления деятельности;

-изменения в существующих видах деятельности для повышения их конкурентоспособности;

-повышения эффективности деятельности предприятия;

-запроса потенциальных инвесторов;

-закрытия неперспективных видов деятельности.

Причиной неустойчивого положения предприятия находится в нутрии ее, для устойчивого развития необходимы меры по повышению экономической устойчивости в следующих направлениях: повысить гибкость организационной структуры и управляемости, создать механизм снижения риска потерь, повысить инновационную и инвестиционную активность, и др.

Способы повышения или иначе инструментами управления, позволяющими обеспечить достижение поставленных целей, устойчивого развития предприятия, являются:

-мониторинг деятельности предприятия – исследование, оценка и прогнозирование экономического развития предприятия;

-управленческий учет – предоставление полного комплекса фактических, плановых и прогнозных данных о характеристиках функционирования предприятия как экономической и производственной единицы;

-бюджетирование – повышение эффективности управления денежными средствами предприятия;

-контроллинг – создание системы управления текущими целями предприятия, принятие своевременных решений по оптимизации деятельности предприятия;

-маркетинг – формирование образа продукции (работ, услуг) и самого предприятия, выработка отличительного преимущества;

-логистика – планирование, организация, управление и контроль движения материальных и информационных потоков.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что обеспечение устойчивого функционирования и развития первичного звена экономики – предприятия является основой реализации стратегии устойчивого экономического развития России. В связи с этим развитие теории и практики обеспечения экономической устойчивости автотранспортного предприятия приобретает в настоящее время не только теоретическое но и важнейшее практическое значение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Анисимов Ю.П. Управление устойчивым развитием предприятия на основе инноваций и интрапренерства: учебник/Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлев, Г.Д. Черткова, А.В. Соломка – Воронеж: ВГТА, 2006.-403с.
2. Менеджмент организации: теория, история, практика: учебное пособие / О.Г. Тихомирова, Б.А.Варламов. – М.: НИЦ ИНФРА-М,2013 (ЭБС Инфра – М).
3. Управление персоналом организации: Учеб. / А.Я.Кибанов, И.А.Баткаева и др.; Под ред. А.Я Кибанова -4-е изд., доп. и перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М,2013.-695с.(ЭБС Инфра-М)
4. Финансовый менеджмент: учебник / Е.В.Лисицина, Т.В.Ващенко, М.В.Забродина; Под ред.К.В.Екимовой. –М.:ИЦ ИНФРА-М,2013.-184с.

Электронные ресурсы

5. http://studfiles.ru экономика АТП учебник 16.03.2017
6. http://studfiles.ru виды экономического анализа 23.03.2017г

УДК 338.47:656.13(571.14)

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ МУП «БОЛОТНИНСКОЕ АТП» НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

К.В. Ассенгеймер, студентка
А.З.Калинина, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье проведен анализ экономических показателей и оценка финансовой устойчивости на примере МУП «Болотнинское АТП». Для оценки экономической устойчивости МУП «Болотнинское АТП» были изучены системы показателей об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта, а также финансовые результаты его деятельности за отчетный период представленные в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. По результатам исследования было предложено ряд мероприятий по повышению экономической устойчивости предприятия.

Ключевые слова: устойчивость, экономическая устойчивость, количественные и качественные показатели, финансовая устойчивость, анализ и оценка экономической деятельности предприятия.

В настоящее время, в условиях наступившего экономического спада, чрезвычайно важно поддержать отрасли экономики РФ в устойчивом состоянии. Не секрет что к одним из самых убыточных секторов экономики относится транспортное обслуживание населения городов специализированными пассажирскими автотранспортными предприятиями.

Большинство предприятий АТП страны находятся в сложной финансовой ситуации. Социальная политика государства направлена на защиту населения в связи, с чем тарифы на перевозку пассажиров, установленные в городах РФ, зачастую не позволяют предприятиям не только получать прибыль, но и просто покрывать экономические издержки.

Анализ экономических показателей и оценка финансовой устойчивости является одним из главных этапов анализ финансового состояния, которые необходимы для контроля

и повышения экономической устойчивости. Результаты проведенного анализа необходимы как для принятия обособленных решений, так и для внешних пользователей информации – это акционеры, кредиторы, инвесторы и т.д.

Целью данной статьи является анализ экономических показателей и оценка финансовой устойчивости МУП «Болотнинское АТП», а также выявление способов его повышения.

Объектом исследования является МУП «Болотнинское АТП» созданное в 2005году в целях удовлетворения общественных потребностях в результатах его деятельности и получения прибыли, от оказания автотранспортных услуг, отвечающих требованиям заказчиков, принадлежащих к различным отраслям хозяйства, промышленных и строительных организаций, муниципальных организаций и населения.

Предприятие МУП «Болотнинское АТП» оказывает авто услуги (основной вид деятельности по ОКВЭД): перевозка пассажиров и грузов автомобильным транспортом по городу, области и в междугороднем направлении; производит техническое обслуживание и ремонт всех видов транспортных средств.

МУП «Болотнтнское АТП» является коммерческой организацией.

Основной базой финансового анализа являются финансовые отчеты, представляемые хозяйствующим субъектом внешним пользователям, включая инвесторов.

Система показателей об имущественном и финансовом положении хозяйствующего субъекта, а также финансовых результатах его деятельности за отчетный период представлена в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации.

Для оценки условий эффективности управления МУП «Болотнинское АТП» рассчитываются основные показатели финансовой устойчивости организации, результаты отражены в таблице 1.

Полученное здесь значение указывает на оптимальное соотношение собственного и заемного капитала (собственный капитал составляет 88% в общем капитале организации) за год имело место небольшое повышение коэффициента автономии (на 0,04).

Таблица 1 - Основные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Значение показателя		Изменение показателя (гр.3-гр.2)	Описание показателя и его нормативное значение
	2014	2015		
Коэффициент автономии	0,84	0,88	+0,04	Отношение соб. капитала к общей сумме капитала, нормальное значение для данной отрасли: 0,55 и более (оптимальное 0,65-0,9)
Коэффициент финансового левериджа	0,19	0,14	-0,05	Отношение заемного капитала к собственному, нормальное значение для данной отрасли:0,82 и менее (оптимальное 0,11-0,54)
Коэффициент обеспеченности СОС	0,47	0,57	+0,1	Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам, нормальное значение:0,1 и более.
Индекс постоянного актива	0,83	0,82	-0,01	Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собств. капитала организации.
Коэффициент покрытия инвестиций	0,85	0,88	+0,03	Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала, нормальное значение для отрасли: 0,85 и более
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,17	0,18	+0,01	Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств, нормальное значение:0,05 и более
Коэффициент мобильности имущества	0,31	0,28	-0,03	Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,41	0,04	-0,37	Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финн. вложений) к общей стоимости оборотных активов

Коэффициент обеспеченности запасов	2,53	3,61	+1,08	Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов, нормальное значение:0,5 и более.
Коэффициент краткосрочной задолженности	0,93	1	+0,07	Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности

Ниже на рисунке 1 наглядно предоставлено соотношение собственного и заемного капитала организации: следует отметить, что долгосрочное обязательства на диаграмме не отражены, поскольку полностью отсутствует.

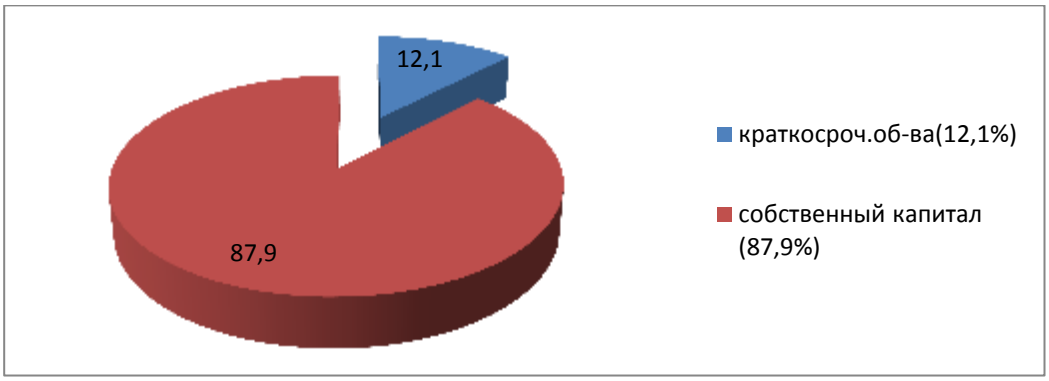


Рисунок 1. Структура капитала организации на 31 декабря 2015г

Излишек (недостаток) собственных оборотных средств рассчитывается как разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов и затрат. Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение показателя		Излишек (недостаток)*	
	на начало периода 31.12.2014	на конец периода 31.12.2015	на 31.12.2014	на 31.12.2015
СОС1 (рассчитан без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)	2094	1684	+1267	1218
СОС2 (рассчитан с учетом долгосрочных пассивов; фактически ровен чистому оьоротному капиталу, Net Working Capital)	2254	1684	+1427	+1218
СОС3 (рассчитанные с учетом как долгосрочных пассивов, так и краткосрочной задолженности по кредитам и займам	2254	1684	+1427	+1218

По всем трем вариантам расчета по состоянию на 31.12.2015 наблюдается покрытие собственными оборотными средствами имеющихся у организации запасов, поэтому финансовое положение по данному признаку можно характеризовать как абсолютно устойчивое.

Следует обратить внимание, что несмотря на хорошую финансовую устойчивость все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за анализируемый период ухудшили свои значения.

Оценив значение показателей МУП «Болотнинское АТП» на конец анализируемого периода, а также их динамики в течение периода и прогноза на ближайший год, сделаны следующие выводы: финансовое положение характеризуется как очень хорошее; финансовые результаты как плохие.

Организация относятся к категории заемщиков, для которых вероятность получения кредитных ресурсов высока (хорошая кредитоспособность).

Анализ структуры баланса выполнен за период с начала 2015 года по 31.12.2015.

В приведенной ниже таблице 3 рассчитаны показатели, содержащиеся в методике Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) (Распоряжение №31 –р от 12.08.1944)

Поскольку оба коэффициента на последний день анализируемого периода оказались в рамках установленных для норм, в качестве третьего показателя рассчитан коэффициент утраты платежеспособности.

Данный коэффициент служит для оценки перспективы утраты предприятием нормальной структуры баланса (платежеспособности) в течение трех месяцев при сохранении имевшей место в анализируемом периоде динамики первых двух коэффициентов.

Таблица 3 – Показатели несостоятельности (банкротства)

показатель	Значение показателя		Изменение (гр3 – гр2)	Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	На начало периода 31.12.2014	На конец периода 31.12.2015			
Коэффициент текущей ликвидности	2,01	2,31	+0,3	Не менее 2	соответствует
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,47	0,57	+0,1	Не менее 0,1	соответствует
Коэффициент утраты платежеспособности	х	1,19	х	Не менее 1	соответствует

Значение коэффициента утраты платежеспособности (1,19) указывает на низкую вероятность утраты показателями платежеспособности нормальных значений в ближайшие три месяца.

По качественному признаку обобщены важнейшие показатели финансового положения и результаты деятельности МУП «Болотнинское АТП» за весь рассматриваемый период.

Показатели финансового положения организации, имеющие исключительно хорошие значения:

1. Коэффициент автономии имеет оптимальное значение (0,88);

2. На 31 декабря 2015г. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное 0,57, является очень хорошим;

3. Абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств.

Для повышения эффективности деятельности предприятия необходимо снижать уровень транспортных издержек (за счет технического совершенствования и рационального использования в производстве отдельных видов транспорта), разработать дополнительный маршрут перевозки пассажиров по новому направлению. За счет этого увеличится внутритранспортное накопление, что позволит через государственный бюджет увеличить средства на приобретение новой техники, либо для капитального строительства.

Вовремя и качественно проводить техническое обслуживание, ремонт и организацию автотранспорта.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных инновационных мероприятий (внедрение новой техники, улучшения организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и т.д.

Экономию затрат по оплате труда в результате внедрения организационно-технических мероприятий можно рассчитать, умножив разницу трудоемкости процесса до внедрения и после внедрения соответствующих мероприятий на планируемый уровень среднечасовой оплаты труда.

Суммы экономии увеличатся на процент отчисленной от фонда оплаты труда включаемых в себестоимость работ (услуг) отчисления во внебюджетные фонды.

Резервы сокращения расходов на содержание основных средств за счет реализации, передачи в долгосрочную аренду и списания ненужных, лишних неиспользуемых зданий, машин, оборудования.

Все вышеперечисленные мероприятия в совокупности позволят предприятию увеличить объемы и рентабельность деятельности предприятия.

В результате проведенных выше указанных работ разработаны предложения по совершенствованию деятельности предприятия МУП «Болотнинское АТП».

Проанализирована работа предприятия за 2014-2015годы, свидетельствующая о ее эффективности и положительных тенденциях для развития и вложения инвестиций.

Убыточность предприятия может быть сокращена и даже ликвидирована, если принять следующие меры:

-закупить новый автотранспорт;

-улучшить качество оказываемых услуг;

-расширить объем оказываемых услуг.

В настоящее время не рекомендуется для предприятия составлять долгосрочные планы, которые рассчитаны на длительный период времени, так как слишком стремительно меняются условия на рынке. У предприятия МУП «Болотнинское АТП» хорошее финансовое положение, что позволяет освоить новые объемы оказания услуг, обновить автопарк.

Необходимо применять стратегическое мышление. Необходимо адаптироваться, не прекращая планировать, совокупность этих противоположностей обеспечит долговременный успех предприятия.

Применяя на практике предложенные мероприятия, направленные на повышение эффективности работы автотранспортного предприятия МУП «Болотнинское АТП» закрепит свое устойчивое финансовое состояние на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анисимов Ю.П. Управление устойчивым развитием предприятия на основе инноваций и интрапренерства: учебник/Ю.П. Анисимов, Ю.В.Журавлев, Г.Д.Черткова, А.В.Соломка – Воронеж:ВГТА, 2006.-403с.

2. Финансовый менеджмент: учебник / Е.В.Лисицина, Т.В.Ващенко, М.В.Забродина; Под ред.К.В.Екимовой. –М.:ИЦ ИНФРА-М,2013.-184с.

3. Учетная политика для целей бухгалтерского и налогового учета по МУП «Болотнинское АТП»

Электронные ресурсы

4. http://www.consultant.ru - Справочная правовая система «Консультант Плюс». 20.03.2017

5. http://www.garant.ru -Система «Гарант», правовые базы российского законодательства 02.04.2017

6. http://studfiles.ru экономика АТП учебник 16.04.2017

УДК: 338. 432. 5

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Э. Ф. Ахметзянова, студентка
С. Ю. Смолега, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается сущность финансовой стратегии и его роль. Рассмотрены основные принципы финансовой стратегии. Особое внимание уделено важности наличия грамотно составленной финансовой стратегии предприятия. В данной работе обосновано роль разработки финансовой стратегии, необходимость ее формирования в современных условиях.

Ключевые слова: финансовая стратегия, стратегическая цель, стратегическое управление, финансовая политика.

Понятие финансовая стратегия представляет собой систему решений и намеченные направления деятельности, которые рассчитаны на долгосрочную перспективу. Финансовая стратегия предприятия предусматривает достижение намеченных финансовых целей и задач по обеспечению оптимальной работы организации в сложившихся современных условиях и планируемых результатов. Главная функциональная цель финансовой стратегии заключается в увеличении рыночной стоимости организации [1].

Финансовая стратегия – это порядок действий по оснащению денежными средствами организации. В современном мире финансовая стратегия организации занимается вопросами по обеспечению финансовой устойчивости предприятия. Любая финансовая стратегия организации должна быть нацелена на финансовый успех.

Финансовая стратегия организации является сложной многофакторно ориентированной моделью действий и мер, которая нужна для обретения поставленных будущих целей в сфере образования и использования финансово-ресурсного потенциала компании [5].

Значимость финансовой стратегии многозначно оценивается в экономической литературе. Часто финансовая стратегия компании как инструмент регулирования применяется в связке с инвестиционной стратегией. Управление финансами должно проводиться на основе единой финансовой стратегии, которая объединяет финансовые решения организации [6].

Обдуманная финансовая политика предприятия позволяет обеспечить требование устойчивости функционирования организации. Неотъемлемым компонентом стратегического управления считается финансовая политика. Ее создание и исполнение не только показывают цели функционирования предприятия, но и характеризуют способность регулярно выявлять неточности в деятельности и за счет этого принимать целесообразные решения.

Основная стратегическая цель финансов заключается в обеспечение предприятия всеми нужными и достаточными финансовыми средствами. Согласно основной стратегической цели финансовая стратегия предприятия обеспечивает:

- образование финансовых резервов и централизованное стратегическое управление ими;
- формирование и сбор стратегических ресурсов;
- выяснение основных решающих направлений, обращение на их исполнение усилий и управление резервами;
- учет макроэкономических и финансовых возможностей организации [8].

Финансовая стратегия организации является одним из наиболее важных видов функциональной стратегии предприятия, снабжающий все основные стороны развития его финансовой деятельности и финансовых отношений вследствие создания долгосрочных финансовых планов и целей применения финансовых средств при постоянно меняющихся

условиях окружающего мира. Особенность финансовой стратегии заключается в том, что она учитывает постоянные изменения внешних условий в процессе финансового развития организации и адекватно реагирует на них [7].

Разработка и реализация финансовой стратегии предприятия играет важную роль в гарантировании эффективного развития организации. Эта роль заключается в следующем.

1. Реализованная финансовая стратегия организации обеспечивает механизм разработки долгосрочных единых и финансовых целей будущего экономического совершенствования предприятия.

2. Финансовая стратегия может действительно гарантировать наибольшее применение его внутреннего финансового потенциала и возможность активного управления финансовыми средствами, также она позволяет оценить финансовые возможности организации.

3. Она дает возможность быстрому созданию новейших перспективных инвестиционных возможностей, проявляющейся в процессе постоянно меняющихся изменений факторов окружающей среды.

4. Реализация финансовой стратегии организации принимает во внимание заблаговременно все возможные варианты развития нерегулируемых предприятием факторов окружающей среды, также она позволяет уменьшить отрицательные последствия для деятельности предприятия.

5. Финансовая стратегия показывает относительные преимущества организации в финансовой деятельности в сравнение с его конкурентами [2].

Финансовая стратегия рассматривает и разрабатывает во всевозможных рыночных условиях способы выживания подготовки и регулирования финансовых операций предприятия. Важное значение при формировании финансовой стратегии имеет учет факторов риска. Наличие финансовой стратегии позволяет реализовать долгосрочные общие и финансовые цели экономического развития организации [3].

Финансовая стратегия предприятия – это система рекомендаций по всем направлениям финансовой деятельности, основанная на действующей системе управления финансами организации. Создаваемая финансовая стратегия дает возможность заранее адаптировать организацию к дальнейшим переменам ее экономического развития [10].

При разработке и реализации финансовая стратегия организации должна отвечать следующим основным принципам, которые обеспечивают подготовку и принятие важных стратегических финансовых решений.

Организация рассматривается как открытая социально-экономическая система. При этом организация способна к самоорганизации. Данный принцип заключается в том, что организация при реализации финансовой стратегии рассматривается как конкретная система, которая абсолютно открыта для взаимодействия с внешней средой [7].

Учет основных стратегий организации. Финансовая стратегия является частью основной стратегии экономического развития организации, изначально гарантирующая развитие операционной деятельности. Поэтому финансовая стратегия носит соподчиненный характер. Она должна быть связана со стратегическими целями организации.

Обеспечение гибкости финансовой стратегии позволяет повысить эффективность финансовой деятельности организации. Так как предприятию характерно некоторая неопределенность финансовой деятельности, то реализованную финансовую стратегию почти нельзя сохранить в стабильном виде на всех стадиях процесса ее разработки [9].

Главным образом ориентация на предпринимательский стиль ведения финансовой деятельности организации. Стратегическое управление организацией описывается предпринимательским или приростным стилем. Представление стратегических целей достигнутого уровня финансовой деятельности организации с минимальным вариантом осуществляемых финансовых решений формирует сущность приростного стиля управления.

Предоставление альтернативности стратегического финансового выбора. Альтернативность представляет собой важную отличительную черту системы стратегического управления организацией. Она связана с важнейшими элементами

стратегических финансовых целей, финансовой политики, источников образования финансовых средств, стилем финансового управления [7].

Ориентация на профессиональных финансовых менеджеров в процессе разработки финансовой стратегии.

Обеспечение стабильного применения результатов технологического прогресса в финансовой деятельности организации. При реализации финансовой стратегии нужно иметь в виду, что для организации финансовая деятельность считается основным механизмом обеспечения внедрения нововведений, которые обеспечивают рост конкурентного положения организации на рынке.

В процессе принятия финансовых решений важное место занимает учет уровня финансового риска.

Выделение преобладающих направлений стратегического финансового развития. Данный принцип обеспечивает установление важнейших направлений финансовой деятельности организации, который гарантирует эффективное формирование ее основной целевой функции [11].

Процесс формирования финансовой стратегии складывается на основе разработки системы управленческих решений, позволяющей организации двигаться в направлении развития. Данный процесс складывается из следующих основных этапов.

В первом этапе определяется период разработки финансовой стратегии. Данный период обусловлен рядом условий. Основным требованием при определении периода считается его продолжительность, принятый для создания программы долгосрочных действий для достижения корпоративных целей организации.

На втором этапе проводится исследование факторов внешних условий и состояния финансового рынка. Именно наибольшее внимание при реализации финансовой стратегии отводится анализу факторов внешней среды. Такой анализ решает изучение экономико-правовых условий финансовой деятельности организации, также всевозможные преобразования в будущем периоде.

На третьем этапе происходит образование стратегических целей финансовой деятельности организации. Основной целью является наибольшее увеличение рыночной стоимости предприятия. Все стратегические цели организации должны быть изложены очень кратко и четко, при этом они должны быть показаны в точных показателях – нормативах.

На четвертом этапе проводится общая оценка стратегического финансового положения организации. В этой оценке должно быть сформулировано точное представление об основных параметрах, которые характеризуют лимиты и возможности финансовой деятельности организации [4].

На пятом этапе формируются стратегические цели финансовой деятельности организации. Основная цель – это улучшение уровня благосостояния владельцев организации и увеличение его рыночной стоимости. В первую очередь эта цель запрашивает определенные уточнения с учетом особенностей и задач последующего финансового развития организации.

На шестом этапе реализуются целевые стратегические нормативы финансовой деятельности организации. Созданная на предыдущем этапе система стратегических целей должна получить уточнение конкретных стратегических нормативов финансовой деятельности организации. Реализация подобных целевых нормативов является основой для принятия главных управленческих решений и создания контроля осуществления финансовой стратегии [8].

На седьмом этапе принимают основные стратегические финансовые решения. На данном этапе формируются основные стратегии финансового развития организации, также устанавливается финансовая политика организации по определенным направлениям его финансовой деятельности.

На восьмом этапе оцениваются сформированные финансовые стратегии организации. Эта оценка происходит на основе системы преднамеренных экономических критериев, которые вводит организация. После подведения итогов оценки в сформированную

финансовую стратегию вносят необходимые изменения. Только после этого финансовая стратегия допускается к реализации.

На девятом этапе происходит обеспечение реализации финансовой стратегии. Вместе с заранее предстоящими стратегическими действиями подготавливаются и реализуются новые управленческие решения [9]. Далее организуется контроль за реализацией финансовой стратегии.

Таким образом, финансовая стратегия должна быть выбрана в соответствии со специфическими особенностями организации, поэтому важно учитывать его направления деятельности. Создаваемая финансовая стратегия дает возможность заранее адаптировать организацию к дальнейшим переменам ее экономического развития. Разработанная финансовая стратегия обеспечивает механизм разработки долгосрочных финансовых целей будущего экономического совершенствования организации. Она гарантирует наилучшее применение его внутреннего финансового потенциала и дает возможность управления финансовыми ресурсами. В постоянных изменениях факторов окружающей среды финансовая стратегия оперативно создает новейшие перспективные инвестиционные возможности. Также разработка финансовой стратегии учитывает все возможные варианты нерегулируемых организацией факторов внешней среды и позволяет уменьшить отрицательные последствия. Разработка и реализация финансовой стратегии организации позволяет принимать наиболее эффективные управленческие решения в постоянно изменяющихся условиях факторов внешней и внутренней среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барабанова И. Ю. Цели и задачи разработки финансовой стратегии на предприятии / И. Ю. Барабанова // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 40-44.

2. Белых М. В., Уланова Н. К. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки / М. В. Белых, Н. К. Уланова // Актуальные проблемы современной науки. – 2013. – С. 5-13.

3. Галутова Ю. К. Мероприятия по предотвращению риска банкротства организации (с элементами бизнес планирования) на примере СХПК «Сартланский» Барабинского района Новосибирской области / Ю. К. Галутова, С. Ю. Смолега // Сборник Международной научно-практической конференции «Развитие агропромышленного производства и сельских территорий». – Издательство: Издательский центр «Золотой колос» НГАУ. – 2016. – С. 471-473.

4. Карпова Е. Н. Долгосрочная финансовая политика организации: Учебное пособие / Е.Н. Карпова, О.М. Кочановская, А.М. Усенко, А.А. Коновалов. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 208 с.

5. Ковалева А. М. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. А.М. Ковалевой; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 336 с.

6. Морозко Н. И. Финансовая стратегия малых организаций в условиях современной экономики / Н. И. Морозко, В. Ю. Диденко. – Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова, 2016. – 148-149 с.

7. Симоненко Н. Н. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика фирмы: Учебник / Симоненко Н.Н., Симоненко В.Н. – М.:Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 512 с.

8. Слепова А. А. Обоснование актуальности и расчет экономической эффективности организации хлебопекарного производства на базе ЗАО «Скала» Колыванского района

10. Тумин В. М. Стратегическое управление организацией: Учебное пособие / В. М. Тумин, Г. Д. Антонов, О. П. Иванова. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 239 с.

11. Широцкая А. С. Мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия, за счет организации полного цикла от производства до переработки / А. С. Широцкая, С. Ю. Смолега // Сборник Международной научно-практической конференции «Развитие агропромышленного производства и сельских территорий». – Издательство: Издательский центр «Золотой колос» НГАУ. – 2016. – С. 464-471.

УДК: 338. 432. 5

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ЗА СЧЕТ ПЕРЕРАЮОТКИ НЕКОНДИЦИОННЫХ ЯИЦ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ПТИЦЕФАБРИКА КАРГАТСКАЯ» КАРГАТСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Э. Ф. Ахметзянова, студентка
С. Ю. Смолега, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается сущность финансовой стратегии и его роль. Рассмотрены основные принципы финансовой стратегии. Особое внимание уделено важности наличия грамотно составленной финансовой стратегии предприятия.

Яйца занимают важное место в рационе питания человека, обеспечивая организм хорошо усваиваемым белком, витаминами и другими полезными веществами.

Глубокая переработка яиц позволяет минимизировать убытки производства путем реализации некондиционных яиц. Продукты переработки яиц удобно возить на большие расстояния, хранить длительное время, использовать в различных кулинарных изделиях, полуфабрикатах, брать в экспедиции. Для предприятий общественного питания такие продукты обладают целым радом преимуществ перед яйцами в скорлупе. Они позволяют экономить затраты труда и времени на приготовление блюд, гарантируют их высокое санитарное качество, так как при переработке яиц обеспечивается полное уничтожение патогенной микрофлоры в получаемой продукции. Переработка некондиционных яиц – залог высокой эффективности производства. Является актуальным получение и использование муки из яичной скорлупы в мучных кондитерских изделий с целью их минерального обогащения.

Переработка яиц направлена на получение различных видов яичной продукции, используемой в пищевой промышленности, общественном питании, домашнем хозяйстве, медицине и других отраслях. Развитие глубокой переработки повышает рентабельность производства яиц. Яичным птицефабрикам развитие глубокой переработки яиц позволит избегать потерь от сезонных колебаний спроса, увеличить объем и рентабельность производства, а также существенно повысить экспортный потенциал.

Куриная яичная скорлупа имеет многообразное практическое применение. Ее используют для производства минеральных обогатителей для населения, кормовой муки, которую используют в качестве минерального корма для птиц и животных. В яичной скорлупе содержится не только легкоусвояемый кальций (до 93%) но и другие важные для человека минеральные элементы, например, магний, фосфор, кремний, натрий, калий, железо, сера, алюминий и другие компоненты.

Куриные яйца являются весьма важным и перспективным объектом переработки с точки зрения получения продуктов, необходимых для обеспечения высокого качества жизни людей. Потребление мучных изделий, обогащенных порошком из яичной скорлупы, способствует оптимизации соотношения кальция и фосфора и благоприятно влияет на обмен веществ.

Меланж – полужидкая жёлтая или жёлто-оранжевая смесь яичного белка и желтка, без дополнительных добавок. Можно замораживать и пастеризовать, продлевая срок хранения. Добавляют в продукцию, для которой нет необходимости использовать целые яйца. Приготавливается из боя яиц без соблюдения точного соотношения белка и желтка. Широкое применение получил для выпечки, в кондитерских изделиях, хлебопекарном деле, для производства полуфабрикатов и соусов. Использование меланжа выгодно и стоит дешевле свежих яиц. Отлично растворяется в воде, не содержит вредных для организма соединений и микроорганизмов.

На основании проведенного анализа птицефабрика не имеет риска банкротства. Поэтому она имеет достаточно устойчивое финансовое положение. Основным видом

деятельности является «Разведение сельскохозяйственной птицы». Производство яйца куриного – основной вид продукции производства. Производство мяса, яичного порошка, куриного фарша, мясокостной муки является второстепенным.

Для увеличения эффективности производства предлагается бизнес-план по переработки некондиционных яиц. Для реализации этого бизнес-плана будут использованы собственные средства, так как нераспределенная прибыль на 31.12.2016 г. составила 123631 тыс. руб.

Предлагается организовать производство меланжа и муки из яичной скорлупы, которая представлена на рисунке 1.

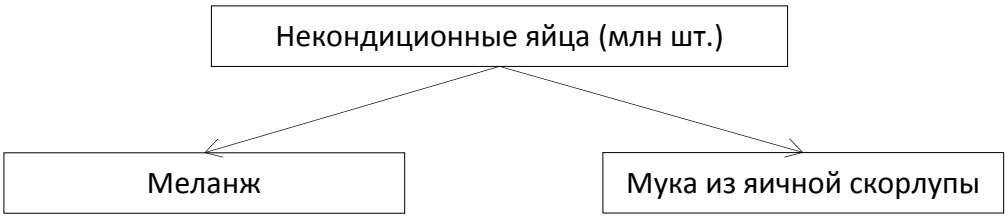


Рисунок 1 – Схема переработки некондиционных яиц

Для реализации проекта имеется цех сортировки яйца. Общая площадь цеха сортировки яйца составляет 120 кв. м., из них только 60 кв. м. используется для сортировки, упаковки и для кратковременного хранения яиц. Остальные 60 кв. м. можно использовать для переработки некондиционных яиц. На рисунке 2 представлен технологический процесс производства меланжа.

Рисунок 2 – Технологический процесс производства меланжа

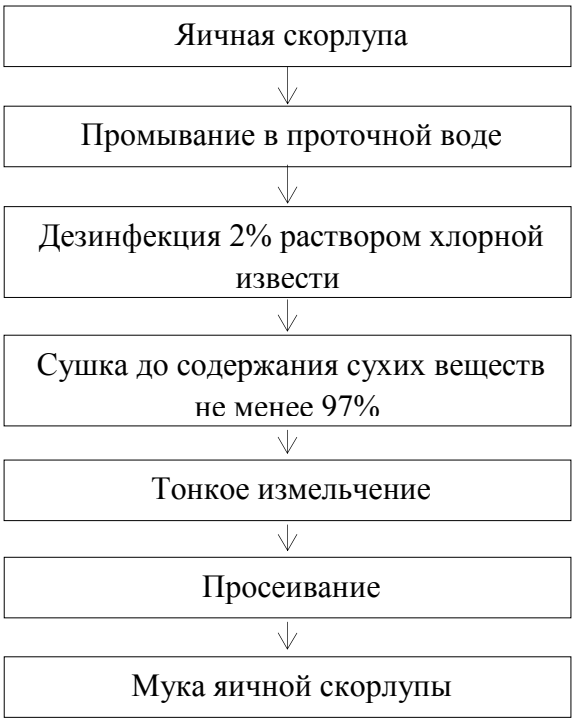


Рисунок 3 – Схема получения муки из яичной скорлупы

Скорлупа является побочным продуктом переработки яиц. Ее используют для производства муки из яичной скорлупы в пищевых целях и для добавки в кормовую смесь. Яичную скорлупу после отделения содержимого собирают в приемный бак, где измельчается. Куриная яичная скорлупа имеет многообразное практическое применение. Ее используют для производства минеральных обогатителей для населения, кормовой муки, которую используют в качестве минерального корма для птиц и животных.

Для формирования более полной картины всех этапов производства меланжа и муки из яичной скорлупы рассчитаем основные статьи затрат на приобретение необходимого оборудования.

Планируется закупить линию переработки И1-ФЛМ. Она предназначена для интенсификации и механизации технологического процесса переработки яиц: дезинфекции, мойки, ополаскивания и высушивания внешней поверхности яиц, раскрывания скорлупы, транспортировка в зону накопления содержимого яйца, транспортировка яичной скорлупы к приёмному бункеру.

Затраты на оборудование И1-ФЛМ составят 550000 руб., включая доставку, установку, и настройку оборудования. Ежегодная амортизация составит 55000 руб.

Ежегодно объем некондиционных яиц составляет примерно 3,5 % от общего объема производства яиц, т. е. 2600000 шт., в месяц это составит 216667 яиц. В среднем одно яйцо весит 65 гр., а вес скорлупы составляет 10 % от веса яйца. Поэтому планируемые объемы производства меланжа и муки из яичной скорлупы в месяц составят 10680 кг меланжа, 1500 кг муки из яичной скорлупы. На 1 кг меланжа приходится примерно 22-24 яиц, а на 1 кг муки из яичной скорлупы надо примерно 125 яиц.

Все, что необходимо для фасовки товара заказываем у фирмы поставщика. Это коробки, полителеновые пакеты, самоклеющееся этикетки, пластиковая бутылка на 1 кг, герметичная упаковка на 20 кг и 5 кг.

На производство необходимо 4 рабочих и 1 менеджер по продажам. Их обязанности следить за процессом производства и обслуживать работу линий.

Таблица 1 – Затраты на переработку некондиционных яиц, руб.

Статьи затрат	Затраты
Оборудование	550000
ФЗП и социальные отчисления	982800
Затраты на фасовочные материалы	681768
Прочие затраты	52685
Производственная себестоимость некондиционных яиц	3900000
Итого	6167253

Себестоимость получаемой продукции будет следующая: 1 кг меланжа
= 5550527,7/128160=43 руб.,
1 кг муки из яичной скорлупы=616725,3/18000=34 руб.

Таблица 2 – маркетинговые исследования цен конкурентов

Меланж (1 кг)			
ООО «Сибмакс», г.Омск	ООО «Альфа Трейд», г.Уфа	ЗАО «Иртышское», г. Омск	ООО «Мега Групп», г. Екатеринбург
60 руб.	90 руб.	82 руб.	84 руб.
Мука из яичной скорлупы (1 кг)			
ООО «Велис», г. Саранск	ООО «ТК ПРОД-ЛОГИСТИК», г. Самара	ИП Илюхин Н. В., г. Волгоград	ООО «Сибмакс», г. Омск
35 руб.	40 руб.	55 руб.	60 руб.

Анализ рынков сбыта продукции
Рынки сбыта муки из яичной скорлупы:
- интернет-магазин 50% продукции
- внутренний рынок сбыта 20% продукции
- 3 хлебопекарни 30% продукции
Рынки сбыта меланжа:
- интернет магазин 30% продукции

- столовая Каргата 5% продукции
- кафе «Рось» 5% продукции
- кондитерская хлебопекарня 20% продукции
- магазин «Рябинушка» 5% продукции
- магазин «Солнышко» 5% продукции
- магазин «Пчелка» 5% продукции
- 3 школы по 5% продукции
- кафе «Хуторок» 5 продукции
- 5 садиков по 1%

Таким образом, были сформированы финансовые показатели, которые в итоге характеризуют экономический эффект от внедрения предложенного бизнес-плана.

Общая выручка от бизнес-плана составит 7492560 руб.

Общая сумма всех затрат по проекту составит 6209053 руб.

Финансовый результат – 1283507 руб.

Уровень рентабельности составит – 1283507/6209053*100 = 21%

Срок окупаемости (затраты/прибыль) – 4,8 года

На основе полученных результатов от внедрения данного проекта необходимо сделать прогноз финансовых результатов на 2017 г.

Данный проект позволит укрепить рыночные позиции анализируемой организации и приведет к увеличению эффективности производства продукции, позволит увеличить рентабельность уровень рентабельности, что положительно скажется на данной организации. Прогнозное значение чистой прибыли увеличится на 1284 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что переработка некондиционных яиц значительно повысит финансовые результаты деятельности организации.

Таким образом, можно сделать вывод об эффективности реализации данного проекта на перспективу, поскольку предложенное мероприятие позволит увеличить выручку на 7493 тыс. руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белых М. В., Уланова Н. К. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки / М. В. Белых, Н. К. Уланова // Актуальные проблемы современной науки. – 2013. – С. 5-13.

2. Зеленский В.О. Состояние и перспективы развития рынка яиц Иркутской области / В.О. Зеленский // Вестник ОрелГАУ. – 2012. – №5(38). - С. 143-146.

3. Зеленский В.О. Условия формирования и развития рынка яиц / В.О. Зеленский, Л.А. Калинина // Научные исследования и разработки к внедрению в АПК. – Иркутск: Изд-во ИрГСХА, 2012. – С. 405–409.

4. Широцкая А. С. Мероприятия по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия, за счет организации полного цикла от производства до переработки / А. С. Широцкая, С. Ю. Смолега // Сборник Международной научно-практической конференции «Развитие агропромышленного производства и сельских территорий». – Издательство: Издательский центр «Золотой колос» НГАУ. – 2016. – С. 464-471.

УДК: 631.14:633.1

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА

К.О. Багрова, студентка
Е.Ю. Завальнюк, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Актуальность выбранной темы состоит в том, что эффективность аграрного производства как системообразующий сферы экономики страны зависит от целостности развития его отраслей, одной из которых, имеющих важное народнохозяйственное значение, является зерновое производство.

Ключевые слова: производство зерна, устойчивость, факторы, эффективность

Устойчивость зернового производства – это способность постоянно поддерживать оптимальную пропорциональность производства и потребность зерна, противостоять внутренним и внешним негативным факторам и умение адаптироваться, меняющимся условиям производства как природного, так и экономического характера.

Проведённые в стране исследования показывают, что основной причиной неустойчивости зернового производства наряду с природно-климатическими условиями является недостаток финансовых и ресурсных возможностей товаропроизводителей для ведения расширенного воспроизводства на основе использования достижений науки и техники. Отражается и низкая материально-техническая база, нарушение пропорций и сбалансированных межотраслевых связей в АПК, негативная демографическая ситуация в сельских территориях, недостаток квалифицированных кадров, отсутствие достаточной государственной поддержки для улучшения социально-экономической ситуации на селе [2].

Природно-климатические условия не всегда влияют на устойчивость зернового производства, кому-то может не хватать новейшей техники, которая уменьшает травмированность зерна при сборе, или новейших органических удобрений, которые повышают урожайность зерна.

Если бы в нашей стране финансированию сельского хозяйства уделялось больше, то большинству хозяйств не пришлось бы брать кредит.

Растениеводство неотъемлемая часть сельского хозяйства страны и является самой крупной отраслью. За счёт неё обеспечивается около 70% мирового продовольствия.

В России производство зерна традиционно играет важную роль.

Удельный вес в общем объеме производства зерновых и зернобобовых составляет: 83%.

Таблица 1 – Валовой сбор основных зерновых и зернобобовых , млн т

	1992 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Удельный вес, %
Зерно (в весе после доработки)	106,9	94,2	70,9	92,4	105,3	104,8	88,3
Семена масличных культур	3,9	12,2	10,6	13,1	12,9	13,8	11,6
из них: подсолнечника	3,1	9,1	7,5	9,8	8,5	9,3	5,3
сои	0,5	1,6	1,7	1,5	2,4	2,7	2,3
рапса озимого и ярового	0,2	1,0	0,9	1,3	1,3	1,0	0,8
Итого	110,8	106,4	81,5	105,5	117,3	118,6	100

К основным факторам, влияющим на повышение эффективности и устойчивости производства зерна: социально-экономические, организационные, организационно-экономические, включающие такие виды деятельности, как интенсификацию производственных процессов, концентрацию, специализацию и рациональное размещение хозяйств, технологических центров, перерабатывающих и обслуживающих сельскохозяйственными рисками [2]. (Рис.1)

Основные факторы, влияющие на устойчивость производства зерна будут организационно-экономические, природно-климатические и факторы интенсификации (рис. 1).

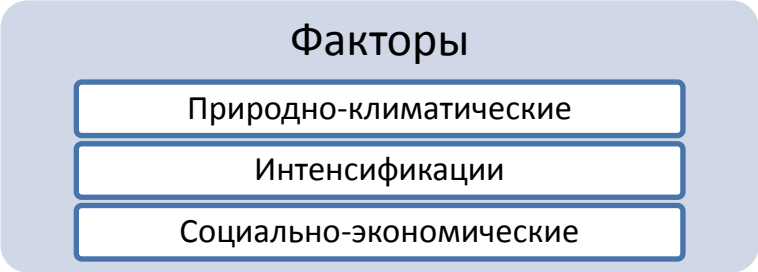


Рисунок 1 - Факторы, влияющие на устойчивость производства зерна

Термин «Интенсификация» в экономической литературе встречается в разной трактовке. Интенсификация сельского хозяйства - рост производства сельхозпродукции в расчете на единицу земельной площади (обычно 1 га.) или на голову скота на основе применения более совершенных средств и методов производства.

Главными направлениями интенсификации сельского хозяйства являются: электрификация, химизация, комплексная механизация производства, мелиорация и др.[3].

Для Новосибирской зоны считается оптимальным внесение 100 килограммов аммиачной селитры на 1 гектар, хотя бы под пшеницу.

Не менее важный, чем интенсификация – это концентрация. Концентрация, является главным фактором в развитие зерновой отрасли и позволяет сократить издержки на единицу продукции. Если уровень концентрации зернового производства будет недостаточным отражаться это будет на эффективности производственных затрат, распыляя материальные, трудовые, финансовые ресурсы. Наилучшая концентрация производства позволит рациональнее использовать оборотные средства, снизить расходы на единицу продукции.

Степень концентрации зависит также от множества других факторов: состояния материально-технической базы, финансовых возможностей предприятий, форм организации труда и управления, квалификации персонала. Большинство сельскохозяйственных предприятий находятся рядом с рынком сбыта.

Специализация – способствует концентрации, тем самым повышая эффективность и устойчивость производства зерна.

Так же к организационно-экономическим факторам относится рациональное размещение производства зерна. Означает, что в конечном итоге принесёт экономию общих затрат на производства и реализацию продукции.

Таким образом, к основным факторам интенсификации можно отнести рациональное размещение производства, усиление концентрации организаций, углубление специализации.

Следующий фактор – это природно-климатический. Так как в Новосибирской области зона резко-континентальная, то весна приходит поздно и иногда погода в мае преподносит сюрприз в виде снега или наоборот, оттепели в марте. Из-за такой зоны идёт высокая зависимость от природы, которая усугубляется низким уровнем технико-технологическим обеспечением и обуславливает значительные перепады в урожайности.

Климат оказывает большое влияние не только на формирование урожая, но и на качество получаемой продукции. Агроклиматические условия являются и важным фактором повышения устойчивости зерна, однако, не единственным источником формирования зонально-территориального разделения труда. На это большое влияние оказывает социально-экономические факторы.

Социально-экономический фактор так же играет немало важную роль в устойчивости зерна в производстве. Это обусловлено необходимостью создания современной инфраструктуры сельских территорий, повышение средней заработной платы, необходимость воспроизводства людских и трудовых ресурсов. Средняя заработная плата в сельском хозяйстве составляет 16 038 руб. на одного человека [1]

Большинство сельских жителей стараются покинуть деревни и сёла, так как развитие инфраструктуры не соответствует их желаниям, это и понятно, потому что на некоторых территориях нет воды (и люди ходят как в старые добрые времена на колонку), даже сотовой связи, что в наше время сейчас очень редкость.

На устойчивость производства зерна существенное влияние оказывают факторы интенсификации. Однако в современных условиях для повышения его устойчивости важное значение имеют организационные факторы, такие как специализация и концентрация производства того или иного вида зерновых культур в отдельных наиболее благоприятных зонах, создание резервных фондов. Факторы же интенсификации при всей их важности в повышении устойчивости зернового производства не могут играть решающую роль из-за отсутствия во многих хозяйствах необходимых средств для их реализации. В то же время выявлено, что концентрация посевов без создания адекватного уровня интенсификации производства не способствует повышению урожайности зерновых культур и снижению себестоимости продукции. Таким образом, углубление специализации и организационно-экономическими факторами снижения себестоимости продукции.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что обострение проблемы устойчивости развития зернового производства вызвано действием комплекса факторов.

В связи с этим назрела необходимость принятия мер, в том числе нормативно-правового характера, повышением занятости и уровня жизни сельского населения, повышением конкурентоспособности отечественной сельхозпродукции, а также сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сельское хозяйство Новосибирской области 2006, 2011-2016 гг.: стат.сб./Новосибирскоблстат. - Новосибирск 2016.

2. Матинова Ф.В. автореферат диссертации «Повышение устойчивости производства зерна».

3. Финансовый словарь проекта «Финам» - режим доступа: www.finam.ru/dictionary

УДК 658.7

ПРОБЛЕМЫ СКЛАДСКИХ ПРОЦЕССОВ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Д.И. Бадоян, студент
К.С. Евсин, студент
А.А. Самохвалова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье выделены основные проблемы складской деятельности на примере СПК «Артем» Болотнинского района Новосибирской области. Выявлено, что в организации ведется ручная система учета поступающего товара на склад. Предлагается внедрить в складской процесс компьютерное программное обеспечение "1С-Логистика: Управление складом".

Ключевые слова: складской процесс, закупка, экономическая эффективность, автоматизация

На сегодняшний день в системе управления складским хозяйством на примере СПК «Артем» Болотнинского района Новосибирской области выявлен ряд актуальных проблем.

Первой наиболее важной проблемой является ручная система учета поступающего товара на склад. Весь учет товарооборота ведется в складском журнале, это приводит:

- к потере времени на заполнение в журнал поступившего товара на склад;
- затрудняет быстро узнать остаток на сладе;
- медленная обработка заказов.

Глобальные изменения в систему управления внесет автоматизация учета товарооборота и система адресного хранения. Для осуществления задуманного совершенствования управления складским хозяйством нужно:

1. Выработать план действий по автоматизации управления складским хозяйством. Запланировать будущие затраты на реализацию идеи.
2. Организовать процесс по автоматизации управления складским хозяйством (закупка оборудования, обучение персонала новой системе).
3. Мотивировать сотрудников организации к изменениям в системе управления.
4. Скоординировать четкие действия между сотрудниками организации.
5. Контролировать процесс выполнения плана на всех этапах совершенствования управления складского хозяйства.

Надо рассчитать, сколько нам нужно выделить средств из бюджета фирмы на реализацию проекта. Закупка оборудования (Компьютер), транспортировка и установка обойдется нам в 85 тыс. руб. Лицензия на использование программного обеспечения "1С-Логистика: Управление складом" 20 тыс. руб. За обучение персонала мы заплатим 22 тыс. руб. Выписать премию сотрудникам в размере 30 тыс. руб. В итоге выходит 157 тыс. руб. необходимо затратить на реализацию проекта.

Закупка оборудования и программы будет производиться в компании «Компьютерный мир», там же будет заключен договор на доставку и установку оборудования и программы. Срок доставки и установки 3 рабочих дня.

Обучение сотрудники будут проходить по видео курсу, в течение 35 дней.

За 38 рабочих дней фирма реорганизует систему управления складским хозяйством. Но улучшение будет видно не сразу, так как сотрудникам склада нужно привыкнуть к новой системе управления.

Отдел кадров должен провести переобучение персонала. Из всего коллектива выбраны начальник склада и 2 кладовщика, которые пройдут обучение с помощью видео курса.

При внедрении "1С-Логистика: Управление складом" достигается экономический эффект по двум направлениям:

- в управляющей подсистеме: высвобождение численности работников и кадровые перестановки в процессе рационализации организационной структуры управления материальными складами;
- в управляемой подсистеме: сокращение простоев автотранспорта под погрузочно-разгрузочными операциями вследствие рационального размещения зон хранения, приемки и отпуска материалов.[2, с.14-16]

Эффект от автоматизации определяется рядом составляющих. Такие составляющие экономической эффективности, как увеличение объема производства, сокращение затрат, уменьшение потерь, показывают результаты деятельности производственной системы.

Задачи учета и анализа дают оперативную информацию по отклонениям от плана для регулирования производства за счет перераспределения ресурсов, выявляют причины производственных сбоев, связанные с нехваткой или выходом из строя ресурсов, и вскрывают дополнительные ресурсные резервы.

Создание автоматизированной системы ведения нормативного хозяйства сопровождается созданием единой нормативной базой, существенно помогает в объективизации и актуализации норм, приводит к сокращению расхода ресурсов и повышению качества обеспеченности ими производства.[3, с.408]

Различают расчетную и фактическую эффективность. Расчетная эффективность определяется на стадии проектирования автоматизации информационных работ. Фактическая эффективность рассчитывается по результатам внедрения автоматизированных

информационных технологий.

Обобщенным критерием экономической эффективности является минимум затрат живого и овеществленного труда.

Экономический эффект от внедрения вычислительной и организационной техники подразделяют на прямой и косвенный. Под прямой экономической эффективностью информационных технологий понимают экономию материально-трудовых ресурсов и денежных средств, полученную в результате сокращения численности персонала, связанного с реализацией информационных задач, уменьшения фонда заработной платы, расхода основных и вспомогательных материалов вследствие автоматизации конкретных видов информационных работ [1, с.720].

Косвенная эффективность проявляется в конечных результатах деятельности организаций. Например, в управленческой деятельности ее локальными критериями могут быть: сокращение сроков составления сводок, повышение качества планово-учетных и аналитических работ, сокращение документооборота, повышение культуры и производительности труда и т.д.

При анализе косвенной эффективности основным показателем является повышение качества управления, которое, как и при прямой экономической эффективности, ведет к экономии живого и овеществленного труда. Оба вида рассмотренной экономической эффективности взаимоувязаны.

Экономическую эффективность определяют с помощью трудовых и стоимостных показателей.

Основным при расчетах является метод сопоставления данных базисного и отчетного периодов.

В качестве базисного периода при переводе отдельных работ на автоматизацию принимают затраты на обработку информации до внедрения информационной технологии, а при совершенствовании действующей системы автоматизации информационных работ - затраты на обработку информации при достигнутом уровне автоматизации. При этом пользуются абсолютными и относительными показателями.

Ожидаемые результаты до и после внедрения автоматизации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика показателей складской деятельности

Наименования показателя	Единица измерения	Факт 2016 г.	Проект 2017 г. (с ЭВМ)
Количество кладовщиков, обрабатывающих первичные документы	чел.	5	3
Время, требуемое для обработки первичных документов	час	45	25
Период, требуемый для обработки первичных документов	чел./час	130	30

Исходя из составленной таблицы, рассчитываем показатели эффективности автоматизации.

Абсолютный показатель экономической эффективности Тэк составляет: Тэк = Т0 – Т1 = 130 – 30 = 100 чел./час.

где Т1 – период, который требуется для ручной обработки первичных документов, чел.- дней

То – период, который требуется для автоматизированной обработки, чел.- дней.

Относительный индекс производительности труда:

Jпт = Т1 / Т0 = 30 /130 = 0,23

Это означает, что для обработки документов при автоматизации требуется по сравнению с ручной обработкой только 23 % времени.

Используя индекс производительности труда Jпт., можно определить относительный показатель экономии трудовых затрат. При обработке документов в результате применения информационной технологии экономия составит 77 %.

Наряду с трудовыми показателями, рассчитываются и стоимостные показатели, т.е. определяются затраты (в денежном выражении) на обработку информации при базисном (С0) и отчетном (С1) вариантах.

Базисный период - стоимостные затраты – 650000 руб.

Отчетный период - стоимостные затраты – 300000 руб.

Абсолютный показатель стоимости Сэк определяется соотношением:

Сэк = С0 – С1= 300000 – 650000 = 350000 руб.

Индекс стоимости затрат рассчитывается по формуле

Jст.зат = С1 / С0 = 30000 / 65000 = 0,46

Срок окупаемости затрат Ток устанавливается по формуле:

Ток = KN / СЭК = 157000/350000 = 0,44 года.

где KN - затраты на создание проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок / В.В. Дыбская. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2013. – 720 с.

2. Кузнецова М.Н. Проблемы складского хозяйства на предприятии / М.Н. Кузнецова, А.С. Васильева // Наука в центральной России. – 2012. – № 1. – С. 14-16.

3. Аникин Б.А. Логистика: учеб. пособ. / Б.А. Аникин – М.: Проспект, 2015. – 408 с.

УДК 334.78

АГРОФИРМА – ОДНА ИЗ ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

И.С. Банщикова, студент
О.В. Мамонов, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В современных условиях развития сельскохозяйственной отрасли в России является направление формирования агропромышленных предприятий с разной степенью и глубиной интеграционных связей. Такой формой интегрированных формирований в сельском хозяйстве являются агрофирмы, которые охватывают разные виды организационно-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: интеграция, деятельность, сельское хозяйство.

Агрофирма – предприятие (объединение), осуществляющее производственно-хозяйственную деятельность на основе внутрихозяйственной (межхозяйственной) интеграции производства, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Организационно-производственная структура агрофирмы представляет собой единый технологический, экономический и организационный комплекс сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых предприятий.

Такая форма агропромышленной интеграции, как агрофирма, получила распространение в Краснодарском крае, в Московской, Ростовской, Брянской, Саратовской и других областях. Например, знамениты агрофирмы «Белая Дача» в Московской области, «Пригородная» в Саратовской области.

Рассмотрим вопросы разнообразия организационно-производственной структуры агрофирмы, степени подчинённости и самостоятельности её подразделений, возможности выделения подразделений агрофирмы в самостоятельные хозяйствующие субъекты.

Изначально структура агрофирмы определяется её целями производства продукции разной степени переработки, которые предполагают осуществление всех стадий переработки сырья до получения готовой продукции, включая получение самого сырья. Этот этап производства мы будем считать нулевым уровнем переработки сырья.

Тогда производство продукции в простейшем виде можно рассматривать как последовательность действий переработки от низших уровней к высшим уровням.

В этом случае можно предполагать подчинённость подразделений с более низким уровнем переработки подразделениям с более высоким уровнем переработки. Но мы в таком случае будем полагать полную подчинённость подразделений агрофирмы, её целям и задачам, опуская подчинение подразделений, выполняющих более низкий уровень переработки, подразделениям, выполняющим более высокий уровень переработки.

Реальное производство продукции может иметь более сложную структуру. Рассмотрим условия производства, которые могут разнообразить организационно-производственную структуру.

1. Переработка продукции на каком-нибудь уровне может предполагать использование нескольких видов сырья или переработанной продукции меньшего уровня переработки (одной степени глубины).

2. Переработка продукции может предполагать использование продукции разных уровней переработки.

3. В качестве готовой продукции может быть продукция разных уровней переработки.

В зависимости от субъектности каждого уровня переработки, включая и нулевой, может рассматриваться подчинённость подразделений одной или нескольким целям. Если в готовой продукции есть продукция данного уровня переработки, то подразделение, осуществляющее эту переработку может иметь частичную или полную самостоятельность.

В общем случае, каждое из подразделений может рассматривать в разных качествах в подчинении агрофирме.

1. Строгое подчинение целям агрофирмы как единого субъекта без всякой самостоятельной деятельности.

2. Частичное подчинение подразделения целям агрофирмы с условием выполнения её программы производственно-хозяйственной деятельности и распоряжаться продукцией, не задействованной в технологическом процессе агрофирмы.

3. Самостоятельная хозяйственная деятельность подразделения. Оно может рассматриваться как один из поставщиков продукции низшего уровня переработки в переработке агрофирмы продукции более глубокого уровня.

Структура переработки продукции может определять те подразделения, которые могут иметь самостоятельность, и подразделения, для которых желательно подчинение полное и частичное целям производственно-хозяйственной деятельности агрофирмы.

Самостоятельность подразделений агрофирмы может регулироваться отношениями с агрофирмой, связанными с хранением и реализацией продукции. Если в структуру агрофирмы входят подразделения по хранению и реализации продукции, то подразделениям, имеющим полную или частичную самостоятельность в хозяйственной деятельности, могут быть выгодны совместное с агрофирмой хранение и реализация продукции. Это обуславливается тем, что деятельность подразделения и деятельность агрофирмы связаны с одним технологическим процессом.

Таким образом, интеграция предприятий в виде образования, которое определяется организационно-производственной деятельностью по производству продукции одного вида, но разных уровней переработки, может быть осуществлено в рамках агрофирмы. Степень самостоятельности предприятий в рамках такого объединения определяется целями производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Также предприятия могут трансформироваться в агрофирму с помощью формирования подразделений, осуществляющих деятельность, способствующих достижению целей предприятия. В этих процессах возможно, как выделение самостоятельных подразделений в виде самостоятельных хозяйствующих субъектов, так и формирование вспомогательных подразделений, поглощение предприятий, связанных с производственно-хозяйственной деятельностью головного предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Измалкова И. Н. Проблема развития крестьянских (фермерских) хозяйств: региональный аспект Измалкова И. Н. – М.: Изд-во Юрайт, 2012.

2. Узун В.Я., Сарайкин В.А. Классификация сельхозпроизводителей России на основе анализа данных ВСХП-2006/ Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 12. – с. 24-30.

3. Фролова О. Интеграция путь повышения эффективности сельскохозяйственных организаций.// Международный сельскохозяйственный журнал. – 2006. –№ 6. – С. 32-34

4. Шелкоплясова Г.С. Развитие форм хозяйствования в многоукладной экономике: Теория и практика: ИНФРА-М, 2004. – 258 с

5. Экономика отраслей АПК / Под.ред. И.А. Минакова.– М.: Колос, 2004.– 464с.

УДК 658.155

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Е.Н. Батурина, студентка
Е.А. Жуковская, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Рационально сформированный ассортимент обеспечивает эффективность работы организации. Поэтому организация осуществляет управление ассортиментом, которое имеет несколько направлений. Существует несколько методов управления ассортиментом. Грамотное управление ассортиментом организации позволяет повысить ее рентабельность.

Ключевые слова: ассортимент, ассортиментная политика, управление ассортиментом, ABC-анализ, матрица BCG, рентабельность.

В условиях современной экономики большое число предприятий осуществляют производство и реализацию различных товаров. Эффективность работы предприятия, реализующего товары, зависит от его товарного ассортимента. Правильно подобранный ассортимент обеспечивает фирме максимальную прибыль.

Под ассортиментом понимают набор товаров, предлагаемых фирмой для удовлетворения потребностей потребителей [6].

Товарный ассортимент, в свою очередь, представляет собой совокупность товарных линий. Товарная линия – группа товаров, которые связаны между собой одним из следующих признаков:

- удовлетворяют одни и те же потребности клиентов (потребности в еде, отдыхе и пр.);
- нацелены на одну и ту же категорию покупателей (дети, пенсионеры, молодожены и т.д.);
- осуществляют продажу через торговые предприятия одного и того же типа (супермаркеты, киоски и т.д.);
- продаются в одном и то же ценовом диапазоне.

В целях повышения совей конкурентоспособности, предприятие разрабатывает определенную стратегию, на основании которой формирует и регулирует ассортимент товаров.

Такая стратегия представляет собой ассортиментную политику организации [1].

Основная задача ассортиментной политики – формирование такого ассортимента товаров, при котором прибыль, получаемая организацией, станет максимальной.

При формировании ассортимента предприятие проводит следующие мероприятия [4]:

- определяют потребности потребителей;
- анализируют поведение покупателей;
- оценивают аналогичные товары, производимые конкурентами;
- оценивают производимые товары с позиции покупателей;
- принимают решения об изменении ассортимента (сужении, расширении);

– принимают меры по снижению затрат на производство определенных товаров;
– выявляют приоритеты новых товаров над старыми товарами.

Управление ассортиментом характеризуется несколькими направлениями [6] (таблица 1):

Таблица 1 – Направления управления ассортиментом

Направления	Сущность
Сокращение	Уменьшение количества товарных линий
Расширение	Увеличение количества товарных позиций определенной товарной линии
Углубление	Увеличение количества товарных линий
Стабилизация	Поддержание существующего ассортимента товаров
Обновление	Внедрение качественно новых товаров
Гармонизация	Стремление достичь оптимального товарного ассортимента

В маркетинге изучают различные методы управления ассортиментом. Рассмотрим некоторые из них.

Одним из самых распространенных способов управления ассортиментом продукции является ABC-анализ (Activity-based costing). Данный анализ позволяет распределить все имеющиеся ресурсы фирмы по степени важности. В основе ABC-анализа лежит принцип Парето, который гласит, что 80% выручки приносит 20% товарного ассортимента, а остальные 80% ассортимента приносят лишь 20% выручки предприятия [2].

Как правило, при проведении данного анализа выделяют три группы товаров, но, в зависимости от целей проведения анализа, выделяют 4 и 5 групп.

Суть ABC-анализа состоит в ранжировании товаров по степени их влияния на результат.

Для планирования и стратегического анализа применяют адаптированную матрицу BCG, которая была разработана основателем Бостонской консалтинговой группы Брюсом Хендерсеном. Данная матрица и в настоящее время служит эффективным инструментом анализа ассортимента. Данный анализ основывается на определении жизненного цикла реализуемых товаров и их положения на рынке (таблица 2).

Анализ ассортимента можно провести помощью коэффициентов. Товарный ассортимент можно охарактеризовать такими понятиями, как полнота, глубина, полнота, устойчивость, новизна. Рассчитываются соответствующие коэффициенты.

Таблица 2 – Стратегии матрицы BCG

Возможные стратегии	Темп роста продаж	Доля продаж	Характеристика
Дикие кошки	Быстрый	Малая	Могут оказаться перспективными, т.к. рынок расширяется, но это требует вложений
Звезды	Быстрый	Высокая	Обеспечивают высокую прибыль, т.к. являются конкурентоспособными, но также требуют вложений
Собаки	Медленный	Высокая	Способны принести значительную прибыль, но для этого необходимо поддерживать их рост
Дойные коровы	Медленный	Малая	Являются невыгодными, не имеют возможности к росту

Предприятие заинтересовано в регулировании структуры своей продукции, т.к. ее изменение влияет на финансовые результаты деятельности предприятия. Так, если в структуре реализуемой продукции предприятия увеличивается доля дорогостоящей и высокорентабельной продукции, то общая прибыль и рентабельность возрастает и наоборот.

Так, Климова Н.В. предлагает оценить влияние изменение структуры на экономические показатели посредством факторного анализа [3]. Итак, модель факторного анализа выглядит следующим образом (1):

$$ВП = \sum_{i=1}^{n}(K_i \times УД_i \times Ц_i), \quad (1)$$

где K_i – объем производства i-того товара;

$УД_i$ – удельный вес i-того товара в общем объеме выпуска;

$Ц_i$ – цена реализации.

Влияние структурного фактора можно оценить способом цепной подстановки. Для этого необходимо рассчитать две условные величины (2, 3):

$$ВП_{усл\ 1} = \sum_{i=1}^{n}(К_{i_1} \times УД_{i_0} \times Ц_{i_0}) \quad (2)$$

$$ВП_{усл\ 2} = \sum_{i=1}^{n}(К_{i_1} \times УД_{i_1} \times Ц_{i_0}) \quad (3)$$

Затем определяется разница между ними (4):

$$\Delta ВП\ (УД_i) = ВП_{усл\ 2} - ВП_{усл\ 1} \quad (4)$$

С помощью данной модели можно оценить, положительное или отрицательное влияние оказало изменение структуры продукции на финансовый результат организации.

Эффективность тех или иных изменений можно оценить с помощью финансовых показателей ассортимента (таблица 3).

Таблица 3 – Финансовые результаты ассортимента

Наименование	Сущность
Уровень окупаемости	Период времени, за который предприятие покрывает расходы по созданию и введению нового товара
Прибыток по товарной категории	Доля конкретной категории товара в совокупной выручке
Точка безубыточности	Объем продаж, при котором выручка равна производственным затратам
Запас финансовой прочности	Величина сокращения объема продаж до достижения точки безубыточности

Одним из основных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия, является рентабельность.

Рентабельность – относительный экономический показатель, отражающий эффективность использования денежных, материальных, трудовых и др. ресурсов.

Выделяют множество показателей рентабельности. По мнению О.Г. Блажевича, показатели рентабельности можно разделить следующим образом (рисунок 1).

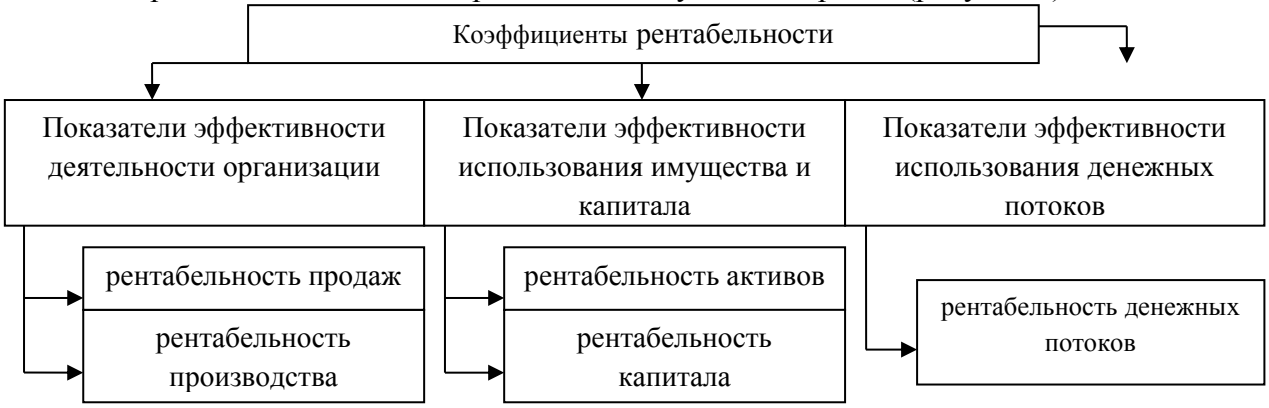


Рисунок 1 – Классификация показателей рентабельности

Основными показателями при анализе эффективности товарного ассортимента является первая группа показателей рентабельности, а именно – рентабельность производства и рентабельность продаж.

Под рентабельностью производства понимают соотношение прибыли от реализации и затрат на производство. Рентабельность производства рассчитывается по формуле (5):

$$Р_{п} = \frac{П_{р}}{ПС} \times 100\%, \quad (5)$$

где $Р_{п}$ – рентабельность продукции;

$П_{р}$ – прибыль от реализации;

ПС – полная себестоимость продукции.

Коэффициент рентабельности производства показывает, сколько коп. прибыли приходится на 1 руб. затрат на производство.

Рентабельность продаж – отношение прибыли от реализации к выручке от реализации. Данный коэффициент рассчитывают по формуле (6):

$$Р_{пр} = \frac{П_{р}}{В_{р}} \times 100\%, \quad (6)$$

где $Р_{пр}$ – рентабельность продаж;

$П_{р}$ – прибыль от реализации;

$В_{р}$ – выручка от реализации.

Так, коэффициент рентабельности продаж характеризует, сколько коп. прибыли от продаж приходится на 1 руб.

Таким образом, формирование товарного ассортимента является ключевым моментом в управлении фирмой. Грамотная ассортиментная политика позволит предприятию получать максимальную прибыль и повысить рентабельность организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Горина А.П. Ассортиментная политика фирмы в условиях альтернативного выпуска / А.П. Горина, Е.А. Святкина // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: экономика. – 2015. – № 4. – С. 78

2. Горяинова Е.О. Управление ассортиментом торговой компании / Е.О. Горяинова // Проблемы управления рыночной экономикой. – Томск: ТПУ, 2015. –С. 10-14

3. Климова Н.В. Экономический анализ (теория, задачи, тесты, деловые игры): учеб. пособие / Н.В. Климова. – М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013. – 287 с.

4. Кондрашов В.М. Менеджмент продаж: учеб. пособие / В.М. Кондрашов. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 279 с.

5. Синицина М.А. Ассортимент. Планирование ассортимента в современных условиях / М.А. Синицина // Актуальные проблемы экономики в современных условиях. – М.: Перо, 2015. – С. 120-128

6. Сурай Н.М. Механизм формирования и управления товарным ассортиментом / Н.М. Сурай // Вестник алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – № 8 (130). – С. 153-160

УДК 658.155

АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ С ЦЕЛЬЮ ОЦЕНКИ ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ЗАО «ПОЛИТОТДЕЛЬСКОЕ»

Е.Н. Батурина, студентка
М.С. Щипанов, студент
Е.А. Жуковская, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Правильно подобранный ассортимент продукции обеспечивает организации максимальную прибыль и высокую рентабельность. В условиях рыночной экономики нужно ориентироваться на ту продукцию, которая пользуется спросом у потребителей. Поэтому организации необходимо проводить анализ существующей ассортиментной политики с целью своевременной ее корректировки.

Ключевые слова: ассортимент, ассортиментная политика, рентабельность, прибыль, растениеводство, животноводство, сельское хозяйство.

В условиях конкуренции предприятиям для того, чтобы держаться на плаву, необходимо оптимизировать свою ассортиментную политику. Правильно составленный ассортимент является залогом максимизации прибыли организации.

Так, ассортимент представляет собой совокупность товаров, которую производитель предлагает потребителю [4]. Тогда, ассортиментная политика – определенная стратегия, которую предприятие разрабатывает с целью формирования ассортимента и его своевременной корректировки [3].

Мероприятия, которые включает в себя ассортиментная политика заключаются в [1]:

– определении текущих потребностей потребителей в каких-либо товарах;
– установлении желаемых характеристик ассортимента;
– поиске ресурсов, необходимых для корректировки ассортимента;
– установлении направлений изменения ассортимента (сокращение, расширение, углубление и т.д.).

Важнейшей задачей ассортиментной политики является управление ассортиментом. Под управлением ассортиментом подразумевают формирование товарного ассортимента на основании рационального использования ресурсов предприятия и оптимального сочетания его товаров, а также разработку стратегий их продвижения [2]. Грамотное управление товарным ассортиментом обеспечивает предприятию максимальную прибыль и высокие показатели рентабельности.Так, в отрасли растениеводства ЗАО «Политотдельское» производит зерно и корма, а в отрасли животноводства – молоко и мясо.

Наибольший удельный вес в структуре продукции растениеводства занимает пшеница – 64% (рисунок 1). 20% приходится на овес, ячмень занимает 9%, а переработанная продукция – 5%. Наименьшую долю, как в выручке, так и структуре продукции занимает горох.

Рисунок 1 – Структура продукции растениеводства

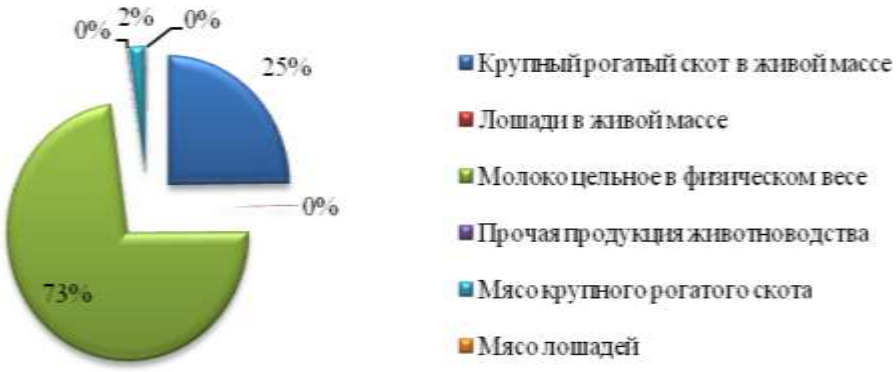


Рисунок 2 – Структура продукции животноводства

В структуре продукции животноводства преобладает производство цельного молока, которое занимает 73% (рисунок 2). 25% приходится на производство крупного рогатого скота в живой массе. Остальные позиции занимают незначительную долю в структуре продукции.

Наибольшую сумму прибыли в 2016 г. предприятие получило от реализации зерновых и зернобобовых культур – 29037 тыс. руб., из которых 22311 тыс. руб. принесла реализация пшеницы (таблица 1). А наименьшую прибыль принесла реализация гороха – 5 тыс. руб. Но при пересчете прибыли на 1 ц продукции, наибольшую прибыль принесла именно реализации гороха – почти 714 руб., когда пшеница приносит 385 руб. прибыли. В целом по предприятию, реализация продукции растениеводства является прибыльной.

Таблица 1 – Прибыль от реализации основных видов продукции

Вид продукции	Объем реализованной продукции, ц		Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.		Прибыль от реализации 1 ц продукции, руб.		Отклонение прибыли от реализации 1 ц продукции 2016 г. от 2015 г.
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	
Зерновые и зернобобовые	83931	93626	27081	29037	322,66	310,14	-12,52
в т.ч.: пшеница	58132	57985	24212	22311	416,50	384,77	-31,73
ячмень	25685	9091	2837	2654	110,45	291,94	181,48
горох	4	7	2	5	500,00	714,29	214,29
овес	100	26543	30	4067	300,00	153,22	-146,78
Скот в живой массе	4017	4221	-2557	-6465	–	–	–
в т.ч.: крупный рогатый скот	3900	4208	-3142	-6531	–	–	–
лошади	117	13	535	66	4572,65	5076,92	504,27
Молоко цельное	49853	49380	28796	27307	577,62	553,00	-24,62
Мясо и мясопродукция (в пересчете на живую массу)	756	923	-4441	-6501	–	–	–
в т.ч.: крупный рогатый скот	723	895	-4316	-6378	–	–	–
лошади	33	28	-125	-123	–	–	–

Несмотря на то, что продукция животноводства приносит выручки больше, чем продукция растениеводства, прибыли отрасль животноводства приносит меньше. Большая часть продукции животноводства является убыточной и нерентабельной. По животноводству большую сумму прибыли предприятию приносит реализация молока – 27307 тыс. руб. Наименьшую прибыль приносит реализация лошадей в живой массе – 66 тыс. руб. Но при пересчете на 1 ц продукции, реализация лошадей принесла почти 5077 руб., когда реализация молока принесла лишь 553 руб. с 1 ц. Остальная продукция животноводства убыточна.

Рентабельность производства продукции растениеводства равна 41,46% (таблица 2). Наиболее рентабельным является производство гороха – 125%, а также производство пшеницы (60%) и ячменя (почти 50%). Рентабельность овса значительно снизилась по сравнению с предыдущим годом и составила 27%.

Таблица 2 – Рентабельность продукции растениеводства

Вид продукции	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2015 г.
Зерновые и зернобобовые	55,90	50,61	-5,29
в т.ч.: пшеница	69,98	60,01	-9,97
Ячмень	20,55	49,72	29,17
Горох	100,00	125,00	25,00
Овес	75,00	27,38	-47,62
Прочая продукция растениеводства	40,43	-3,34	-43,77
Переработанная продукция растениеводства	-47,79	-28,52	19,27
Итого	45,67	41,46	-4,21

Рентабельность производства продукции животноводства практически в 4 раза ниже рентабельности производства продукции растениеводства (таблица 3). В 2016 г. показатель рентабельность продукции животноводства равен почти 10%. Наиболее рентабельным является производство лошадей в живой массе – 129%. Производство молока имеет рентабельность, равную 33%.

Таблица 3 – Рентабельность продукции животноводства

Вид продукции	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2015 г.
Скот в живой массе	-6,61	-14,70	-8,09
в т.ч.: крупный рогатый скот	-8,19	-14,86	-6,67
лошади	152,42	129,41	-23,01
Молоко цельное в физическом весе	38,87	33,11	-5,76
Прочая продукция животноводства	6,16	-20,79	-26,96
Мясо и мясопродукция (в пересчете на живую массу)	-60,55	-66,11	-5,55
в т.ч.: крупный рогатый скот	-60,70	-66,18	-5,48
лошади	-55,80	-62,44	-6,63
Итого	18,13	10,39	-7,75

Таким образом, ассортимент ЗАО «Политотдельское» состоит как из прибыльной, так и из убыточной продукции. К убыточной продукции относится – крупнорогатый скот в живой массе, мясо и переработанная продукция растениеводства. Прибыльной продукцией является горох, пшеница, ячмень, овес, лошади в живой массе, молоко. Из них к

высокорентабельным можно отнести: лошадей в живой массе, горох, пшеницу, ячмень; к среднерентабельным – молоко и к низкорентабельным – овес.

Таким образом, для максимизации прибыли и повышения рентабельности предприятию необходимо:

1. Увеличить производство высокорентабельной продукции.
2. Улучшить производительность низкорентабельной продукции с помощью улучшения технической базы, повышения квалификации работников, улучшения качества удобрений.
3. Снижение производства убыточной продукции.
4. Организация наиболее эффективной переработки продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учеб. пособие / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 264 с.
2. Бланк И.А. Управление торговым предприятием / И.А. Бланк. – К.: Украинско – Финский институт менеджмента и бизнеса, 2014. – 501 с.
3. Горина А.П. Ассортиментная политика фирмы в условиях альтернативного выпуска / А.П. Горина, Е.А. Святкина // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: экономика. – 2015. – № 4. – С. 78-81
4. Синицина М.А. Ассортимент. Планирование ассортимента в современных условиях / М.А. Синицина // Актуальные проблемы экономики в современных условиях. – М.: Перо, 2015. – С. 120-128

УДК 336.22

ПРОБЛЕМЫ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО И ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

М.В.Башкирова, студентка 3 курса НГАУ
Е.В.Убоженко, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается порядок налогообложения налогом на имущество и земельным налогом в России и Новосибирской области. Выявлены существующие проблем неуплаты местных налогов и определены рекомендации по повышению их собираемости

Ключевые слова: налогообложение, налог на имущество, земельный налог, собираемость налогов, льготы, налоговые ставки

В современном обществе налоги являются основной формой доходов государства. Уплата налога носит обязательный и безвозвратный характер для налогоплательщиков.

За счет налоговых платежей и сборов происходит формирование финансовых ресурсов бюджетов разных уровней. Вопрос собираемости налогов является актуальным, т.к. проблемы собираемости местных налогов усугубляются общим экономическим спадом, что в результате приводит к существенному сокращению налоговых поступлений. Вопрос собираемости налогов особенно важен для муниципалитетов в связи с необходимостью улучшения основных показателей их социально-экономического развития.

Земельный налог и налог на имущество физических лиц являются основой бюджетов многих муниципальных образований, при этом их величина практически не зависит от условий деятельности налогоплательщиков. Именно поэтому проблема собираемости местных налогов в современных экономических условиях приобретает в настоящее время особую актуальность.

Земельный налог взимается в соответствии с НК РФ [1]. Вопросы оплаты земельного налога также регулируются нормативно-правовыми актами представительных органов муниципальных

образований. На территории г. Новосибирска и Новосибирской области действует Закон Новосибирской области от 14.04.2003 N 108-ОЗ "Об использовании земель на территории Новосибирской области", который определят порядок взимания земельного налога [3].

Налог на имущество физических лиц в Новосибирской области взимается в соответствии с НК РФ и законом от 31.10.2014 № 478-ОЗ «Об установлении единой даты начала применения на территории Новосибирской области порядка определения налоговой базы по налогу на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения» [4], а также решением Совета депутатов г. Новосибирска от 26.11.2014 № 1210 «О налоге на имущество физических лиц на территории г. Новосибирска» [5].

В области сборы земельного налога по сравнению со сборами налога на имущество значительно выше. На протяжении 10 лет (с 2006г. по 2015г.) сумма сборов земельного налога возросла на 414 794 руб. (13%). Значительное снижение было только в 2008г. (сумма составила 2 773 960 тыс. руб.). Также в 2015г. сумма поступлений по сравнению с 2014г. тоже сократилась на 169 483тыс. руб. (4,5%) [2].

Количество юридических лиц, уплачиваемых земельный налог, с 2006г. по 2015г. увеличилось на 6024 (70%). Однако в 2014 года по отношению к 2015 г. сократилось на 2894 (20%). В целом количество физических лиц – налогоплательщиков земельного налога за весь рассматриваемый период (с 2006г. по 2015г.) увеличилось с 196 516 до 580 397.

Сумма налога на имущество за период с 2006 по 2015гг. с каждым годом возрастает. За 10 лет она увеличилась на 214 694тыс. руб., что составило 96% [6].

Количество плательщиков налога на имущество за 10 лет увеличилось почти в 2 раза и в 2015г. оно составило 1 373 532.

Тем не менее, сборы по указанным налогам не осуществлены в полной мере, относительно начисленных к уплате сумм. Данный факт характеризует наличие проблем, связанных со сбором местных налогов.

Среди существующих проблем неуплаты местных налогов можно выделить следующие.

Во - первых, отсутствие заинтересованности граждан и хозяйствующих субъектов в оформлении своих прав на объекты недвижимости, отсутствие у исполнительных органов власти соответствующих инструментов для побуждения к регистрации объектов недвижимости, земельных участков.

Во - вторых, значительный размер льгот по местным налогам, установленных законодательством и приведший к освобождению от уплаты налога за счет сокращения плательщиков, т.к. увеличилось число льготников, в основном, это пенсионеры. В связи с чем в 2015г. сумма недоимки составила 95 069 тыс. руб. (30%).

Сумма уплаченного налога на имущество в области с 2006г. по 2014г. с каждым годом постепенно увеличивалась, а именно: с 144 078 тыс. руб. до 303 568 тыс. руб. Тем не менее недоимка по данному налогу тоже имеет место.

Рассматриваемые выше проблемы могут быть решены при условии осуществления ряда мероприятий, а именно:

- усиление стимулирующей роли местных налогов – прежде всего для структурного обновления экономики муниципальных образований;
- обеспечение устойчивыми налоговыми поступлениями местных бюджетов за счет развития стабильной налоговой базы.

Для увеличения собираемости местных налогов необходимо постоянное, системное и последовательное выполнение ряда действий, а именно:

- информирование населения о законодательстве по имущественным налогам;
- доставка конвертов с налоговыми уведомлениями ФНС;
- способствование устранению ошибок и неточностей в начислениях местных налогов;
- работа по выявлению недоимки, невозможной к взысканию (по причине смерти налогоплательщика, необоснованного начисления, неверной кадастровой оценки) местных налогов;
- оповещение граждан – недоимщиков;

Таким образом, через реализацию комплекса действий по повышению собираемости местных налогов, возможно решить проблему наполняемости бюджета Новосибирской области отчасти за счет земельного налога и налога на им

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс РФ
2. Официальный сайт Новосибирскоблстата
3. Закон Новосибирской области от 14.04.2003 N 108-ОЗ "Об использовании земель на территории Новосибирской области"
4. Закон Новосибирской области от 31.10.2014 № 478-ОЗ «Об установлении единой даты начала применения на территории Новосибирской области порядка определения налоговой базы по налогу на имущество физических лиц исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения»
5. Решение Совета депутатов г. Новосибирска от 26.11.2014 № 1210 «О налоге на имущество физических лиц на территории г. Новосибирска».
6.http://www.agrobook.ru/news/33225/v-novosibirskoy-oblasti-snizilos-chislo-bankrotov-sredi-selhozpredpriyatiy

УДК 656.073.235

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА КОНТЕЙНЕРИЗАЦИИ ГРУЗОВ ПРИ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

А.А. Белобородова, студентка
С.А. Кормачев, студент
Руководитель: В.В. Цынгуева, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается развитие и современное транспортное обеспечение логистических процессов мультимодальных перевозок. Обосновывается необходимость совершенствования алгоритмов мультимодальных контейнерных перевозок в части использования современных материалов при изготовлении контейнеров при диверсификации логистических рисков.

Ключевые слова: логистика, транспортное оборудование, эффективные перевозки, стоимость.

Логистика – управление материальными, информационными и людскими потоками на основе их оптимизации (минимизации затрат).

Логистика с точки зрения ученого – методология разработки рациональных методов управления материальными и информационными потоками, нацеленных на оптимизацию.

С позиции практика логистика – инструмент рациональной организации потоковых процессов с минимальными затратами трудовых и материальных ресурсов.

С точки зрения практического применения логистика – выбор наиболее эффективного, по сравнению с существующим, варианта обеспечения нужного товара, нужного качества, нужного количества, в нужное время, в нужном месте с минимальными затратами на основе сквозной организационно-аналитической оптимизации.

С позиции менеджмента организации логистику можно рассматривать как стратегическое управление материальными потоками в процессе снабжения: закупки, перевозки, продажи и хранения материалов, деталей и готового инвентаря (техники и прочего). Понятие включает в себя также управление соответствующими потоками информации, а также финансовыми потоками. Логистика направлена на оптимизацию издержек и рационализацию процесса производства, сбыта и сопутствующего сервиса как в рамках одного предприятия, так и для группы предприятий.

Логистика – понятие очень широкое. Началом логистики можно считать процессы осознанного перемещения человеком различных грузов. В древние времена развитие торговли стимулировало необходимость перемещения товаров на большие расстояния, в том числе логистические принципы реализовывались при перемещении войск направляющихся в завоевательные походы или покоряющие неизведанные территории. Особый импульс логистике в прошлом тысячелетии придало развитие колониальной торговли и европейские военные компании. Развивались водные типы транспортных средств, совершенствовался гужевой транспорт, в конце прошлого тысячелетия были изобретены паровоз, автомобиль и самолет – на сегодняшний день являющиеся непременными участниками мультимодальных перевозок.

В прошлом, настоящем и будущем важным условием эффективной логистической системы будет являться сохранение потребительских свойств товара (груза) в течение всего логистического цикла, оперативность доставки и её минимальная стоимость. В транспортной перевозке решаются задачи, которые подразделяются по направлениям: организационное направление включает диспетчирование (проведение осмотра груза, подготовка документального оформления, определения сроков доставки грузов, транспортный пакет); экономическое направление включает анализ и оценку затрат, соотношения себестоимости грузов; техническое направление включает выбор оптимального варианта транспортной доставки, использование различных видов транспорта, разработки гибких схем маршрута (адаптивных к внешней среде территории), доставка грузов и разрешение споров между сторонами контракта на поставку товара (перевозку груза) по мере возникновения; сервисное направление включает отслеживание груза на различных этапах перевозки, получение документов, прохождение таможенного контроля, страхование грузов [1]. Стоит отметить, что перевозка грузов самолетом или вертолетом является одним из самых дорогих способов транспортировки. Но этот способ является единственным, если речь идет о труднодоступных районах страны, где нет автомобильного, морского или железнодорожного сообщения, или климатические условия не позволяют находиться в пути по бездорожью несколько суток.

Одним из основных направлений организации эффективных перевозок с середины прошлого века является контейнеризация грузов. В США в середине прошлого века был апробирован метод упаковки грузов в контейнеры при формировании товарных партий на складах производителей. Такой подход позволил кардинально сократить время загрузки данных товаров на суда, а так же позволил усилить защиту перемещаемых грузов от атмосферных и динамических воздействий.

Контейнер – единица транспортного оборудования, внутренний объем которой более одного кубического метра, применяется для неоднократной перевозки различных грузов различными видами транспорта и их временного хранения.

Преимущества:

– ускоряются перевозки небольших штучных грузов, так как отправитель просто помещает множество различных мелких грузов (например, одежда иобувь) в один контейнер, непосредственно с которым уже выполняются работы, благодаря чему в несколько раз возрастает производительность труда на погрузке-разгрузке.

– применяемые по всему миру ISO-контейнеры имеют стандартизированные размеры, что позволяет создать специализированный транспорт для их перевозок (контейнеровозы), а также для погрузочно-разгрузочных работ (например, ричстакер). При этом унифицированное расположение фиксаторов – фитингов, – позволяет избежать работ по закреплению контейнеров на транспортном средстве, либо значительно сократить их.

– снижение времени на погрузочно-разгрузочные работы в свою очередь сокращает простой транспорта.

– нет необходимости на создание тары для каждой отдельной партии грузов, а также её закрепление на транспортном средстве, что даёт значительную экономию лесоматериалов, креплений (гвоздей) и прочих материальных ресурсов.

– возможность выполнения интермодальных перевозок – контейнер сразу можно перегрузить краном с одного вида транспорта на другой (например, с автомобиля на вагон).

Принцип мультимодальной перевозки основан на использовании в логистическом процессе двух и более видов транспорта, мультимодальная перевозка позволяет осуществлять процесс «от двери до двери». В условиях глобализации международных сырьевых и товарных рынков мультимодальные перевозки являются эффективным инструментам организации бизнеса малыми предприятиями, так как они не могут позволить себе содержание логистического парка, и вынуждены пользоваться услугами транспортных компаний. Таким образом, данные предприятия малого бизнеса интересует минимальная стоимость доставки и доставка в срок по известному принципу логистики «Justintime» [2].

Возникает вопрос – как можно сократить стоимость мультимодальной контейнерной перевозки? Предлагаем рассмотреть в контексте данной статьи возможность сокращения не эффективной нагрузки на транспорт (вес брутто) а именно вес контейнера как такового. Известно, что 20-ти футовый металлический контейнер весит примерно 2,2 т., при этом объем полезного груза составляет примерно 20 т., то есть почти 10% перемещаемого веса транспортным средством. Рациональным является снижение веса контейнера без нарушения полезных свойств контейнера как механизма защиты товара от внешних воздействий. Предлагается рассмотреть возможность проектирования и выполнения контейнера из полимерного материала не только не уступающего металлу по прочности, но и устойчивого к коррозийным воздействиям и воздействию солей (что актуально при морских перевозках). Полимер, как правило, легче метала, если учесть, средний морской контейнеровоз может принять на борт до 200 контейнеров, то снижение веса контейнера на 25% позволит в этом случае дополнительно принять на борт дополнительно 110т. груза весом нетто – $(2{,}2 \times 25/100) \times 200 = 110$ т. Вопрос проектирования, производства и апробации данного изделия может быть реализован на базе исследовательских центров «СКОЛКОВО» или соответствующих отраслевых НИИ. Снижение веса контейнера, даже в случае отсутствия замещения данного веса весом нетто, то есть дополнительным полезным грузом приведет к снижению нагрузки на агрегаты транспорта и приведет к снижению расхода топлива на рейс[3, 4, 5].

Отдельного внимания заслуживает процесс анализа угроз – рисков, при организации мультимодальной перевозки. Как правило, риски реализуются в простое транспорта при «стыковке» видов транспорта, здесь снижение вероятности риска простоя достигается по следящим направлениям:

1) информатизация процесса мультимодальной перевозки для своевременного информирования оператора в месте «стыковки»[6];

2) модернизация площадей трансформационного центра, на котором обрабатываются грузы;

3) организация круглосуточной работы трансформационного центра;

4) корректировка времени подхода транспортного средства к трансформационному центру.

Комплексная реализация данных направлений совершенствования технологии контейнеризации при профилактике рисков, позволять Российской Федерации более качественно и эффективно реализовать транзитный потенциал, например, в процессе китайско-европейской торговли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арский А.А. Применение формулы Харриса-Уилсона (EconomicOrderQuantity) в логистическом проектировании малого бизнеса // Маркетинг и логистика. – 2016. – №2(4). – С. 5-8.

2. Арский А.А. Особенность формирования стоимости логистической услуги // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – №1. – С. 44-47.

3. Арский А.А. Антикризисное управление в сфере грузовых автоперевозок // Стратегии бизнеса. – №2. – С 3-6.

4. Арский А.А. Особенности расчета логистических издержек. Моторное топливо // Мир современной науки, – М.: №1(35), 2016. С. 34-36.

5. Арский А.А. Информационная логистика во внешнеэкономической деятельности // Мир современной науки. – 2015. – №3 (31). –С. 48-51

6. Шамшиева К.М. –Совершенствование процесса контейнеризации грузов при мультимодальных перевозках // выпуск №2(10) за март-апрель 2017.

УДК 658.7:613.292:796

АВС - АНАЛИЗ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ В ООО «КУЛЬТЛАБ»

А.А. Белобородова, студентка
С.А. Кормачев, студент
Руководитель: В.В. Цынгуева, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрена методика применения АВС – анализа при оценке эффективности реализации продукции спортивного питания в ООО «КультЛаб». С его помощью можно оценить важность и прибыльность каждой позиции товара в общем объеме. В статье представлены оценки объемов реализации продукции по позициям и оценена их эффективность в общем объеме продукции.

Ключевые слова: ассортиментные позиции, склад, хранение, спортивное питание.

Для предприятия, основным видом деятельности которого является торговля различного рода продукцией, обязательным условием выступает наличие собственного склада для хранения продукции. И для правильной организации работы на нем необходимо рационально распределять ресурсы на нем для этого можно применять АВС-анализ [2].

АВС-анализ направлен на классификацию используемых (реализуемых) фирмой товарно-материальных ресурсов по ряду параметров для повышения точности планирования, организации контроля, регулирования и сокращения логистических издержек [4]. Данное исследование проводится с целью анализа продаж организации, т.е. структурировать лидеров и аутсайдеров среди всех групп товаров, хранящихся на складе, для корректировки своей ассортиментной политики. АВС-анализ – это процесс классифицирования товаров и ресурсов предприятия на группы, по уровню их значимости. Этот анализ использует известный принцип Парето. В основе этого принципа лежит аксиома: 20% всего товара даёт 80% оборота. В частности, к АВС анализу это правило может применяться так: качественный контроль 20% ресурсов предприятия, приносит 80% контроля всей системы, в общем, это могут быть продукты, оборудование, сырьё и др.[1].

Так же АВС-анализ можно применять для выбора ассортимента только завоевывающих рынок компаний, используя макроэкономическую статистику. Это можно продемонстрировать на примере ООО «КультЛаб», организации занимающейся розничной продажей спортивного питания. Организация имеет склад, на котором хранится спортивное питание: изотоники, напитки, послетренеровочные комплексы, предтренеровочные комплексы, витамины, батончики, яичный белок, соусы, джемы и т.д.

Для анализа используются данные по статистике объемов продаж спортивного питания за 1 и 2 квартал 2016 г. (табл. 1).

Таблица 1 –Объем продаж продукции ООО «КультЛаб» за 1 и 2 квартал 2016 г.

Наименование товара	Годовой объем продаж, шт.	Годовой объем продаж ,%
1.ANT ANTBURNER, 90капс.,жиросжигатели	41300	0,9
2.ANTBCAA, 250 гр.,CAA	216000	4,7
3.ANTCREATINE, 300 гр.,креатин	94500	2,1
4.ANTL-CAR 700, 100 капс, Карнитин (L-карнитин)	879600	19,2

5.ANTMULTIVIT, 100 таб.,витамины	877000	19,2
6. ANTTRIBULUSBOMB, 100 таб, витамины	213000	4,7
7.ANT VITAMEN, 120 капс.,витамины	637000	13,9
8.ANT VITAMEN, 60 капсул,витамины	686000	15,0
9.APS MESOMORPH, 388 гр.,предтренировочные комплексы	6000	0,1
10.BEFITL-CARNITINE, 60 гр, батончики	498000	10,9
11. BEFIT PROTEIN, 60 гр,батончики	56700	1,2
12.BODYSTRONGMILKTHISTL, 250 мг, специальные препараты	369000	8,1
Итого	4574100	100

Необходимо выяснить какие номенклатурные позиции наиболее выгоднее хранить на складе, а так же работать с ними. Смысл АВС-анализа – определить вклад каждого товара в итоговый результат (чаще всего в общую прибыль компании или в стоимость заказов) [2].

В данном случае, цель АВС –анализа состоит в распределении ассортиментных позиций по группам и сформировать соответствующие рекомендации. Объект анализа: номенклатурные позиции спортивного питания. Признак классификации: объем реализации за 1 и 2 квартал 2016 г.

В соответствии с порядком выполнения АВС-анализа, необходимо расположить наименования позиций по критерию объема реализации в структуре за 1 и 2 квартал 2015 г. в порядке убывания (%), а затем посчитать долю продукции нарастающим итогом. [3] Затем присвоить каждой позиции соответствующую группу АВС, в соответствии с классической методикой разделения товаров по группам:

1. А – наиболее ценные, 20 % – ассортимента; 80 % – продаж.
2. В –промежуточные, 30 %– ассортимента; 15 % – продаж.
3. С –наименее ценные, 50 %– ассортимента; 5 % – продаж.

Таблица 2 –АВС- анализ продукции ООО «КультЛаб»

Наименование товара	Годовой объем продаж, шт.	Доля продаж, %	Доля нарастающим итогом,%	Группа
4.ANTL-CAR 700, 100 капс, Карнитин (L-карнитин)	879600	19,2	19,2	A
5.ANTMULTIVIT, 100 таб.,витамины	877000	19,2	38,4	A
8.ANT VITAMEN, 60 капсул,витамины	686000	15,0	53,4	A
7.ANT VITAMEN, 120 капс.,витамины	637000	13,9	67,3	B
10.BEFITL-CARNITINE, 60 гр, батончики	498000	10,9	78,2	B
12.BODYSTRONGMILKTHISTL, 250 мг, специальные препараты	369000	8,1	86,3	B
2.ANTBCAA, 250 гр.,CAA	216000	4,7	91,0	B
6. ANTTRIBULUSBOMB, 100 таб, витамины	213000	4,7	95,6	C
3.ANTCREATINE, 300 гр.,креатин	94500	2,1	97,7	C
11. BEFIT PROTEIN, 60 гр,батончики	56700	1,2	98,9	C
1.ANT ANTBURNER, 90капс.,жиросжигатели	41300	0,9	99,8	C
9.APS MESOMORPH, 388 гр.,предтренировочные комплексы	6000	0,1	100,0	C
Итого	4574100	100		

Таким образом АВС-анализ показывает, что товары, попавшие в группу А приносят наибольшую прибыль организации и всегда должны присутствовать в ассортименте, поэтому организации нужно поддерживать постоянный уровень наличия данных товаров на складе. Товары попавшие в группу В – это товары средней степени важности, их уровень так же необходимо поддерживать в организации. Товары группы С- это товары низкой степени важности, организации не выгодно держать на складе данный товар, необходимо сократить его объем до уровня поддержания ассортимента продукции в организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что АВС-анализ имеет следующие преимущества: простота, наглядность и точность, что позволяет легко выявить причины размещения товары с их последующим эффективным разрешением. Так же данный анализ может быть легко автоматизирован[3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афанасьев С.В. Метод треугольника в FBC-анализе / С.В. Афанасьев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 2, с.20-27.

2. Облаков П.О. К статье «Метод треугольника в FBC-анализе» / П.О. Облаков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. – № 2, с. 12-15.

3. Хамлова Ольга. АВС-анализ: методика проведения / Ольга Хамлова // Управление компанией. – 2016. – № 10, с. 23-25.

4. Эссауленко Д.В., ЗавальнюкА.В.,Шаравина Е.В., Цынгуева В.В., ДимитриеваА.М., ВарданянН.В. Совершенствование управления запасами с помощью автоматизации проведения АВС- иXYZанализа / Д.В. Эссауленко, А.В. Завальнюк, Е.В. Шаравина, В.В. Цынгуева, А.М. Димитриева, Н.В. Варданян // Инновации и продовольственная безопасность. – 2013. – №2, с. 89-92.

УДК 656.073:339.138

ПЛАНИРОВАНИЕ ПЕРЕВОЗОК НА ТРАНСПОРТЕ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА

Е.В. Беляева, студентка
Д.В. Козырева, студентка
К.В. Сычева, студентка
Руководитель: В.В. Цынгуева, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Транспорт – неотъемлемая часть социально-экономической структуры общества. Ранее элементы маркетинга не носили системного характера. Кроме того, в стране постоянно ощущался дефицит транспортных ресурсов. А это не способствовало возникновению серьезной потребности транспортных организаций в завоевании рынков сбыта, расширению зон транспортного обслуживания, привлечению дополнительной клиентуры, т.к. спрос на перевозки превышал предложение.

Ключевые слова: услуги, транспортировка, маркетинг, транспортные организации, эффективное планирование перевозок.

Планирование продаж услуг является одной из основных функций маркетинга. Планирование перевозок, как основным товаром транспортной компании, является отправной точкой организации ее деятельности. На базе плана перевозок строится вся система производственно-хозяйственного и финансового планирования в транспортной отрасли.

Планирование перевозок считается значимым компонентом управления транспортной отраслью при любой системе хозяйствования. Главной особенностью планирования в современных условиях рыночной экономики является отсутствие директивности и свободное формирование спроса на товары и услуги на основе требований и запросов потребителей.

В рыночных условиях транспортные организации и железные дороги получили значительную хозяйственную самостоятельность в формировании спроса на перевозки и их планирования.

Выделяют несколько видов планирования по перевозке грузов:

– текущие (годовые) планы перевозок грузов. Они являются основой для планирования потребности в материальных, трудовых и финансовых ресурсах транспортных компаниях на предстоящий год;

– оперативное (месячное) планирование грузооборота (планов продаж);

– стратегическое планирование работы транспортных организаций в системе маркетинга.

Исходя из концепции маркетинга и установленного порядка разработки общего плана работы транспортных организаций и железной дороги, сконцентрированного на обеспечение их безубыточной деятельности можно выразить следующие главные требования к разработке планов и принципы планирования перевозки грузов в сложившихся рыночных условиях [1]:

1. Обеспечение сочетания экономических и других интересов страны, потребителей продукции транспортных организаций.
2. Обеспечение конкурентоспособности транспортных организаций и безграничного взаимодействия с другими видами транспорта.
3. Отражение в проектах запросов и требований клиентуры по объему и качеству транспортного обслуживания.
4. Основные методы планирования перевозки грузов должны быть балансовые и оптимизационные, с использованием современных IT-технологий, принципов (методов) логистики и маркетинга.
5. Формирование спроса на перевозки на основе маркетинговых исследований товарного и транспортного рынков, материалов долгосрочных и краткосрочных договоров (контрактов) с отраслевыми и территориальными органами, экспедиторскими и операторскими компаниями, грузовладельцами и их объединениями, прогнозной информации о сферах производства и обращения в государстве.
6. Своевременная корректировка программ в зависимости изменений конъюнктуры рынка, экономических требований страны.
7. Максимальная увязка плановой информации о грузообороте с финансово-экономическим, техническим планом работы компании, в сфере транспортных услуг.
8. Обеспечение более совершенного и рационального использования ресурсов организаций, занимающихся данной деятельностью.

Особенность планирования перевозок заключается в том, что присутствует тесная взаимосвязь формирования плана перевозок с планированием расходов и доходов от транспортировки, прибыли и рентабельности перевозок. Это система бюджетного планирования, ориентированная на обеспечение безубыточности работы транспортных (транспортно-экспедиционных) организаций.

В настоящее время транспортный рынок России обслуживает мощный транспортный комплекс, включающий все виды транспорта: железнодорожный, автомобильный, трубопроводный, морской, речной и авиационный. Относительные доли рынка по каждому виду транспорта можно определить по официальным статистическим данным о распределении перевозок грузов и пассажиров между ними (табл.1,2) [2].

Приведенные данные свидетельствуют, что в настоящее время ведущими видами транспорта на грузовом транспортом рынке страны являются автомобильный транспорт, который выполняет почти 56 % объема грузооборота, трубопроводный (11%) и железнодорожный (около 14 %). По пассажирским перевозкам ведущим является автомобильный транспорт (почти 60 % всех перевозок пассажиров, включая внутригородские перевозки), а на втором месте метрополитенный транспорт (18 %).

Таблица 1 – Распределение перевозок грузов между видами транспорта России

Вид транспорта	тыс. тонн	
	2015 г.	2016 г.
Железнодорожный	1217949	1226951
Автомобильный	5040594	5138226
в том числе на коммерческой основе	1540330	1546453
Морской	18283	24541
Внутренний водный	118416	113768
Воздушный	1064	977
Трубопроводный	1070982	1087987
Всего	9007618	9138902

Таблица 2 – Распределение перевозок пассажиров между видами транспорта России

Вид транспорта	млн. пасс.	
	2015 г.	2016 г.
Автомобильный	11523	11072
Трамвайный	1478	1397
Троллейбусный	1616	1483
Метрополитенный	3336	3312
Железнодорожный	1025	1040
Морской	9,6	13
Внутренний водный	13	13
Воздушный	94	89
Всего	19122	18418

Динамика распределения перевозок грузов между видами транспорта в 2016 г. по сравнению с 2015 г. составила 101,45 %, что свидетельствует о росте грузооборота в стране (на 1,45 %). Это говорит о положительных тенденциях развития транспортно-экспедиционных услуг в стране.

А распределение перевозок пассажиров между видами транспорта в России за тот же период составил 96,32 %, что говорит о снижении перевозок пассажиров между видами транспорта на 3,68 % по сравнению с 2015 г.

На сбои планирования перевозок влияют всевозможные факторы. Различают внутренние и внешние факторы, влияющие на нарушения цепей поставок. К внешним причинам относят:

- природные катастрофы (снегопады, ливни, ураганы, наводнения и т.д.);
- общественные катаклизмы (перевороты, революции, митинги и др.);
- экономические кризисы и политические события (санкции, войны).

К внутренним обстоятельствам относят: непрофессиональное отслеживание парка транспортных средств, неправильное управление процессами складирования, апатическое управление перевозками и многое другое.

Избежать факторов, оказывающих влияние на цепи поставок, поможет эффективное планирование перевозок. Планирование грузовых и пассажирских перевозок позволяет[1]:

а) обеспечивать координацию действий поставщика и потребителя;

б) более рационально распределять и потреблять ресурсы компании при осуществлении поставок конечным покупателям;

в) предвидеть перспективу развития системы перевозок грузов при распределении продукции на будущее;

г) повышать качество транспортных услуг в соответствии с условиями рынка;

д) обеспечивать устойчивость бизнеса, избегая риска несостоятельности;

е) повышать эффективность использования транспорта и улучшать финансовое состояние фирмы;

ж) усовершенствовать контроль над ходом транспортировки грузов и т.п.

Маркетинговое исследование на транспорте обычно проводится для выявления новых ниш транспортного рынка, привлечения дополнительных объемов перевозок, сегментации потребителей транспортных услуг, а так же определения требований пользователей к качеству транспортного обслуживания.

Каждый этап товародвижения должен планироваться как неотъемлемая часть отлично сбалансированной и логически построенной общей системы. В большинстве случаев производство и потребление продукции (товаров или услуг) не совпадает ни во времени, ни в пространстве. При этом, какими бы разнообразными потребительскими свойствами не обладал готовый продукт, на реальный коммерческий успех компания может рассчитывать только при условии рационально-организованного его распределения (сбыта) с помощью точно установленного планирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Транспортный маркетинг. [Электр.ресурс]. – Режим доступа: http://allrefs.net/c50/44kue/p8/

2. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. [Электр.ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/

3. Характеристика и особенности транспортного рынка. [Электр.ресурс]. – Режим доступа: http://studopedia.org/4-86682.html

УДК 330.43

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛЬЗУЕМОЕ В ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Е.В. Беляева, студентка
О.В. Агафонова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: данная статья посвящена подробному рассмотрению таких программных обеспечений, как: MS-EXCEL, MATLAB,SPSS,STATISTICA. Описана история их создания, а так же преимущества и недостатки.

Ключевые слова: эконометрика, эконометрические исследования, программное обеспечение, компьютер, программные продукты, статистические данные, программные пакеты.

Наука «эконометрика» напрямую и неразрывно связана с проведением эконометрических исследований. И любое эконометрическое исследованное невозможно представить без использования компьютерной техники и технологий. Причиной этого является сложность расчетов и их алгоритмов, в связи с использованием обширного количества информации и большого объема данных. Такие задачи не могут быть решены за непродолжительно короткий срок и безошибочно без использования компьютерного инструментария.

Под инструментарием понимаются программные продукты, созданные для решения математических задач и расчетов, возникающих при проведении эконометрического исследования[1].

К наиболее признанным в нашей стране относят такие программные пакеты, как:

- STATISTICA;
- STATA;
- SPSS(Superior Performance Software System);
- SORITEC;
- TSP (Trademark Service Provider);
- SAS (Statistical Analysis System) и многие другие.

Все эти программные продукты зарубежного производства. Единственным исключением является программное обеспечение – STADIA, которая не выдержала конкуренции с зарубежными аналогами, и ее развитие завершено еще в 2006 году (пробную версию данного программного пакета можно найти в Интернете в открытом доступе).Почти все такие программные пакеты схожи по набору базовых функций и интерфейсу.

Эконометрические программные пакеты – это наукоемкое программное обеспечение, поэтому чаще всего их стоимость недоступна обычному потребителю. Их приобретают крупные фирмы (компании), непосредственно специализирующиеся на эконометрических исследованиях и обработке статистических данных.

Но при этом надо отметить, что довольно трудно указать точную цену таких программных продуктов, поскольку некоторые из них имеют множество конфигураций и модулей, большинство разработчиков запрашивают разную цену для разных платформ. Средние рыночные цены за программные продукты указаны в табл.1.

Программа MS-EXCEL установлена почти на всех компьютерах, поэтому цена не указана в табл.1. Это единственный доступный программный продукт для обучения студентов, и его вполне достаточно для изучения базового курса эконометрики. Другие 3 вида программных пакетов уже специализированные и предназначены для профессиональной обработки данных и крупного объема информации, но при этом, разработчиками программ предусмотрены для студентов скидки.

Таблица 1 – Рыночные цены программных продуктов

Программное обеспечение	MS-EXCEL	MATLAB	SPSS	STATISTICA
Цена, тыс.руб. (в диапазоне)	-	100-200	40-1000	60-600

В эконометрических исследованиях имеется шесть основных проблем, с которыми встречаются исследователи и инструменты для решения которых представлены в любом эконометрическом программном продукте[1]:

1. DataHandling– сбор больших массивов экономических данных и их аналитическая группировка.
2. SimultaneousEquations – оценка систем одновременных линейных уравнений.
3. PanelEstimation – оценка линейной модели с использованием метода наименьших квадратов, фиксированных эффектов и спецификации со случайными эффектами вместе с тестами спецификаций.
4. LimitedDependentVariables – оценка модели пропорциональных рисков Кокса с использованием цензурированных выборок. Данная модель применяется исследователями рынка труда для моделирования таких событий, например, как продолжительность пребывания безработным.
5. HypothesisTesting – тестирование линейных и нелинейных гипотез о коэффициентах одного уравнения.
6. NonlinearLeastSquares – оценка одного нелинейного уравнения по методу наименьших квадратов.

В литературе нет общепризнанных литературных норм перевода эконометрических терминов на русский язык. Проблемы, возникающие в эконометрике, в большей степени изучаются в США, поэтому написаны на английском языке и могут не иметь дословного перевода на русский язык.

Большинство программных пакетов были написаны еще до эры персональных компьютеров и ориентированы на технологию работы с большими ЭВМ. Год создания программных продуктов и их разработчики представлены на рис.1.

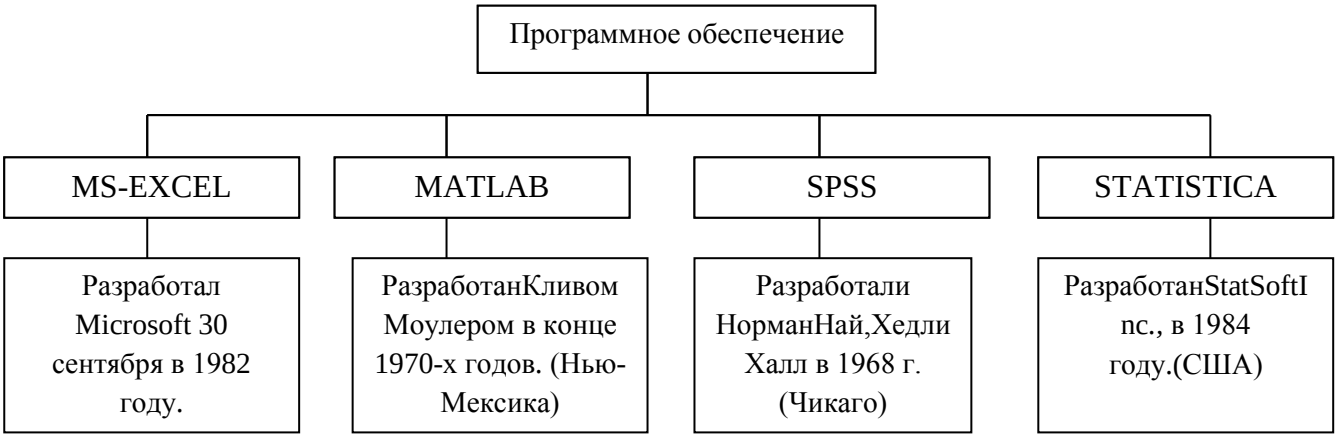


Рисунок 1 – Год создания программных продуктов

Теперь более подробно рассмотрим самые распространенные и часто используемые программные продукты в эконометрических исследованиях.

При отсутствии специализированных программ все расчеты можно проводить в MS-EXCEL, но для этого нужно хорошо знать алгоритмы вычисления статистических величин.

К положительным чертам MS-EXCEL относят[3]:

- широкое распространение (он установлен практически на всех компьютерах в нашей стране);
- наличие русскоязычной версии и сервисного обслуживания;
- тесная интеграция с MS-WORD и PowerPoint.

Так же эта программа обладает удобным интерфейсом для работы с выборками. Существует макрос-дополнение XLSTAT-Pro для MS-EXCEL, который включает в себя более 60 статистических функций.

Минусом программного обеспечения MS-EXCEL является то, что он не предназначен для работы с матричными уравнениями, на которых построены почти все современные эконометрические исследования. Эта проблема решаетсяс использованием другого более распространенного в стране математического программного пакета – MATLAB.

MATLAB (MatrixLaboratory) – одна из первопрестольных, скрупулезно проработанных и проверенных временем систем автоматизации математических вычислений, базирующаяся на расширенном представлении и применении матричных расчетов (операций).

В настоящее время MATLAB вышел далеко за пределы специализированной матричной системы. Она стала одной из наиболее влиятельных и действующих универсальных интегрированных систем компьютерного моделирования.

Слово «интегрированная» указывает на положительные качества этой программы, такие как[4]:

- удобная оболочка;
- редактор выражений и текстовых комментариев;
- графический программный процессор и др.

MATLAB – это исключительная коллекция реализаций современных суммарных методов компьютерной математики, разработанных за последние десятки лет. Она поглотила в себя правила, опыт и методы математических вычислений, накопленные за тысячи лет развития математики, сочетающиеся с мощными средствами графической визуализации и анимационной графики.

В новой версии используются такие типы данных, как:

- многомерные массивы;
- массивы ячеек;
- массивы структур;
- разреженные матрицы.

Это открывает новые возможности применения системы для тестирования и создания непростых матричных алгоритмов решений, основанных на них параллельных вычислений и масштабных баз данных.

Одна из важнейших задач системы –предоставление пользователям мощного языка программирования, ориентированного на математические расчеты, способного превзойти возможности традиционных языков программирования. Наряду с этим особое внимание уделяется как увеличению скорости вычислений, так и адаптации системы к решению самых многообразных видов задач.

MATLAB так же позволяет производить трудные матричные расчеты, которые необходимы при проведении эконометрических исследований. Однако, как уже отмечалось, лучше всего использовать данный программный продукт в паре с MS-EXCEL, поскольку в нем удобно выполнять первичный сбор данных, обработку и аналитическую группировку информации.

Следующий программный продукт – SPSS. Аббревиатура расшифровывается, как «StatisticalPackagefortheSocialScience», что в переводе означает: «статистический пакет для социальных наук». Самый распространенный в мире пакет статистической обработки данных с более чем 50-летней историей. Данная программа отличается мощностью и гибкостью применим для всех видов статистических вычислений. Существует русское представительство компании, которое предлагает полностью русифицированную версию SPSS для Windows.

История SPSS началась с того, что два студента Стенфордского университета, Дейл БентиНорманНай, специализировавшиеся в области политологии, в 1966 году пытались найти в компьютерную программу, подходящую для анализа и обработки статистических данных. Спустя определенное время они разочаровались в своих попытках, так как имеющиеся программные обеспечения время оказывались никуда не годными, неудачно построенными или не обеспечивали наглядность представления обработанных данных [4].

Уже в более современное время, для того чтобы отобразить возможность использования программного обеспечения во всех областях, имеющих отношение к статистической обработке данных, к первоначальной аббревиатуре присвоено новое определение: «SuperiorPerformanceSoftwareSystem» – система программного обеспечения высшей производительности.

SPSS для операционной системы Windows стала большим шагом вперед. Во-первых, эта модификация SPSS обладает всеми возможностями версии для больших ЭВМ, во-вторых, за некоторыми немногочисленными исключениями, программой можно пользоваться без особых знаний в области прикладного программирования, т. о, программа легко и относительно просто в изучении.

Мировым лидером на рынке статистического программного обеспечения так же является программа STATISTICA. Система STATISTICA производится фирмой StatSoftInc.,в США, основанной в 1984 году.

К преимуществам данного продукта относят[5]:

- возможность параллельной работы в разных модулях;
- выпущено достаточно литературы по работе с программой;
- понятный интерфейс;
- содержит набор методов для базовой эконометрики;
- наличие русифицированной версии и возможность создания собственных макросов;
- легкий импорт/экспорт данных в электронные и текстовые процессоры и др.

Негативными качествами данного программного пакета являются [5]:

a) высокая цена;

b) обилие вкладок и кнопок в диалоговых окнах усложняет воспроизводимость моделей;

c) возможность параллельной обработки нескольких подгрупп данных только в последних версиях и др.

В заключении выделим общие черты программных продуктов, предназначенных для проведения эконометрических исследований (рис. 2).

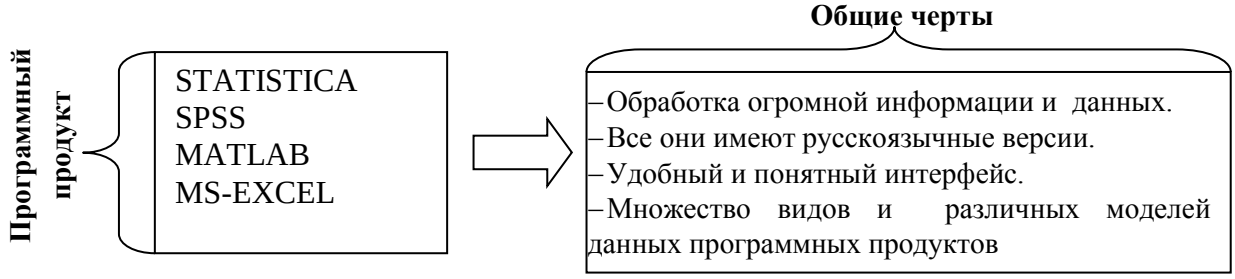


Рисунок 2 – Общие черты программных обеспечения

Наука эконометрика неразрывно связана со многими другими науками (такими как: математика, статистика, экономика, информатика и др.), с развитием вычислительной техники (появлением ЭВМ), все это упрощает обработку информации и анализа данных в эконометрических исследованиях.

Поэтому немаловажное значение занимает создание и усовершенствование различного программного обеспечения. Но главная проблема данных программных продуктов – их стоимость. Она может доходить до миллиона рублей и выше, связано это с различными видами программных пакетов, с созданием более современных версий и многими другими факторами.

Для общего изучения предмета «эконометрика» и применения эконометрических исследований на базовом уровне студенту достаточна стандартная программа, установленная на всех компьютерах - MS-EXCEL, остальные виды программных обеспечений предназначены для специализированных компаний, непосредственно занимающиеся обработкой статистических данных в масштабных объемах (поэтому такие компании могут позволить себе покупку данных программных пакетов).

Но сейчас идет век высоких технологий и наука не стоит на месте, развивается вычислительная техника, создаются усовершенствованные программные продукты, тем самым параллельно давая научный толчок развитию предмета «эконометрика», ведь, это относительно молодая наука.

Таким образом, эконометрические программные средства являются главными помощниками для научного анализа, обработки и группировки данных, ее моделирования, а в целом – эконометрического исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Информационные технологии Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2011, № 3 (2), с. 231–238.[Электр.ресурс]. – Режим доступа: http://www.unn.ru/pages/e-library/vestnik/99999999_West_2011_3(2)/37.

2. Официальный сайт приложения к программе MS-Excel XLSTAT-Pro.[Электр.ресурс]. – Режим доступа: http://www.xlstat.com.

3. Официальный сайт разработчиков программы MATLAB. [Электр.ресурс]. – Режим доступа: http://protein.bio.msu.ru/~akula/Podr2~1.htm.

4. Официальный сайт русского представительства компании SPSS. [Электр.ресурс]. – Режим доступа: http://www.spss.ru.

5. Официальный сайт компании, разработавшей продукт STATISTICA.[Электр.ресурс]. –
Режим доступа: http://statsoft.ru/products/STATISTICA_Base/.

УДК 656.075

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА СЕЛЬСКОХЗОЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Д.С.Белайц, аспирант
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Вопрос технического перевооружения сельхозпроизводства имеет очень важное значение и для товаропроизводителей, и для государства, и для производителей и продавцов сельскохозяйственной техники. Как показал анализ, проведенный в данной статье машинно-тракторный парк сельскохозяйственных производителей Новосибирской области находится в довольно изношенном состоянии, и требует модернизации.

Ключевые слова: сельскохозяйственная техника, тракторы, товаропроизводители.

Эффективность сельскохозяйственного производства в большей степени зависит от уровня энергообеспеченности сельхозорганизаций. Новосибирская область является одним из лидеров страны по темпам технико-технологического перевооружения отрасли, но в тоже время этих темпов все равно недостаточно и парк находится в довольно изношенном состоянии [3]. Кроме того, происходит ежегодное снижение количества основных видов техники (табл.1).

Из всех видов сельскохозяйственной техники и оборудования наибольшее снижение произошло сеялок и посевных комплексов – на 29,6%, наименьшее – пресс-подборщиков на 1,2%, раздатчики кормов и смесители кормов остались на прежнем уровне.

Таблица 1 – Наличие основных видов сельскохозяйственной техники в сельхозорганизациях Новосибирской области (на конец года), ед.

Техника	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Изменение 2015 г. к 2011 г., %
Тракторы	10729	10289	9687	8691	7833	73,0
Сеялки и посевные комплексы	6004	5683	5281	4631	4225	70,4
Комбайны- всего	4268	4038	3737	3363	3307	77,5
в т.ч. кормоуборочные	800	774	736	647	633	79,1
зерноуборочные	3352	3147	2870	2576	2580	77,0
Жатки рядковые и валковые	1263	1179	1096	1011	967	76,6
Доильные установки и агрегаты	1746	1646	1654	1589	1495	85,6
Раздатчики кормов и смесители кормов для КРС	785	785	775	763	785	100,0
Грабли тракторные	985	971	935	847	841	85,4
Пресс-подборщики	857	895	907	874	847	98,8
Автомобили грузоперевозящие	5439	5145	4840	4424	4239	73,0

Одним из лидеров Новосибирской области по наличию тракторов является Краснозерский район – 750 ед., а по удельному весу исправных тракторов – Кыштовский район – 99%. Всего в сельскохозяйственных организациях Новосибирской области в 2015 г. содержалось 10332 ед. тракторов, что на 1,5% меньше уровня 2014 г., из них исправных 8681 ед. или 84%. В 2014 г. удельный вес исправных тракторов составлял 83,4%, что говорит о положительной тенденции обновления машинно-тракторного парка. Наименьшее количество тракторов в 2015 г. имел Северный район – всего лишь 58 ед. По количеству зерноуборочных комбайнов также лидером является Краснозерский район – 296 ед., наименьшее число единиц тракторов в Северном районе – 21 ед. Всего в регионе 3475 ед.

зерноуборочных комбайнов и 643 ед. кормоуборочных комбайнов, с удельный весом исправных 71,5% и 78,1% соответственно. По сравнению с 2014 г. количество комбайнов уменьшилось: зерноуборочных на 4,1%, кормоуборочных на 3,3%.

Самая распространённая модель трактора в сельскохозяйственных организациях Новосибирской области (около 40% всего тракторного парка) – это МТЗ-80 и МТЗ-82. Также достаточно распространены тракторы моделей К-700А, К-701 (табл. 2).

Таблица 2 Наличие тракторов у сельхозтоваропроизводителей Новосибирской области в 2015 г.

Марка машины	Имеется, всего	Старше 10 лет	
		Всего	%
К-700А, К-701, К-744	68	68	100,0
Т-150К, Т-150, ХТЗ	56	56	100,0
Т-130, Т-170, Т-100	39	39	100,0
Т-4А	1	1	100,0
ДТ-75, ДТ-75М	22	21	95,5
МТЗ-80, МТЗ-82	204	68	33,3
ЮМЗ-6, ЗТМ-60	8	8	100,0
Т-40, Т-40АМ, ЛТЗ-60	13	12	92,3
Т-16, Т-25, ВТЗ-30	8	8	100,0
Прочие, в т.ч. Самодельные трактора	91	34	37,4
ИТОГО тракторов	517	281	54,4

Более половины всех имеющихся тракторов старше 10 лет, в тоже время, что касается тракторов МТЗ, то лишь 33% из них можно отнести к этой категории. Использование устаревших комбайнов и тракторов является одной из основных причин потерь урожая в растениеводстве и снижения надоев в животноводстве. Также это приводит к тому, что затраты сельскохозяйственных организаций на ремонт и техническое обслуживание приобретенной техники достигают за срок эксплуатации 80-85% их балансовой стоимости. Кроме того, постоянные поломки техники в ходе выполнения технологических операций значительно продлевают их сроки, что неизбежно ведёт к потерям продукции [2]. При этом ежегодное выбытие техники превышает её поступление. Обновление техники по сельскохозяйственным организациям Новосибирской области за исследуемый период составляло 7-34%, при этом оно происходило на 80% за счёт приобретения бывшей в эксплуатации у других организаций сельхозтехники [2].

Таким образом, с резким сокращением производства основных видов отечественной сельскохозяйственной техники существенно и сократился машинно-тракторный парк сельскохозяйственных организаций Новосибирской области. Это, в свою очередь, не является отрицательной тенденцией, так как современные машины обладают большей производительностью и на обработку тех же посевных площадей требуется значительно меньше единиц современной техники, чем устаревшей. В тоже время машинно-тракторный парк сельскохозяйственных производителей Новосибирской области находится в довольно изношенном состоянии, и требует модернизации. Тракторы МТЗ – это наиболее востребованная сельхозпроизводителями техника, что подтверждается статистическими данными: около 40% всех тракторов Новосибирской области именно этой модели.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шелковников С.А. Оценка эффективности государственной поддержки технической модернизации сельского хозяйства / С.А. Шелковников, М.С. Петухова // Экономика и бизнес. Теория и практика. – №1. – 2015. – С. 122-125.

2. Ильина И.В. Влияние ресурсооснащенности на эффективность сельскохозяйственного производства / И.В. Ильина, О.В. Сидоренко // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – №1. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-

resursoosnaschennosti-na-effektivnost-selskohozyaystvennogo-proizvodstva (дата обращения: 15.05.2017).

3. Матвеев Д. М. Повышение технической оснащённости сельского хозяйства в Новосибирской области // Молодой ученый. – 2010. – №6. – С. 162-165.

УДК 658.7

РОЛЬ И СОСТАВ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С ЗАПАСАМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК НА ПРИМЕРЕ ХОЛДИНГ РМП

А.С. Бобринев, студент
А.А. Самохвалова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье определяется роль приводится основной состав затрат, которые входят в состав запасов в цепях поставок. На основе приведенной классификации затрат, формируется оптимальный размер заказа изделия «Оболочки колбасные от «Эдельвейс» для Холдинга РМП.

Ключевые слова: оптимальный размер заказа, затраты, запасы, годовая потребность, логистические издержки

Затраты, относящиеся к запасам, в отличие от иных логистических издержек не имеют полного отражения в балансе предприятия и в отчете о прибылях и убытках. Затраты, связанные с запасами не имеют отдельной статьи отражения. Статья «Запасы» находится в разделе активов баланса. Тогда как финансовые средства, вложенные в запасы, отвлекаются от других направлений инвестиций компании. Экономия на запасах отражается на общих результатах бизнеса. Таким образом, затраты, относящиеся к запасам, оказывают существенное влияние на финансовое положение компании и обязывают учета и анализа.

Тогда как нужно помнить, что уменьшение уровня наличных запасов уменьшает затраты на содержание запаса, но требует увеличения затрат на размещение заказов и транспортные расходы [1].

Запасы представляют собой материальные ценности, ожидающие производственного или личного потребления.

Запасы — это находящиеся на разных стадиях производства и обращения продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в процесс личного или производственного потребления

Запасы обладают следующими тремя важными свойствами: они материальны, т.е. имеют вещественную форму, их можно увидеть.

Затраты, связанные с запасами, представляют собой основной критерий оптимизации уровня запаса и в своем стоимостном измерении имеют главную составляющую издержек на логистику в целом и составляют от 12 до 40% совокупных логистических затрат. При этом производственные предприятия имеют более низкий уровень этого показателя, а оптовые и розничные компании - до 50% [2].

Эти затраты, обусловленные запасами, делятся на группы по-разному. Рассмотрим, некоторые примеры таких групп. В данном случае, затраты, связанные с запасами, делятся на две группы: затраты на формирование запасов — это затраты, которые возникли к моменту, когда запасы сформированы, и затраты на содержание запасов — это затраты, которые возникают от момента, когда запасы сформированы, до момента, когда запасы будут использованы, т.е. прекратят свое существование. Рассчитать потребности и планово-заготовительной стоимости сырья, полуфабрикатов и других основных материалов, а также вспомогательных материалов и энергоносителей для мясных изделий [3].

Для начала найдем потребность материалов в год.

Таблица 1 – Потребность в материалах для изготовления «Оболочки колбасные от «Эдельвейс»

Перечень материалов и энергоносителей	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Удельная норма на одно изделие, м	65,3	59,6	108,5	89,3
Потребность в материальных ресурсах по плану на год, м	3265	5840,8	9439,5	3929,2
Расходы на принятую единицу измерения, не зависящие от предприятия всего:	374,1	374,1	374,1	374,1
в т.ч. оптовая цена, руб.	196,9	196,9	196,9	196,9
транспортные расходы, руб.	68,92	68,92	68,92	68,92
склад. услуги, руб.	63,01	63,01	63,01	63,01
экспедирование, руб.	45,29	45,29	45,29	45,29
Расходы зависящие от предприятия, на принятую единицу, руб.	11,22	11,22	11,22	11,22
Итого планово -заготовит. стоимость одной принятой единицы, руб.	385,33	385,33	385,33	385,33
ВСЕГО планово - заготовител. стоимость на годовую программу, руб.	1258113,22	2250654,74	3637353,69	1514051,60

колбасные от «Эдельвейс» необходимо:

- размер заказа при оптимальном плане;
- общие затраты, связанные с поддержанием запаса и оформлением заказов в течение года;
- количество заказов, которое необходимо оформить за год.

Для расчета нам понадобятся следующие данные:

Годовая потребность 3265+5840,8+9439,5+3929,2=22474,5 (сумма потребности по изделиям), затраты на оформление заказа: 2500 руб. (из условия), годовая ставка: 25 % (из условия)

Планово-заготовительная стоимость составляет 374,1 рублей.

На основе этих показателей мы можем рассчитать оптимальный размер заказа, общие затраты, количество партий за год.

Оптимальный размер заказа:

$$X_0 = \sqrt{\frac{2 \cdot Z \cdot C_r}{C \cdot C_n}} = \sqrt{\frac{2 * 22474{,}5 * 2500}{374{,}1 * 0{,}25}} = 1096{,}3$$

X_0=

ОЗ=(X_0/2)*С*Сп+(Z/X_0)*Cr

ОЗ=(1096,3/2)*374,1*0,25+(22474,5/1096,3)*2500=102515,7

N=22474,5/1096,3=20,5=21

Ситог=102515,7+22474,5*374,1=8510226,5

По итогам расчета видно, что оптимальный размер заказа изделия оболочки колбасные от «Эдельвейс» составит 8510227 шт.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бармашова Л.В. Логистика и управление цепями поставок // Логинфо. – 2012. - №9 (75). – с. 54.

2. Неруш Ю. М. Логистика: учебник / Ю.М. Неруш – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. – 520 с.

3. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник /А.Н. Стерлигова. – М.: Инфра-М, 2011. - 430 с.

УДК 658.155 (571.14)

МЕТОДЫ РАСЧЕТА ОБЪЕМОВ ПРИБЫЛИ И НАПРАВЛЕНИЕ ЕЁ РОСТА

А.Е. Бруев, студент
Научный руководитель: А.А. Самохвалова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические основы определения объемов прибыли, осуществление оценки размеров прибыли и уровня рентабельности, выявлены способы увеличения финансового результата в организации на примере организации ООО «СИНАР».

Ключевые слова: методы расчёта, объем прибыли, улучшение рентабельности.

План методов расчёта прибыли и рентабельности является основным вопросом для руководителей организации. В нем содержатся основные экономические результаты всех сторон деятельности организации. План метода расчёта прибыли - это её главный экономический план, подтверждающий эффективность выбранных видов деятельности и шагов по улучшению стратегических целей. Исходя из этого, в плане расчёта прибыли, наиболее полно и наглядно, отражаются все аспекты функционирования организации , а так же её подразделений, которые отображены результатами экономических показателей.

Такой план методов расчёта прибыли предусматривает выбор цели. Как правило, целью может быть: постоянный, стабильный рост объема прибыли; максимизация прибыли; максимизация уровня рентабельности; достижение определенной величины прибыли или рентабельности.

Цель методов расчёта прибыли - определение источников развития и обеспечения конкурентоспособности организации.

Для планирования объема прибыли можно использовать несколько методов, используя данные из таблицы 1. Каждый из них предусматривает взаимосвязь между прибылью, объемом деятельности и затратами.

Таблица 1 -Показатели эффективности организации

Показатели эффективности:	2015 год	2016 год	Отклонение		Темп роста, %
			по уровню, %	в сумме	
Выручка (нетто) от реализации продукции, тыс.руб.	354126	361027	-	+6.901	101,9
К обороту, %	93,42	91,49	-1,93	-	-
Полная себестоимость продукции, тыс.руб.	332803	335673	-	+2.870	100,9
К обороту, %	87,80	85,07	-2,73	-	-
Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	21323	25354	-	+4.031	118,9
К обороту, %	5,63	6,43	+0,80	-	-
Прочие доходы, тыс.руб.	25484	33909	-	+8.425	133,1
Прочие расходы, тыс.руб.	31128	45704	-	+14.576	146,8
Прибыль до налогообложения, тыс.руб.	15679	13559	-	-2.120	86,5
К обороту, %	4,14	3,44	-0,70	-	-
Чистая прибыль, тыс.руб.	8970	8018	-	-952	89,4
К обороту, %	2,37	2,03	-0,33	-	-
Рентабельность, %	2,7	2,38	-0,32	-	-

1) Метод прямого счета. Данный метод предусматривает определение суммы прибыли как разницу между суммой выручки и издержек. Прибыль планируется по видам,

определения модели формирования прибыли на основе формы отчетности о прибыли и убытке.

Определяют прибыль от продаж (по основной деятельности):

Прибыль от продаж = выручка от продаж(нетто)-себестоимость. Прибыль от продаж = 361027-335673= 25354тыс.руб.

В случае если в плановом периоде учитывается деятельность по реализации имущественных прав и внереализационная деятельность, то необходимо предусмотреть размер результатов от этих видов деятельности и рассчитать прибыль до налогообложения:

Прибыль до налогообложения = Прибыль от продаж +/- результат от реализации имущественных прав +/- результат от внереализационной деятельности.

Прибыль до налогообложения = 25354+ 33909 – 45704= 13559 тыс.руб.

С учетом планируемых платежей из прибыли и налога па прибыль определяют чистую прибыль:

Прибыль чистая = Прибыль до налогообложения –налог на прибыль –платежи их прибыли.

Чистая прибыль = 13559 -2712 -2829 = 8018тыс.руб.

Полученная, таким способом величина прибыли, считается исходной для определения требуемого объема деятельности, который позволил бы ее получить. Обоснование объема деятельности от прибыли, возможно посредствам использования формул безубыточности.

2) Опытно-статистический метод. Данный метод предусматривает расчет планируемой прибыли исходя из уровня рентабельности отчетного года и возможного изменения прибыли за счет влияния факторов (объема деятельности, затрат, цен):

$$\text{Прибыль от продаж} = \frac{\text{V продаж план.} * \%\textit{полнойсеб.}}{100 \pm \Delta П \text{ за счет факторов}}$$

$$\text{Прибыль от продаж} = \frac{394{,}6 * 2{,}37}{100 + 25354} = 24363{,}4 \text{ тыс.руб.}$$

3) Метод совмещенного расчета. При использовании данного метода совмещенного расчета применяют элементы метода прямого и аналитического счета. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как мнение себестоимости, улучшение качества, изменение ассортимента, цен и др., определяется с помощью аналитического метода.

Нахождение рационального объема прибыли становится основным элементом планирования предпринимательской деятельности на актуальном этапе хозяйствования. Для рассмотрения анализа максимально возможной прибыли в планируемом году краткосрочного периода актуально, отталкиваясь от опыта западного предпринимательства, сравнить выручку от реализации продукции с общей суммой затрат, подразделяемых на переменные, постоянные и смешанные затраты. Как известно, к переменным затратам относятся расходы на сырье, материалы, электроэнергию, автотранспорт и др. Данные затраты изменяются пропорционально изменению объема производства.

Постоянные затраты – это затраты, которые не изменяются в зависимости от роста: амортизационных отчислений, уплаты процентов за кредит, арендной плата, оплаты труда управленческого персонала, административные расходы и др.

Смешанные затраты включают в себя как переменные, так и постоянные расходы.

Таковыми, например, являются почтово-телеграфные расходы, затраты на проведение текущего ремонта оборудования и др.

Нами было рассмотрено три метода определения объемов прибыли и уровня рентабельности на 2016г. Исходя из этого, можно сделать вывод: для повышения объемов прибыли и как следствие уровня рентабельности организации, необходимо обеспечить рост выручки от реализации продукции, повысить технический уровень производства,

ликвидировать непроизводственные расходы и потери, снизить себестоимость продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и времени.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. - Т1. – К.: НИКА-центр, 2008. – 592с.

2. Ковалев В. В. Управление финансами: учеб. пособие / В. В. Ковалев. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2008. – 160 с.

3. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М. Н. Крейнина. – М.: ИКУ «ДИС», 2007. – 224с.

4. Маркарьян Е. А. Финансовый анализ / Е. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко. – М.: Приор, 2007. – 189 с.

УДК 636.5

СОВРЕМЕННОЕПТИЦЕВОДСТВОВ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И РАЗВИТИЕ

А.Ю. Булычёв, студент
О. В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Птицеводство является одной из важнейших отраслей сельского хозяйства, призванной обеспечить население диетическими продуктами питания: яйцами и мясом птицы, характеризующимися большим содержанием белка животного происхождения при низкой калорийности. В общем объеме потребления белка белок мяса птицы и яиц составляет более 27 процентов.

Ключевые слова: яичное и мясное направление, птицеводство, мясо птицы, импортозамещение, проблемы, состояние отрасли птицеводство, развитие отрасли.

Современное состояние птицеводства довольно перспективное. Оно способно конкурировать с животноводством, покрыть недостаток мясной продукции в условиях экономического кризиса.

Постоянно растущий спрос на мясо птицы и яйца объясняется как их потребительскими свойствами, так и низким уровнем потребительских цен по сравнению с другими видами животноводческой продукции. Правительство Российской Федерации последние годы уделяло пристальное внимание развитию птицеводства. Перед отраслью поставлена задача в кратчайшие сроки обеспечить полное импортозамещение. Цель данной работы – произвести анализ текущего состояния, проблем и возможностей развития отрасли птицеводства в целом по стране.

В данной работе объектом исследования выступает отрасль птицеводства с ее современным состоянием и проблемами. В процессе работы были применены следующие методы: статистико-экономический, монографический и абстрактно-логический.

Главная цель в птицеводстве на современном этапе — произвести продукцию эффективно, с наименьшими затратами и отличным качеством. Достигнуть эту цель можно, применяя наряду с другими составляющими современные технологии и эффективное ресурсосберегающее оборудование, которое устанавливается на птицефабриках. Помещения для промышленного выращивания бройлеров оснащаются системами кормления, поения, вентиляции, обогрева, освещения, охлаждения (если это требуется) и системами контрольных устройств. Все виды оборудования представляют собой единую систему, которая контролируется посредством персонального компьютера.

Производство отечественного оборудования для птицеводства в основном сосредоточено на фабриках, построенных более 30 лет назад (достаточный срок для износа

технологического оборудования). За эти годы сменились не только требования к надежности и производительности оборудования, но и технологии выращивания, применяемые материалы[1, с. 399].

Обеспечить рентабельность производства невозможно без значительных инвестиций в реконструкцию технологического оборудования предприятий. За последние 20 лет во многом утрачены инженерные наработки и кадровый потенциал предприятий-изготовителей.

На сегодняшний день, к сожалению, можно констатировать факт отсутствия на рынке отечественного птицеводческого оборудования и комплексных решений на его основе, отвечающих современным требованиям.

В настоящее время Россия входит в пятерку крупнейших стран в мире по производству мяса птицы и в шестерку — производителей яиц. Рост уровня потребления и улучшения макроэкономической ситуации в мире, наращивание отдельными странами производства мяса птицы создают благоприятные условия для развития внешней торговли.

Птицеводческое производство является наукоемким, динамично развивающим направлением в агропромышленном комплексе. Птицеводческую отрасль характеризуют усиленный рост воспроизводства поголовья птицы.

Основными направлениями птицеводческих хозяйств в стране являются:

• яичное;
• мясное;
• яично-мясное;
• племенное.

Птицеводство в России, на сегодняшний день, является одной из важнейших отраслей сельского хозяйства. Развитие птицеводства во многом зависит от селекционной работы, направленной на совершенствование продуктивных и племенных качеств, создание новых пород, линий и кроссов всех видов сельскохозяйственной птицы, а также полноценного и сбалансированного кормления и внедрения новой высокоэффективной технологии. Ведение птицеводства на промышленной основе дает возможность получать высококачественную продукцию с высокой эффективностью оплаты корма. На развитие этой отрасли влияет многое: и неблагоприятная экологическая обстановка, и новые заболевания, и недостаточное финансирование[2].

С 23 по 27 июня 2014 года в Норвегии прошла 14-я Европейская конференция ВНАП по птице, где были представлены уникальные данные по 2010-му, 2020-му, 2030-му, 2040-му и 2050-му годам. Всех волнует полноценное обеспечение мира животным белком. Социологи считают, что за эти года производство мяса возрастет с 296 млн. тонн до 505 млн. тонн (70%).

Проблемами импортозамещения являются: импорт мяса птицы, племенная продукция, ввоз вакцины, витаминов, ферментов и оборудование из-за рубежа.

Существуют также множество проблем, касаемых ветеринарии. Самый большой процент среди заболеваний птиц занимает колибактериоз (чуть больше 40%), который распространен из-за того, что не всегда точно установлена первопричина заболевания. Отдельно нужно сказать о гриппе: мы не готовы к встрече с ним, потому что в государственном резерве нет вакцины, но уже сейчас для птиц создается 42 наименования вакцин.

ВЫВОДЫ

На сегодняшний день состояние отрасли птицеводства в России можно назвать планомерно развивающимся. Наша страна входит в топ-5 стран экспортеров птицеводческой продукции. Существует множество положительных факторов говорящих о развитии отрасли – это увеличение объёмов выпуска яиц, увеличение производства птицы на убой и прочее. По данным социологов к 2050 г. население Земли увеличится до 9 611 млрд. людей, с этим и увеличится потребление продукции данной отрасли. Наряду с положительными факторами присутствуют и негативные, такие как птичий грипп, инфекции различного рода, падёж птицы и др. России необходимо произвести тщательную модернизацию оборудования, экспериментировать в создании новых видов вакцин, выпускать продукцию только высокого

качества, привлекать инвестиции в данную отрасль. Наша страна должна быть готова к увеличению рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аграрная экономика: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. М.Н. Малыша. – СПб.: Издательство "Лань", 2012. – 688 с.
2. Фисинин В. Учимся управлять рынком // Птицеводство. – 2012. – №4.
3. Интернет-источник Сельхозпортал.рфhttps://сельхозпортал.рф/articles/otrasl-ptitsevodstvo-osobennosti-ra/

УДК 631.1 : 636.5 (571.14)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Ю. Булычёв, студент
О. В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Птицеводство всегда занимало и занимает одно из приоритетных мест в системе Российского агропромышленного комплекса, как по Новосибирской области, так и в целом по стране. Птицеводческая отрасль играет важное значение в социально-экономическом развитии региона. Данная отрасли имеет важное значение, как на региональном, так и на федеральном уровнях. Цель исследования – проанализировать текущее состояние птицеводческой отрасли, а так же выявление перспектив будущего развития птицеводства. Представлены результаты оценки экономического состояния птицеводства Новосибирской области. В ходе анализа, выявлен ряд проблем, которые способствуют сдерживанию развития данной отрасли и требуют комплексного подхода в их решении. Предложены мероприятия, припроведение которых региональное птицеводство сможет конкурировать с другими отечественными и зарубежными, которые предоставляют аналогичную продукцию, а также будет способствовать более устойчивому развитию птицеводческой отрасли в регионе.

Ключевые слова: птицеводство, птицеводческая отрасль, мясо птицы, производство птицеводческой продукции, сдерживающие факторы, устойчивое развитие.

Продовольственная безопасность страны – это одна из важнейших целей государственной политики, реализация этой цели позволяет обеспечивать население страны высококачественной и доступной продукцией сельского хозяйства. Одно из важнейших мест при решении этой проблемы занимает агропродовольственный комплекс, в задачу которого входит продовольственная и экономическая безопасность нашей страны. Птицеводство следует отнести к одной из ведущих отраслей, как нашего региона, так и страны в целом, которая способна решить данные задачи. Цель данной работы – произвести анализ текущего состояния и выявить направления планомерного развития птицеводства Новосибирской области на перспективу.

В данной работе объектом исследования выступают птицефабрики, производящие продукцию на территории Новосибирской области. В процессе работы были применены следующие методы: статистико-экономический, монографический и абстрактно-логический.

Отрасль птицеводства является одной из ведущих в отличие от других отраслей животноводства, ее можно смело считать стратегически важной и динамично развивающейся в агропромышленном комплексе нашей страны. Данная отрасль обеспечивает население нашей страны мясом с высоким содержанием белка и другими полезными элементами. Данная отрасль имеет одну значимую особенность, она способна увеличить выход продукции уже через несколько месяцев после инвестирования в нее средств, так как у нее отсутствует сезонность производства, и она имеет довольно короткий цикл воспроизводства

птицы. Положительным моментом отрасли является то, что в птицеводческих хозяйствах наблюдается высокая производительность труда и рентабельность производства. По сравнению со скотоводством инвестиционные вложения окупаются в 5 раз быстрее. Отличительные особенности птицеводства от других отраслей: индустриальный тип производства, малая зависимость от природных факторов, характеризуется большей инновационностью, наукоемкостью и динамичностью, интенсивный рост поголовья и его быстрое воспроизводство, высокая продуктивность, наименьшие затраты живого труда и материальных средств на единицу продукции.

Сегодня птицеводство занимает особое место в агропромышленном комплексе Новосибирской области. По объемам производства продукции птицеводства регион занимает 4-е место среди субъектов Российской Федерации. Так, за период с 2013 по 2015 г. поголовье птицы в хозяйствах всех категорий Новосибирской области увеличилось на 6% и составило в 2015 г. 9621,0 тыс. голов. Преобладающая часть поголовья птицы содержится в сельскохозяйственных организациях – 8612,5 тыс. голов (90%), в малых формах хозяйствования содержится 10% от общего поголовья птицы (1008,5 тыс. голов).

По данным за 2016г. Новосибирская область является одним из лидеров по объёмам производства птицы на убой в живом весе и занимает 12 место среди регионов России и производит 26.9 тыс. тонн. По приросту этого же объёма занимает 9 место по России с показателем в 115,4% по отношению к 2015 г.

В 2016 году в области произведено 69,1 тыс. тонн мяса и субпродуктов домашней птицы. Объем производства по сравнению с предыдущим годом вырос на 15 %. В прошлом году, по данным Новосибирскстата, регион занимал второе место в Сибири по производству мяса птицы. Рынок птицы растет уже несколько лет подряд – прошлый год также демонстрировал рост производства на 18%.

Для нашего региона в 2015 г. Общий объем производства мяса всех видов в убойном весе составил 163,4 тыс. тонн. Из этого объема на мясо птицы пришлось 43,7%.

Валовой выход яиц на специализированных сельскохозяйственных предприятиях в 2015 г. составил 1341 млн. шт. (21,4% от общего объема производства яиц), что на 4,6% выше уровня 2010 г. [1].

В данный момент на территории Новосибирской области функционируют 14 организаций, занимающиеся производством продукции птицеводства (табл. 1).

Таблица 1 – Сельхозтоваропроизводители отрасли птицеводства НСО

Организация	Район
ЗАО Агрофирма «Лебедевская»	Искитимский
ООО «Птицефабрика «Бердская»	Искитимский
ОАО «Птицефабрика «Евсинская»	Искитимский
ОАО «Новосибирская птицефабрика»	Искитимский
ООО «Груня»	Искитимский
ЗАО «Коченевская птицефабрика»	Коченевский
ОАО «Птицефабрика им. 50-летия СССР»	Коченевский
ЗАО «Птицефабрика «Октябрьская»	Новосибирский
ЗАО «Птицефабрика «Ново-Барышевская»	Новосибирский
ООО «Птицеферма «Восход»	Новосибирский
ЗАО «Птицефабрика «Каргатская»	Каргатский
ЗАО «Птицефабрика «Посевнинская»	Черепановский
ОАО «НПХ Краснозерское»	Краснозерский
ЗАО ИПС «Чистоозерная»	Чистоозерный

Наиболее крупными предприятиями отрасли являются ОАО «Новосибирская птицефабрика», ЗАО «Птицефабрика «Октябрьская», ОАО «Птицефабрика «Евсинская», ЗАО «Коченевская птицефабрика», ЗАО «Птицефабрика «Посевнинская».

Новосибирская область занимает лидирующую позицию по производству яиц среди субъектов Сибирского федерального округа (табл. 2) [2].

Таблица 2–Производство яиц по субъектам Сибирского федерального округа
(в хозяйствах всех категорий; млн. шт.)

Сибирский федеральный округ	2013г.	2014г.	2015г.
Республика Алтай	12,8	12,3	11,2
Республика Бурятия	72,4	74,8	84,8
Республика Тыва	2,3	1,9	1,6
Республика Хакасия	88,6	84,3	88,3
Алтайский край	1027,6	1087,9	1100,1
Забайкальский край	62,1	59,2	55,8
Красноярский край	838,3	790,8	814,0
Иркутская область	938,8	971,6	993,4
Кемеровская область	952,2	1082,5	1150,5
Новосибирская область	1340,9	1253,7	1254,8
Омская область	794,9	795,8	853,0
Томская область	122,3	118,1	121,1
Всего	6253,2	6332,9	6528,6

При всей положительной динамике, отрасль птицеводства так же испытывает ряд проблем. К основным факторам, сдерживающим развитие можно отнести:

1. Слабое применение современных технологий переработки и производства куриной продукции.
2. Неполное соответствие технического оснащения всех ветеринарных лабораторий международным нормам и стандартам.
3. Малое количество племенных хозяйств в области по разведению мясных пород птицы.
4. Отсутствие ресурсосберегающих технологий.
5. Отсутствие специализированных структур по производству и заготовке кормовой базы отрасли птицеводства.
6. Отсутствие нормативно-правовой базы, позволяющей оперативно осуществлять регулирование рынка птицеводческой продукции и обеспечивать в достаточной степени ценовую конкуренцию отечественного мяса птицы.

Исходя из этого, необходимо положительное решение перечисленных проблем, только в таком случае птицеводство Новосибирской области имеет все шансы перспективного, устойчивого и конкурентоспособного функционирования на рынке птицеводческой продукции. Необходимо использовать комплексный подход для решения этих проблем.

Для более устойчивого развития птицеводческого подкомплекса нашего региона предложено следующее:

− подготовить высококвалифицированных специалистов, необходимых для переработки и производства продукции птицеводства;

− произвести подготовку технических регламентов, повышающих качество продукции;

− найти новые направления деятельности по видам птицы;

− необходима реконструкция и строительство новых комбикормовых заводов, увеличивающих производство белковых кормов;

− уделить особое внимание рекламным мероприятиям, вести пропаганду качества и полезности употребления местной птицеводческой продукции;

− необходима модернизация отрасли, которая включает развитие необходимой технической и технологической оснащенности, создание современной птицеперерабатывающей базы, строительство предприятий по переработке яйца;

− уделить особое внимание развитию системы племенного птицеводства.

ВЫВОДЫ

Современное состояние птицеводства Новосибирской области можно назвать прогрессивно развивающимся. Оценив перспективы развития птицеводческой отрасли в Новосибирской области, можно сказать, что в данном регионе отрасль имеет все необходимые условия для эффективного обеспечения населения качественной продукцией.

В ходе проведенной работы получены следующие результаты:

− проведен анализ текущего состояния птицеводства Новосибирской области;

− обнаружены факторы способствующие сдерживанию развития отрасли в регионе;

− для устранения сдерживающих факторов предложен ряд мер при реализации, которых отрасль в данном регионе будет иметь более устойчивое развитие.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ведомственная целевая программа «Развитие птицеводства в Новосибирской области на 2014–2020 годы». – Новосибирск, 2013.

2. Российский статистический ежегодник 2015: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 717с.

3. Плиев, Ю.Ю. Стратегия развития птицеводства в России / Ю.Ю. Плиев // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 2. – С. 89–93.

УДК 656.073 (571.14)

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СНАБЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СИБНЕФТЕГЕОФИЗИКА»

М.А. Бурцев,студент
Ю.М. Резниченко, студент
С.В. Рюмкин, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В настоящее время транспортировка грузов может осуществляться собственным транспортом предприятия, причастного к доставке, или с привлечением компаний выполняющих грузоперевозки, которые выполняют все или отдельные операции по транспортировке, поэтому одной из логистических процедур выбора наряду с выбором способа перевозки и видов транспорта является подбор логистических посредников: перевозчиков, экспедиторов и др [2, с. 66-69].В статье рассмотрены совершенствования логистической системы снабжения ПАО «Сибнефтегеофизика», предлагается проект по снижению затрат, связанных с транспортировкой на маршруте г. Новосибирск – г. Томск – г. Новосибирск.

Ключевые слова: снабжение, логистика, запасы, транспорт, транспортировка.

Логистика снабжения – это способ организации снабжения предприятия материально-техническими ресурсами, реализующий принципы и правила логистики совместно с принципами снабжения при осуществлении процессов закупки (приобретения), доставки на предприятие, хранения и подачи к месту производственного потребления[3].

Снабжение имеет более широкое значение, чем закупки и включает в себя: закупку, арену, выполнение работ по контракту, а так же связанные с этим операции: определение потребности, выбор поставщика, проведение переговоров, согласование условий и заключение контракта[4], экспедирование, мониторинг показателей работы поставщиков, приемка и складирование материалов.

Процесс доставки грузов заключается в последовательности операций по транспортировке: перемещении грузов от Базы БПТО до получения их полевыми партиями, хранение грузов на промежуточных складах, упаковка, подготовка и разделение отправок и другое [1, с. 29-34].

Для обеспечения доставки до точки назначения следует подобрать метод транспортировки, технологии доставки, маршрут.Выбор варианта транспортировки согласно

аспекту цены доставки или суммарных затрат на доставку осуществляется при помощи сравнения уровней данных затрат при разных вариантах, зависящих как минимум от двух факторов: расстояние перевозки груза и физического объема груза

Наибольший вес затрат транспортного отдела по г. Новосибирску приходится на услуги по ТЭО (1073794 руб.), а наименьший на запасные части (888218,02 руб.), что составило в общем объёме затрат 56,83% и 4,33% соответственно.

Годовые затраты доставки ПАО «Сибнефтегеофизика» за 2016 г. составили 40659208,03 руб.

Таблица 1 – Годовые показатели доставки за 2016 г., руб.

Показатель	Затраты всего, руб.	Количество перевезенных грузов, кг.	Средняя стоимость доставки 1 кг, руб.
г. Новосибирск	20299260,59	4065785,00	4,99
Пригород Новосибирска	10654941,88	1313363,00	8,11
Новосибирская область	5703463,56	478095,00	11,93
г. Томск	4001542,00	418598,00	9,58
Итого	40659208,03	6275841	34,61

Данные по количеству и средней стоимости получены из отчётной документации экспедитора и бухгалтерии.

Затраты рассчитывались произведением количества перевезённых грузов и средней стоимости доставка 1 кг.

По маршруту (г. Новосибирск – г. Томск – г. Новосибирск) доставка осуществляется два раза в неделю. Это востребованный маршрут и поставка в г. Томск, а именно на базу СП-15, осуществляется регулярно.

Предлагается использование услуг транспортно-экспедиционной компании «Сибирские перевозки» для доставки в данный регион, следовательно, отказ от использования средств собственного автопарка. Если договориться о разовой поставке недельной партии готовой продукции контрагентам, то можно осуществлять доставку в г. Томске 1 раз в неделю.

Соответственно тоннаж используемого автомобиля будет в 2 раза больше. Используем автомобиль грузоподъёмностью 10 т и арендуем его на 24 часа. Возьмем в расчет, что большее количество товара мы сможем доставить и разгрузить за тоже самое время.

Использование услуг ТЭК «Сибирские перевозки» намного экономичнее, чем использование собственного автотранспорта, при варианте доставки готовой продукции в г. Томск 2 раза в неделю с арендой автомобиля на 24 часа. Ежемесячная экономическая выгода составит 167338 руб. Данная экономическая выгода является чистой прибылью.

Произведем расчет годовой чистой прибыли и изменения рентабельности предприятия в целом.

– 167338 руб. • 12 месяцев = 2008056 руб. – экономический эффект от использования наёмного транспорта.

– (29763000 руб. + 2008056 руб.) / 15291610 руб.) • 100% = 2,07% – рентабельность предприятия.

Годовая чистая прибыль организации увеличится более чем на 2 млн. руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гаджинский А.М. «Логистика»: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2011. –29-34 с.

2. Новиков О.А. «Логистика» / О.А. Новиков, С.А Уваров : учеб. пособие – СПб.: Издательский Дом «Бизнес-пресса», 2014. – 66-69 с.

3. Кузьбожев Э.Н. «Логистика» / Э.Н. Кузьбожев, С.А. Тиньков: учеб. пособие. – М.: КНОРУС, 2014. – 118 с.

4. Словарь бизнес терминов. Академик.ру. [Элек. зес.] academic.ru., дата обращ.: 05.05.2017

УДК 631.14:636(571.14)

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

М.А. Воднева, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Животноводство - одна из важнейших отраслей сельского хозяйства, обеспечивающая население важнейшими продуктами питания и снабжающая сырьем многие отрасли промышленности (мясная, маслодельно-сыроваренная, кожевенная и др.). Вместе с тем это одна из самых сложных отраслей, требующая больших усилий для успешного развития и постоянного анализа.

Ключевые слова: животноводческая продукция, продуктивность животных, факторы, экономическая эффективность.

Современное состояние животноводства, как и сельского хозяйства в целом, характеризуется спадом производства и реализации продукции. Это обусловлено снижением продуктивности животных, а следовательно, и недополучением основных продуктов данной отрасли.

Первоочередной задачей в области развития животноводства является увеличение производства мяса и молока. Так как мясо и молоко являются главными источниками поставки незаменимого белка, который так нужен для укрепления здоровья организма и работоспособности человека.

При анализе современного состояния отрасли животноводства следует рассматривать эффективность ее функционирования как взаимосвязанную систему факторов, основных компонентов, реально вовлеченных в процесс производства. Все эти факторы характеризуют многообразие производственно-хозяйственных процессов в животноводстве.

Все факторы делятся на две группы: внутренние и внешние. Внешние факторы, не зависящие от сельскохозяйственной деятельности предприятий: ценообразование, налогообложение, кредитование, инфляционные процессы, дотации и компенсации, аграрное законодательство. Внутренние факторы – продуктивность животных, себестоимость продукции, технология и организация производства, специализация [1].

Один из наиболее важных показателей, влияющих на экономическую эффективность, – это продуктивность животных, определяющаяся количеством продукции, полученной от одной головы за определенный период времени (день, месяц, год). В таблице 1 представлены некоторые экономические показатели в сравнении по Российской Федерации, Новосибирской области и конкретной организации (СПК «Колхоз им. Кирова»

Таблица 1 – Динамика основных показателей эффективности животноводства

Показатели	2010г.			2015г.		
	РФ	НСО	СПК «Колхоз им. Кирова»	РФ	НСО	СПК «Колхоз им. Кирова»
Поголовье крупного рогатого скота, тыс.гол.	19967,9	551,3	2,46	18900	469,9	1,57
в том числе коров, тыс.гол.	8800	221,3	0,8	8548	191,4	0,67
Производство молока, тыс.т	31900	757,1	1,86	30800	661,5	1,04
Удой на одну корову, т	4,2	3,576	2,32	5,4	3,613	1,63
Производство мяса в живом весе, тыс.т	1727	208,9	0,22	1649	233,5	0,11

За взятый период основные показатели снижаются, как на уровне хозяйства, так и Российской Федерации в целом. Сельскохозяйственная организация СПК «Колхоз им. Кирова» была выбрана в связи с ее среднестатистическими показателями по региону. На протяжении последних лет идет постоянный спад производства животноводческой продукции, одним из факторов влияющих на этот процесс это политика государства и постоянное недофинансирование сельского хозяйства.

Один из основных факторов, влияющий на экономическую эффективность животноводства – это наследственность (генотип), улучшение продуктивных качеств животных. Для успешного разведения скота мясных пород, совершенствование качеств животных необходимо располагать сведениями о наследуемости. Для этого на практике приходится отбирать животных. Данный отбор проводится преимущественно по количественным показателям: живой и убойной массе, убойному выходу, среднесуточному приросту, содержанию жира и белка в мясе т.д.

Племенная работа это основной элемент повышения эффективности мясного животноводства. Продуктивность животных в племенных хозяйствах до 2,3 раза превышает среднюю на сельскохозяйственных предприятиях; так как в них внедряются усовершенствованные методы программного обеспечения племенного животноводства, разрабатываются селекционно-племенные программы, повышается качество учета сельскохозяйственных животных. На развитие мясного скотоводства оказывает влияние и такой фактор, как воспроизводства стада, нормативные значения которого должны составлять не менее 25–30 %.

Одной из ключевых проблем, сдерживающих рост производства животноводческой продукции в России, влияющей на уровень рентабельности и эффективности отрасли, является недостаточная реализация кормового фактора. Низкий уровень кормления животных приводит к низким показателям выхода готовой продукции с одного животного, что в итоге снижает эффективность производства по всем остальным показателям.

Хотя под кормовые культуры у нас отведено по разным данным от 20 до 40% обрабатываемых земель, включая сенокосы (в том числе на кормовые цели используется 2/3 валового сбора зерновых), структура кормов остается несовершенной. Удельный вес зернобобовых культур недостаточен, а продуктивность природных пастбищ и сенокосов крайне низка.

Дело осложняется также нарушениями в технологиях заготовки и хранения кормов, из-за чего до 30% заготовленного теряет свою кормовую ценность. При этом часто нарушается технология скармливания, из-за чего значительная часть кормов расходуется просто на поддержание жизни скота, а не на получение продукции.

Так, лишь три из четырех молочных ферм на сегодняшний день могут похвастаться комплексной механизацией производственных процессов, а среди производителей говядины таких менее 60%. В целом, на ручной труд приходится 55% операций по обслуживанию коров, а в овцеводстве этот показатель превышает 80%. Ситуация в небольших хозяйствах и семейных фермах еще хуже. Уровень автоматизации производства здесь отстает от среднего показателя по отрасли в два, а то и в три раза. Например, только одна из пяти ферм с численностью поголовья до 100 голов полностью механизировала производственные процессы [2].

Для повышения эффективности производства животноводческой продукции необходимо:

- обеспечить животноводческие предприятия кадрами животноводов, зоотехников, ветврачей, инженерно-техническим персоналом, система оплаты труда, моральное и материальное поощрение работников;
- повышение продуктивности (сбалансированное кормление, племенная работа);
- государственная поддержка (субсидирование, снижение налогов, развитие системы страхования);
- внедрение новых технологий [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стадник А.Т. Сдерживающие факторы инновационного развития АПК региона и стратегия его регулирования А.Т. Стадник, С.Г. Чернова. // Вестник НГАУ.-Новосибирск: Новосиб. гос.аграр.ун-т, 2013.- №1(26). – С. 146-151;

2. Кириллов С.Л.Перспективы развития мясного скотоводства в Новосибирской области до 2020 г. / Кириллов С.Л., Карлина Л.В. // Вестник НГАУ.-Новосибирск: Новосиб. гос.аграр.ун-т, 2010 №2(14). – С 99-103;

3. Утешева И.О. Повышение экономической эффективности производства и реализации продукции животноводства(монография)/ И.О. Утешева, Стадник А.Т., Шелковников С.А. [и др.]. – Новосиб. гос.аграр.ун-т. - Новосибирск: ИЦ «Золотой колос», 2014. – 327 с.

УДК 631.14:636(571.14)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

М.А. Воднева, студентка
С.Г. Чернова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Животноводство - поставляет для населения основные продукты питания необходимые для жизнедеятельности человека. В настоящее время оно переживает не самые лучшие времена, но благодаря внедрениям новых технологий, используя знания прежних лет, возможно за незначительный период улучшить положение отрасли.

Ключевые слова: перспективы развития, рациональные нормы животноводческой продукции.

Животноводство - одна из ведущих отраслей сельского хозяйства. Значение этой отрасли определяется высокой долей в производимой продукции – 56% по стране.

Население получает от животноводства такие значимые продукты питания как молоко, мясо, яйца, жиры, шерсть и другие. В рационе питания человека они занимают по калорийности около 30%, а по содержанию белка 60%. Увеличение производства животноводческой продукции служит показателем роста благосостояния народа.

Значение скотоводства определяется, прежде всего, высокими питательными свойствами его продукции. По научно обоснованным нормам питания человека в год в среднем требуется молока и молочных продуктов 325 кг. Средняя научно обоснованная норма потребления мяса на душу населения в год составляет около 73 кг, в том числе говядины ~ 20 кг.

Скотоводство как отрасль играет существенную роль в развитии смежных отраслей сельского хозяйства. Растениеводству оно поставляет ценнейшее органическое удобрение - навоз, свиноводству - молоко, необходимое для поросят раннего возраста, а также эта отрасль снабжает лёгкую и пищевую промышленность сырьём, из которого готовят пищевые продукты, консервы и многие товары широкого потребления [1].

Таблица 1 – Потребление основных продуктов питания за год в расчете на душу населения в Новосибирской области, кг

Показатель	1995 год	2005 год	2015 год	Рациональная норма потребления
Мясо и мясопродукты	57	50	68	73
Молоко и молокопродукты	295	280	280	325
Яиц и яйцепродуктов	244	298	309	260

В настоящее время, когда животноводство находится в кризисном состоянии, дальнейшее развитие скотоводства необходимо осуществлять на основе интенсификации и использовании новейших методик. Увеличение объёмов производства животноводческой продукции необходимо добиваться, прежде всего, за счёт роста продуктивности скота, применение новых технологий, повышения уровня воспроизводства стада, сокращение потерь от падежа животных, сбалансированность кормовой базы. Необходимо также развивать интеграцию организаций, за счет крупных животноводческих комплексах и специализированных сельскохозяйственных предприятиях. В Новосибирской области к таким организациям относятся: ООО «КФХ Русское поле», ЗАО племзавод «Ирмень», АО «Агрофирма Лебедевская» и др [2].

Развитие скотоводства и увеличение производства продукции следует рассматривать как проблему продовольственной безопасности, решение которой позволит в перспективе, приблизиться к медицинским нормам потребления и впоследствии увеличить спрос на мясные и молочные продукты за счёт отечественного производства. Авторами были произведены расчеты примерных индикаторов производства животноводческой продукции на перспективу.

Несмотря на различные национальные программы и проекты, направленные на поддержку и развитие животноводства, поголовье крупного рогатого скота из года в год уменьшается, продуктивность отечественного скотоводства отстает от зарубежных аналогов, идет обнищание хозяйств, занимающихся мясным и молочным скотоводством. Это связано с тем, что данные проекты и программы должным образом финансово не обеспечены.

Таблица 2 – Потребление и необходимое производство животноводческой продукции населением Новосибирской области на перспективу

Продукция	Медицинская норма в год на 1 чел/кг	Необходимо для населения НСО, тыс.т.		Производство продуктов питания, тыс.т.	
		2015 г.	2020 г.	2015 г. (факт)	2020 г. (расчет)
Говядина	20	55,23	56,61	54,7	86,7
Свинина	18	49,71	50,95	47,1	71,9
Баранина	3	8,28	8,49	8,2	12,2
Мясо птицы	31	85,61	87,75	78,2	124,4
Мясо др.	1	2,76	2,83	3,3	4,8
Всего мясо	73	201,60	206,64	191,5	360,0
Молоко	325	897,55	919,99	598,4	922,6
Яйцо , млн шт.	260 шт.	718,04	735,99	964,0	1480,0

Между тем потребители таких продуктов питания, как молоко и мясо в регионе стабильно растет из-за ввоза импортных продуктов питания, не смотря на курс правительства по импортозамещению. Еще одна глобальная проблема для нашего производителя это сбыт продукции. На рынке господствуют крупные торговые сети, принадлежащие в основном к иностранным компаниям с подчиненными им перерабатывающим организациям, которые сбивают закупочные цены на продукцию ниже её себестоимости. При этом цена на конечный продукт в магазинах увеличивается на 100 – 200% и более. Все это требует вмешательства на законодательном уровне, на уровне министерства сельского хозяйства и правительства.

Для модернизации скотоводства как крупного поставщика животноводческой продукции наш регион в перспективе располагает всеми необходимыми предпосылками: достаточные площади земельных угодий, пастбища для производства высококачественных кормов и высокопродуктивные породы скота интенсивного типа (голштинская, чёрно-пёстрая, шаролезская породы), а главное желание и возможности сельского населения заниматься данной сферой деятельности. По данным Ассоциации К(Ф)Х и сельскохозяйственных кооперативов России, 38% жителей страны хотели бы заниматься (создавать свое хозяйство) сельским хозяйством.

Правительство принимает меры по развитию скотоводства в Российской Федерации. Разработана федеральная программа, которая предусматривает субсидирование, господдержка, существенные изменения в животноводстве в положительную сторону. В ближайшие годы проектируется увеличение продуктивности крупного рогатого скота молочного и мясного направления. Разведение крупного рогатого скота, опираясь на современные технологии в дальнейшем может принести государству большую прибыль. Но для того, чтобы производство молока и мяса в России увеличилось, нужно вкладывать инвестиции в эту сельскохозяйственную отрасль [3].

В качестве заключения можно сделать выводы:

1. Основным типом хозяйств на перспективу должны стать крупные предприятия, комплексы, которые будут играть главную роль в производстве молока и мяса. Они имеют преимущества перед другими категориями хозяйств, так как они имеют финансовую возможность внедрять высокоэффективные технологии.

2. Так же в одном агрохолдинге должен происходить весь цикл производства, переработки и сбыта продукции это позволит пропорционально перераспределять доходы от реализации продукции.

3. Питание животных должно быть сбалансированным, содержать все необходимые микроэлементы и витамины. Экономить на корме, значит недополучить продукцию в будущем. Обеспечивать правильным и здоровым кормом – одна из основных проблем животноводства в России.

4. Проведение робот над повышением продуктивности отечественного животноводства.

5. Применение новых технологий в области выращивание сельскохозяйственных животных.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева С.А. Основные принципы устойчивого развития в агропромышленном комплексе // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. - 2013. - N 4. - С.51-57;

2. Стадник А.Т. Разработка индикаторов управления государственно-кооперативными формированиями в АПК региона. / А.Т. Стадник, С.Г. Чернова // Вестник НГАУ.-Новосибирск: Новосиб. гос.аграр.ун-т, 2017, №1 (42) С. - 241-245;

3. Коокуева В.В. Тенденции государственной поддержки сельских территорий и сельского хозяйства на период до 2020 года // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2014. - N 8. – С. 28 -34.

УДК 658.8

«ЭФФЕКТ ХЛЫСТА» В ЦЕПЯХ ПОСТАВОКПРИБИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИИ

В.К. Волобуева,студент
Л.А. Цветкова,канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье изучен такой феномен организации поставок как «эффект хлыста», приведены исследования его негативного влияния на бизнес, и методы минимизации этих факторов.

Ключевые слова: бизнес-планирование, цепи поставок, управление цепями поставок, негативные факторы бизнеса.

Осуществляя бизнес планирование на предприятии любого уровня, специалист должен учитывать множество различных факторов, что бы выстраивать бизнес процессы максимально эффективно. Причём планирование важно как в целом всей системы бизнеса, так и каждой конкретной операции, в том числе, поставок.

Одним из феноменов усложняющих эффективное управление поставками в любой компании является так называемый «Эффект хлыста» (bullwhipeffect) популяризованная в 1997 году Хао Ли (HauLee) и его соавторами, данная проблема сразу привлекла внимание специалистов в сферах поставок, породила активные научные дискуссии, теории и обсуждения [1].

Сущность эффекта хлыста заключается в усилении амплитуды колебания спроса (объёма заказов) по мере удаления от реального источника спроса в цепи поставок.

Рассмотрим данный эффект на примере следующей цепи поставок: пиво «Балтика 7 Экспортное», которое производится на заводе «Балтика-Новосибирск» и реализуется через сеть дистрибьюторов, куда входит в качестве более крупного оптового покупателя компания ООО «Мегаком Люкс» и более мелкие клиенты, такие, как ООО «Пивной Двор».

Для наглядной демонстрации данного феномена представим объёмы поставок в течение календарного года в виде графика на каждом из этапов поставок, в сравнении с графиком продаж за тот же календарный период.

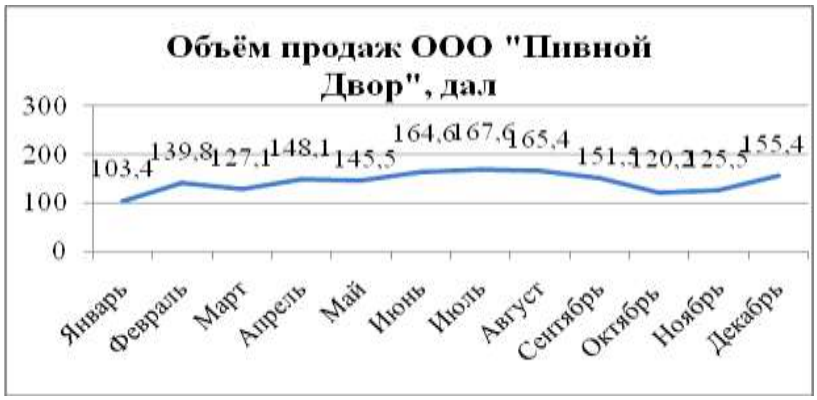


Рис.1 Объем продаж ООО «Пивной Двор» за 2016 г.

Для начала рассмотрим график продаж ООО «Пивной Двор», чтобы оценить уровень и динамику спроса в регионе (здесь и далее на графиках данные приводятся в далах, 1 дал = 10 литров) (рис. 1).

На графике продаж за данный период наблюдаются незначительные колебания следовательно, спрос относительно стабилен, выделяются летний и предпраздничный периоды, но резких колебаний на графике не наблюдается.

Далее взглянем на первый этап поставок, от оптового поставщика к розничному продавцу – от ООО «Мегаком Люкс» компании «Пивной Двор» т.е. количество товара (в нашем случае пива «Балтика 7 Экспортное») которое заказывает продавцом и реализуется непосредственно потребителям методом розничной купли продажи (рис. 2).

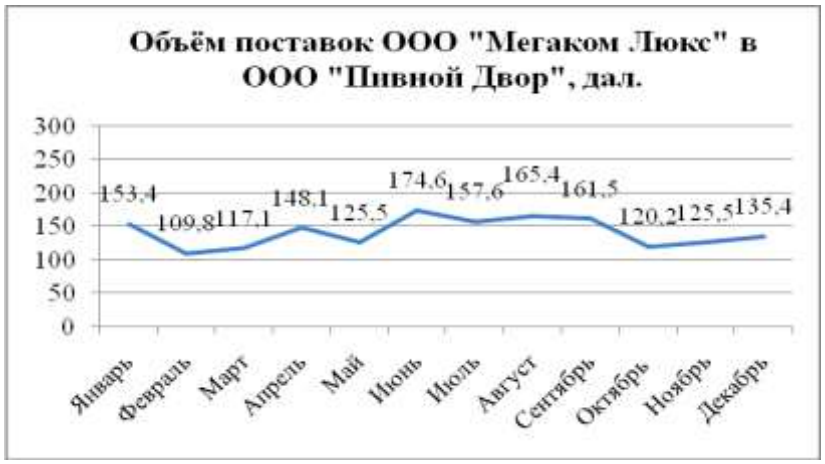


Рис. 2 Объем поставок от ООО «Мегаком Люкс» в ООО «Пивной двор» за 2016 г.

Как видно из представленной диаграммы объёмы поставок на данном этапе колеблется не сильно, так как напрямую зависят от спроса, однако уже разница между периодами стала существеннее, амплитуда колебаний выросла

Далее рассмотрим следующий этап, это объёмы поставок от производителя (Балтика Новосибирск) к являющейся крупным дистрибьютором компании «Мегаком Люкс» (рис. 3).

Рис. 3 Объем поставок из ООО Пивоваренная компания «Балтика» в ООО «Мегаком Люкс» за 2016 г.

Как мы видим исходя из данного графика, динамика спроса примерно аналогична, всё так же выделяются летний и предпраздничный периоды, однако колебания спроса значительно сильнее.

Данный феномен объясняется тем, что отдаляясь от потребителя, каждый следующий участник цепи поставок вынужден работать всё с большим количеством факторов, усложняющих организацию поставок, так «Пивной Двор» при формировании своего заказа для «Мегаком Люкс» учитывает на ровне со спросом в определённые периоды, так же остатки продукции от предыдущей поставки, свои ожидания и прогнозы по динамике спроса и т.д. [2].

На следующем же этапе «Мегаком Люкс» при взаимодействии с производителем «Балтика Новосибирск» как поставщик, вынужден учитывать в дополнение к предыдущим факторам, свой пласт факторов: время обработки заказа, загруженность транспортных потоков, и т.д.

С каждый последующим этапом всё больше возрастает роль менеджера, умение спрогнозировать и предугадать объём следующей поставки. Это и обуславливает существование «эффекта кнута».

Данный феномен несёт множество отрицательных последствий для компании.

Во-первых, это перепроизводство и сверх запасы, образующиеся из за временной задержки между поступлением заказа и его обработкой [3].

Во-вторых, завышенная стоимость конечного продукта, вызванная образованием излишних запасов и неликвидов, перепроизводством, привлечением дополнительных мощностей и персонала в «пиковые» периоды.

А так же снижения уровня обслуживания клиентов [4].

В качестве методов по снижению отрицательного воздействия «эффекта хлыста» можно отметить получение информации о спросе конечного потребителя всеми звеньями цепи поставок. Популярным средством является трансляция информации о спросе на товар прямо с мест продажи на распределительный склад или напрямую поставщику, подобная технология успешно реализуется в американской компании Wal-Mart. Получение оперативной информации не «отрывает» компании непосредственно не работающие с потребителями от объема их спроса, что позволяет заранее прогнозировать и планировать объёмы поставок. Мерой, снижающими влияние «Эффекта хлыста» в том числе является и общее совершенствование процесса обработки заказов, внедрение различных информационных систем, и электронного документооборота на разных этапах. Повышение

оперативности, позволяет более актуально реагировать компании поставщику, на влияние различных факторов на различные звенья цепи поставок [5].

Делая вывод стоит отметить, что «Эффект хлыста» является феноменом цепи поставок, с присутствием и негативным воздействием которого сталкивается любая компания. А значит, любая компания должна задумываться о мерах по его если не ликвидации, то максимальном снижении отрицательных факторов. Причём действовать надо комплексно уже на этапе бизнес планирования, повышая качество прогнозирования спроса, снижая количество ошибок и предположений при формировании заявок. При долгосрочном планировании стоит выделять бизнес-процессы, способствующие минимизации эффекта хлыста, такие как, например анализ и сбор информации о спросе, выделение специалиста функциональной задачей которого будет прогнозирование будущей динамики спроса [6].Так, в компании «Балтика» существует должность Менеджера по прогнозированию спроса.

Краткосрочное же и среднесрочное планирование должны решать задачи максимальной оперативности в обработке заказов и минимизации ошибок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дыбская В. Проблемы межорганизационной координации в цепи поставок и эффект хлыста // Журнал Логистика 12/2016.

2. Головцов Д.Л. Причины возникновения «эффекта хлыста» в цепях поставок // Журнал Системный Анализ и Логистика 8/2016.

3.Эффект Хлыста, Управление Целями поставок электронная энциклопедия URL:http://ru.scm.gsom.spbu.ru/Эффект_хлыста (дата обращения: 11.04.2017).

4. Мещанкина Т. Эффект хлыста, или Мнимые колебания спроса URL:http://www.ec-logistics.ru/articles.htm(дата обращения: 10.04.2017).

5. Щавелева Н.А. Способы устранения эффекта хлыста в цепях поставок URL:https://sibac.info/studconf/econom/ix/(дата обращения: 09.04.2017).

6. Эффект бычьего кнута Bullwhip effect URL: livejournal.com (дата обращения: 01.04.2017).

УДК: 631.15: 637.1 (571.14)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ю.А. Волошина, магистрант
К.А. Гребнева, магистрант
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье произведен анализ эффективности отрасли животноводства Новосибирской области, основанный на динамике поголовья, объёмов производства и реализации продукции, а также продуктивности скота и птицы в сельскохозяйственных организациях области. Определена доля производства сельскохозяйственной продукции Новосибирской области в общем объеме производства животноводческой продукции Сибирского Федерального округа. Определены тенденции производства продукции животноводства до 2020 года.

Ключевые слова: животноводство, поголовье, продуктивность, объёмы производства, эффективность.

Развитию отрасли животноводства уделяется особое внимание, так как эта отрасль занимает ведущее место в сельском хозяйстве страны, без неё невозможна экономическая и продовольственная безопасность.

Однако данная отрасль наиболее подвержена влиянию затянувшегося кризиса, посредством истощения и разрушения производственного потенциала и сокращения производства.

На примере Новосибирской области рассмотрим основные показатели, характеризующие эффективность производства животноводческой продукции.

Таблица 1 – Поголовье скота и птицы в хозяйствах всех категорий, 2011-2015 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Крупный рогатый скот, тыс. голов	552,7	522,3	490,6	467,4	469,9	85,0
в том числе коровы	219,8	216,9	199,2	191,8	191,6	87,2
Свиньи, тыс. голов	372,2	371,9	340,2	387,5	389,6	104,7
Козы и овцы, тыс. голов	201,6	239,3	226,3	207,1	198,8	98,6
Птица, тыс. голов	9284,6	9400,7	9621	9352,1	9840,7	106,0

Анализ поголовья скота и птицы в хозяйствах всех категорий показал, что существует тенденция снижения поголовья крупного рогатого скота и коров, что в целом негативно сказывается на положении отрасли животноводства. В 2015 г. уменьшение поголовья крупного рогатого скота составило 82,8 тыс. голов (или 15%). За исследуемый период 2011-2015 гг. наблюдается тенденция увеличения поголовья свиней, что отражает положительную динамику развития свиноводства в регионе. В 2015 г. по сравнению с 2011 г. поголовье увеличилось на 17,4 тыс. голов (или 4,7%). Ситуация в отрасли овцеводства и козоводства за исследуемый период относительно стабильна, в 2015 г. по сравнению с 2011 г. поголовье снизилось на 1,4%. Птицеводство в регионе характеризуется устойчивом ростом отрасли, в подтверждение наблюдается увеличение поголовья птицы в динамике. В 2015 г. по сравнению с 2011 г. увеличение составило 556,1 тыс. голов (или 6%) (таблица 1).

Сельское хозяйство Новосибирской области отличается высокими объемами производства животноводческой продукции. Производство яиц составило 2,9% от общероссийского производства яиц (11 место среди регионов РФ, 1 место в СФО), говядины – 2,1% (15 место в РФ), баранины и козлятины – 1,2% (17 место в РФ), молока – 2,1% (14 место в РФ, 4 место в СФО), мяса птицы – 1,6% (19 место в РФ), свинины – 1,7% (16 место в РФ). На долю продукции животноводства в 2015 г. приходится 56,9% в общей стоимости продукции сельского хозяйства региона [1].

Таблица 2 – Объемы производства основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий, 2011-2015 гг.

Продукция	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Мясо (в живом весе) - всего, тыс. тонн	224,0	231,1	225,0	236,6	233,5	104,2
Молоко - всего, тыс. тонн	775,3	713,1	654,2	660,5	661,5	85,3
Яйцо - всего, млн. штук	1319,2	1323,9	1340,9	1253,7	1254,8	95,1

В результате анализа объемов производства продукции животноводства в 2011-2015 гг. выявлено, что в 2015 г. по сравнению с 2011 г. произошел рост объемов производства мяса в живом весе на 4,2%. В регионе наблюдается тенденция снижения производства молока, за 10 лет (в 2015 г. по сравнению с 2005 г.) на 19,4%, в 2015 г. по сравнению с 2001 г. на 34,0%. В 2015 г. по сравнению с 2011 г. уменьшение объема производства молока составило 14,7% в хозяйствах всех категорий. Также наблюдается тенденция снижения объемов производства яиц в 2014 г. и 2015 г., в 2015 г. по сравнению с 2011 г. снижение объема составило 4,9% (или 64,4 млн штук) (таблица 2).

Далее необходимо проанализировать объемы реализации основных продуктов животноводства.

Анализ объемов реализации основных продуктов животноводства в хозяйствах всех категорий показал, что произошло увеличение объемов реализации практически по всем продуктам. Наибольшее увеличение наблюдается в реализации скота и птицы в живом весе

на 16% (или 26,6 тыс. тонн). Объем реализации молока в 2015 г. немного превышает показатель 2011 г., на 0,3%. Наблюдается снижение объемов реализации яиц в 2015 г. по сравнению с 2011 г. на 2,4% (или 27,2 млн штук), что связано со снижением объёмов производства (таблица 3).

Таблица 3 – Объемы реализации основных продуктов сельского хозяйства, в хозяйствах всех категорий, 2011-2015 г.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Молоко, тыс. тонн	484,1	497,7	440,4	472,6	485,5	100,3
Скот и птица (в живом весе), тыс. тонн	166,1	176,5	173,4	192,0	192,7	116,0
Яйцо, млн. штук	1132,6	1107,2	1164,8	1104,7	1105,4	97,6

Произведенная продукция в основном потребляется на территории области (61,2%), остальная часть вывозится за пределы региона (38,8%), в том числе на экспорт – 17,4 %.

Ассортимент вывозимых пищевых продуктов из области состоит из 39 товарных групп, наибольшим спросом пользуются колбасные изделия, полуфабрикаты мясные (мясосодержащие), молоко жидкое обработанное, мясо. В 2015 году организациями области в другие регионы страны вывезено: зерна и зернопродуктов – 1070 тыс. тонн, овощей – 15 тыс. тонн, картофеля – 84 тыс. тонн, мяса и мясопродуктов – 87 тыс. тонн, яиц – 447 млн. штук, молока и молокопродуктов – 151 тыс. тонн. Основным потребителем является Сибирский федеральный округ (50,0%), Центральный Федеральный округ (20,0%). Среди регионов потребителей продукции – Московская область, Кемеровская, Омская, Иркутская области, Красноярский и Алтайский край [2].

Анализ продуктивности скота и птицы проводится среди основных производителей данной продукции – сельскохозяйственных организаций, не относящихся к субъектам малого бизнеса.

Анализ продуктивности скота и птицы в сельскохозяйственных организациях отражает положительную динамику по всем показателям. Средний годовой удой на одну корову за 5 лет увеличился на 12,5% и составил в 2015 г. – 4394 кг. Наибольшее увеличение наблюдается по показателю среднесуточного привеса овец – 59,4%. Среднегодовой настриг шерсти от одной овцы в 2015 г. остается на уровне 2011 г. и составляет 2,4 кг (таблица 4).

Таблица 4 – Продуктивность скота и птицы в сельскохозяйственных организациях, 2011-2015 гг.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Средний удой молока от одной коровы, кг.	3905	3932	3759	4168	4394	12,5
Средняя яйценоскость курицы-несушки, штук	318	326	328	330	331	4,1
Средний настриг шерсти от одной овцы, кг.	2,4	2,8	3,2	2,8	2,4	0,00
Среднесуточные привесы скота на выращивании, откорме, нагуле, г:						
крупный рогатый скот	464	443	424	469	467	0,6
свиньи	553	582	567	623	618	11,7
овцы	32	29	33	47	51	59,4

По данным статистики можно выявить долю, занимаемую Новосибирской областью в общем объеме производства продукции животноводства (рисунок 1).

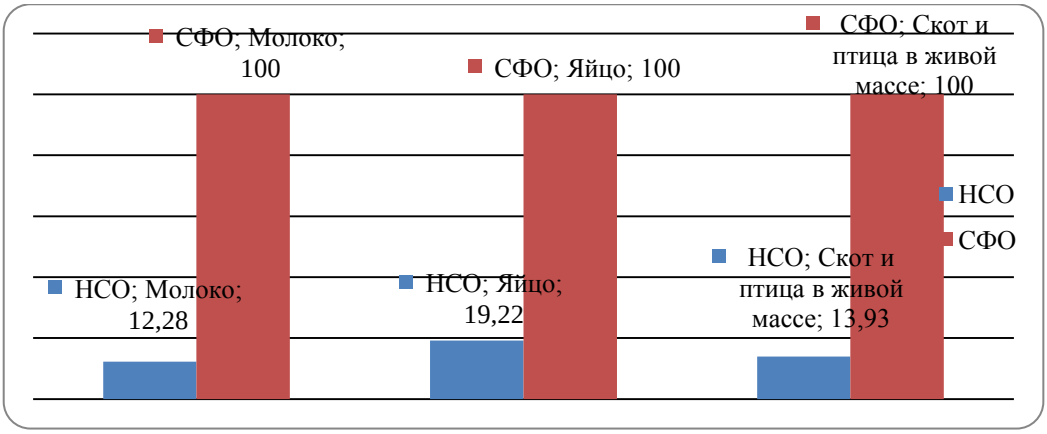


Рисунок 1 – Доля Новосибирской области в общем объеме производства животноводческой продукции Сибирского Федерального округа за 2015 г., %

Из рисунка видно, что Новосибирская область занимает не более 20% в общем объеме производства животноводческой продукции по Сибирскому Федеральному округу. Так в 2015 г. доля производства яиц составила 19,22%, молока – 12,28%, скота и птицы в живой массе – 13,93%.

Для наиболее полного анализа эффективности отрасли животноводства Новосибирской области необходимо по имеющимся данным осуществить прогноз объёмов производства некоторых видов продукции животноводства (рисунок 2)

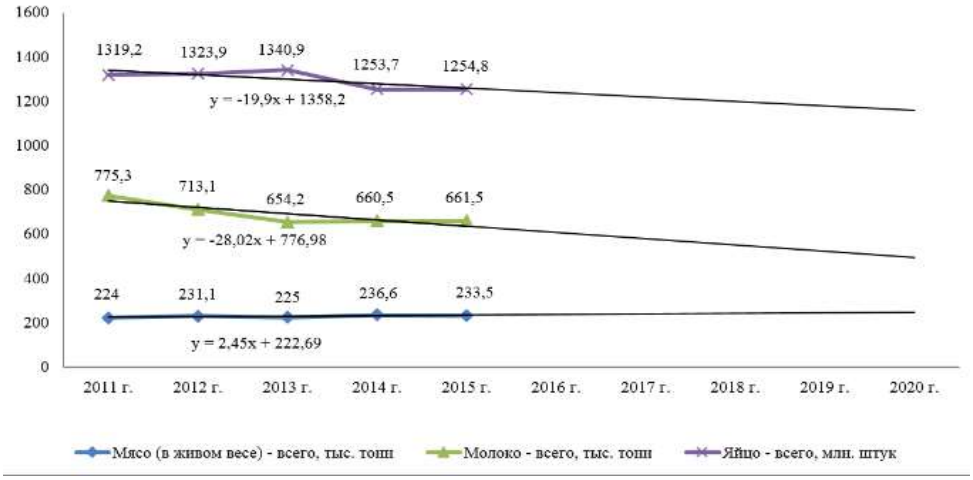


Рисунок 2 – Прогноз объемов производства продукции животноводства в Новосибирской области до 2020 г.

Относительно полученных уравнений тренда, можно рассчитать прогнозный объем производства продукции животноводства в Новосибирской области. Так в 2020 г. объемы производства мяса в живом весе составят 279,19 тыс. тонн, молока – 496,78 тыс. тонн, яиц – 1159,2 млн. штук.

В результате по трендовому анализу получены неоднозначные данные. Так как, не смотря на положительную динамику продуктивности скота и птицы, в прогнозном периоде не наблюдается увеличения объемов производства. В ближайшие 5 лет производство останется на том же уровне, даже возможны незначительные спады.

Таким образом, отрасль животноводства Новосибирской области является достаточно эффективной. Значения показателей, которые характеризуют состояние отрасли, говорят о хорошем ее функционировании. Тем не менее, для повышения эффективности отрасли животноводства следует обратить внимание на ряд проблем, существующих в данной отрасли сельского хозяйства Новосибирской области.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сельское хозяйство регионов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ab-centre.ru/page/selskoe-hozyaystvo-regionov-rossii

2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mcx.nso.ru

3. Статистический сборник 8.12 «Сельское хозяйство Новосибирской области 2015 г.»

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru

УДК: 339.13.(571.14)

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЗАО «ЭНЕРГОПРОМ-НОВОСИБИРСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД»

Л.А. Войнова, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается конкурентоспособность одного из электродных заводов России – Новосибирского электродного завода. Для определения его конкурентоспособности на рынке был использован метод SWOT – анализа.

Ключевые слова: Новосибирский электродный завод, конкурентоспособность, SWOT – анализ, бизнес планирование.

Переход мировой экономики в состояние повышенной турбулентности, сопровождающихся падением рынков и снижением деловой активности, заставляет компании реагировать на происходящие процессы. Одна из ключевых ролей отводится конкурентоспособности.

Своему существованию конкурентоспособность обязана экономической науке, введшей рассматриваемую категорию в оборот. Каждый исследователь, изучающий конкурентоспособность, ставит перед собой задачу определения критериев, а также нахождения источников и факторов конкурентоспособности [4, с. 22].

Закрытое акционерное общество «ЭНЕРГОПРОМ - Новосибирский электродный завод» (ЗАО «ЭПМ-НовЭЗ») – одно из предприятий Компании «Энергопром Менеджмент». Компания «Энергопром Менеджмент» - является ведущим поставщиком углеграфитовой продукции с годовым оборотом более 400 млн. долларов. Под управлением компании находятся три завода, расположенных в непосредственной близости от основных российских производителей стали и алюминия (рис. 1).

Вся номенклатура продукции Новосибирского Электродного Завода по физико-механическим и качественным показателям соответствует международным стандартам и включает: угольные электроды, катодные блоки, набивные подовые массы, электродную массу, доменные блоки.

Основными потребителями продукции на внутреннем рынке России и стран СНГ являются такие крупные предприятия как Братский, Саяногорский, Красноярский, Иркутский, Богословский, Волгоградский алюминиевые заводы, Новокузнецкий Ферросплавный Завод, Западно-Сибирский Металлургический Комбинат, Норильский Горнометаллургический Комбинат, Завод «Красный Октябрь», Волжский Трубный Завод, КамАЗ, АвтоВАЗ, Аксуский Завод Ферросплавов.

Рисунок 1 – Предприятия группы «Энергопром Менеджмент»

Сегодня продукция ЗАО «НовЭЗ», кроме внутреннего рынка РФ и стран СНГ, поставляется на рынки США, Германии, Норвегии, Канады, Италии, Австрии, Франции, Испании, Польши, Чехии, Индонезии, Австралии и других стран. География поставок представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 – География поставок группы Энергопром

Предприятие является доминирующим на рынке углеграфитовой продукции. Так, рыночная доля консолидированных продаж, по данным за 2014 г. составляет 44 процентных пункта от общего объема продукции, что свидетельствует о достаточно высоком уровне конкурентоспособности.

Конкурентоспособность и эффективность деятельности организации можно определять различными способами и методами. Одним из таких методов является SWOT – анализ(табл. 1) [3, с. 107].

Таблица 1 – SWOT-анализ ЗАО «ЭПМ – НовЭЗ»

Внешние факторы / *Внутренние факторы*		Возможности	Угрозы
		1. Наличие в природе сырья для производства углеграфитовой продукции. 2. Спрос на электродную продукцию в мировом масштабе. 3. Возможность использования модернизированного оборудования.	1. Иностранные конкуренты, выпускающие аналогичную продукцию по более низким ценам. 2. Высокий уровень инфляции. 3. Неблагоприятная политика правительства в области налогообложения.
Сильные стороны	1. Высокое качество выпускаемой продукции. 2. Стабильное положение на внутреннем и внешнем рынке. 3. Близость железнодорожных и автотранспортных путей и сырьевых ресурсов.	Поле «СИВ» 1. Поддержание качества продукции на должном уровне. 2. Привлечение и удержание новых клиентов за счет репутации и положения на рынке. 3. Бесперебойность производства и распределения продукции.	Поле «СИУ» 1. За счет высокого качества продукции и стабильного положения на мировом рынке, устранение иностранных конкурентов. 2. За счет накопленного опыта поддерживать конкурентоспособность в условиях инфляции и высоких налогов
Слабые стороны	1. Неполное использование производственных мощностей. 2. Высокие затраты на производство. 3. Большой удельный вес расходов на энергоресурсы в себестоимости.	Поле «СЛВ» 1. Путем использования модернизированного оборудования увеличить фактическую производственную мощность и снизить затраты на производство. 2. За счет увеличения прибыли от продаж внедрять энергосберегающие технологии.	Поле «СЛУ» 1. Использование стратегии снижения издержек производства. 2. Применять ресурсо- и энергосберегающие технологии.

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Предприятие ЗАО «ЭПМ-НовЭЗ» на мировом и внутреннем рынке достаточно давно, успешно развивается и спрос на выпускаемую продукцию не сокращается в условиях изменения внешней среды. ЗАО «НовЭЗ» один из немногих заводов, выпускающих аналогичную продукцию, он занимает самую большую долю на рынке и, что касается связей с потребителями, то они хорошо налажены и в долгосрочной перспективе не меняются. Все вышесказанное подтверждает, что предприятие придерживается стратегии стабильности, то есть он сосредотачивается на существующих направлениях бизнеса и регулярно поддерживает их.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. М, 2000.

2. Аристов О.В. Конкуренция и конкурентоспособность / О.В. Аристов. М., 2001.

3. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с.

4.Конкурентоспособность предприятия (фирмы): Уч.пос. / В.М.Круглик.; Под общ. ред. В.М. Круглик. - М.: НИЦ ИНФРА-М; Мн.: Нов. знание, 2013. - 285 с.

5. Мишин Ю.В. Экономические основы организации конкурентоспособного производства / Ю.В. Мишин. М., 2000.

УДК: 656.073.3.(571.14)

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАО «ЭНЕРГОПРОМ-НОВОСИБИРСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД» Г. НОВОСИБИРСК

Л.А. Войнова, студент
О.А. Наконечная, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается эффективность логистики распределения автомобильным транспортом одного из металлургических предприятий России – Новосибирского электродного завода. Для анализа используется группа показателей, характеризующих эффективность логистики распределения.

Ключевые слова: Новосибирский электродный завод, логистика распределения, автомобильный транспорт, эффективность.

Хорошо отлаженный процесс распределения продукции для производителя не менее важен, чем сам процесс ее производства, ведь при сложившихся рыночных условиях нужно уделять особое внимание оптимизации процесса движения товара к потребителю.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что повышение эффективности логистики распределения является обязательным условием успешного функционирования и развития организации. В частности, повышение эффективности реализации готовой продукции является одной из главных задач, стоящих перед руководством, так как грамотное распределение приводит к сокращению издержек и увеличению качества обслуживания потребителей.

Закрытое акционерное общество «ЭНЕРГОПРОМ - Новосибирский электродный завод» (ЗАО «ЭПМ-НовЭЗ») – одно из предприятий Компании «Энергопром Менеджмент». Компания «Энергопром Менеджмент» - является ведущим поставщиком углеграфитовой продукции с годовым оборотом более 400 млн. долларов. Под управлением компании находятся три завода, расположенных в непосредственной близости от основных российских производителей стали и алюминия (рис.1) [3].

Рисунок 1 – Предприятия группы «Энергопром Менеджмент»

Вся номенклатура продукции Новосибирского Электродного Завода по физико – механическим и качественным показателям соответствует международным стандартам и включает: угольные электроды, катодные блоки, набивные подовые массы, электродная масса, доменные блоки.

Основными потребителями продукции на внутреннем рынке России и стран СНГ являются такие крупные предприятия как Братский, Саяногорский, Красноярский, Иркутский, Богословский, Волгоградский алюминиевые заводы, Новокузнецкий

Ферросплавный Завод, Западно-Сибирский Металлургический Комбинат, Норильский Горнометаллургический Комбинат и др.

Сегодня продукция ЗАО «НовЭЗ», кроме внутреннего рынка РФ и стран СНГ, поставляется на рынки США, Германии, Норвегии, Канады, Италии, Австрии, Франции, Испании, Польши, Чехии, Индонезии, Австралии и других стран. География поставок представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 – География поставок продукции группы Энергопром.

Для оценки эффективности распределения продукции автомобильным транспортом на Новосибирском электродном заводе воспользуемся системой показателей, характеризующих эффективность распределения [1].

К таким показателям относят:

1) коэффициент равномерности поставки (Кравн), чем ближе коэффициент равномерности к 100, тем равномернее поставка;

2) коэффициент вариации (Квар);

3) среднеквадратическое отклонение (Q);

4) средний размер поставки (Пср);

5) аритмичность поставки (Кар), чем ближе коэффициент аритмичности к 0, тем лучше поставка (ритмичнее);

6) среднее время задержки (ТЗср) [2].

Для того чтобы оценить эффективность распределения готовой продукции автомобильным транспортом, определим основные направления поставок продукции Новосибирского электродного завода за определенный период (табл.1).

Таблица 1 – Основные направления поставок продукции Новосибирского электродного завода за период 2013- 2015 гг.

Продукция	Направление поставки
Электрод угольный	США
Электрод угольный	Босния и Герцоговина (БиГ)
Блок катодный	Германия
Электродная масса	Азербайджан

В таблице представлен не весь перечень перевозок автомобильным транспортом, а только те, на которых концентрировался отдел логистики не только за последние три года, а на протяжении долгого периода времени.

По итогам расчетов показателей эффективности распределения готовой продукции, получили следующие результаты:

Таблица 2 - Показатели оценки эффективности распределения продукции в США

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015г.
Пср, тонн	138,7	138,8	138,9
Q	1,88	1,81	1,90
Квар,%	1,36	1,31	1,37
Крав,%	98,64	98,69	98,63
Кар,%	0,43	0,44	0,50
ТЗср,дни	1,25	1,25	1,33

Исследованиями установлено, что средний размер поставки за анализируемый период ежегодно возрастает и становится все ближе к количеству, указанному в договоре. Коэффициент равномерности находится в одном и том же промежутке и составляет примерно 98%, это свидетельствует о том, что поставки в США равномерные, об этом же говорит и коэффициент аритмичности, который близок к 0.

Таблица 3 - Показатели оценки эффективности распределения продукции в Боснию и Герцоговину

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Пср, тонн	123,9	124,1	124,0
Q	0,79	0,95	0,76
Квар,%	0,64	0,76	0,61
Крав,%	99,36	99,24	99,39
Кар,%	0,23	0,24	0,24
ТЗср,дни	0,33	0,5	0,33

Средний размер поставки возрос. Коэффициент равномерности поставок очень близок к 100%, что говорит о равномерных поставках в Боснию и Герцоговину.

Таблица 4 - Показатели оценки эффективности распределения продукции в Германию

Показатели	2013гг.	2014гг.	2015
Пср, тонн	129,7	129,5	130,0
Q	0,99	1,00	1,14
Квар,%	0,77	0,78	0,88
Крав,%	99,23	99,22	99,12
Кар,%	0,27	0,48	0,33
ТЗср,дни	0,42	0,58	0,58

Рассчитанные данные в таблице говорят о том, что средний размер поставки увеличился к 2015 году. Коэффициент равномерности поставок незначительно снизился за анализируемый период, но поставки все равно равномерны, так как показатель очень близок к 100%.

Таблица 5 - Показатели оценки эффективности распределения продукции в Азербайджан

Показатели	2013гг.	2014гг.	2015
Пср, тонн	159,6	158,3	158,5
Q	1,26	1,33	1,48
Квар,%	0,79	0,84	0,93
Крав,%	99,21	99,16	99,07
Кар,%	0,28	0,33	0,36
ТЗср,дни	0,25	0,33	0,33

По данным таблицы видно, что средний размер поставки сократился. Коэффициент равномерности поставок снизился, а коэффициент аритмичности возрос, это говорит о том, что равномерность поставок в Азербайджан снизилась.

По данным показателей эффективности всех основных направлений перевозок автомобильным транспортом можно сделать вывод, что Новосибирский электродный завод справляется с условиями поставок, о чем свидетельствуют значения показателей, удовлетворяющие запросам потребителей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с.

2. Розина, Т.М. Распределительная логистика [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Т.М. Розина. – Минск: Выш. шк., 2012. – 319 с.

3. Сайт ЗАО «ЭПМ-НовЭЗ»/ - Режим доступа URL: http://www.energoprom.ru (дата обращения:13.04.2017)

УДК 631.14:637.1(571.24)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «НОВОСЕЛЬСКОЕ» КУПИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.

Л.Р. Гиблер, студентка
А.З.Каликина, старший преподователь
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические аспекты повышения экономической эффективности производства молока, проведен анализ деятельности ЗАО «Новосельское», сделаны выводы по его экономическому состоянию и предложены пути повышения экономической эффективности производства молока в анализируемой организации.

Ключевые слова: Молоко, эффективность, экономическая эффективность.

В сельском хозяйстве производство молока занимает особое место и в большей мере определяет экономическую эффективность производства сельскохозяйственной продукции. Несмотря на то, что строятся крупные молочные комплексы, проблема дефицита молока остается актуальной, нужно сохранить производство молока в хозяйствах с небольшим поголовьем скота.

Характеризуя деятельность сельскохозяйственного предприятия значения эффекта и эффективности можно оценивать только во взаимосвязи, так как по отдельности они не могут дать полную и более реальную картину деятельности. Эффект может быть получен при значительных затратах на него, так и при малых затратах можно получить существенный эффект. Поэтому повышение экономической эффективности производства можно достигнуть, увеличив эффект на каждую единицу затрат[49, с. 29].

Экономическая эффективность применятся для описания результатов всего производства в обществе. Наиболее эффективным считается такое состояние, когда наиболее высоко удовлетворены потребности всего общества при ограниченных ресурсах [3, с. 364].

В сельском хозяйстве эффективность представляет собой результативность финансово-хозяйственной деятельности производства, его способность обеспечить покорение таких высоких показателей как, способность приносить доходы, качество выпускаемой продукции, способность выпускать определённое количество продукции [26, с. 392].

Мерилом данного вида эффективности будет выступать максимально возможное получение сельскохозяйственной продукции при наименьших затратах.

Получение максимальной прибыли будет являться одним из основных показателей эффективности в производстве и реализации молока. Этот показатель дает наиболее оптимальный подход к оценке экономической эффективности в молочном скотоводстве.

Суть повышения экономической эффективности представляет собой применение достижений научно-технического прогресса, использование более надежных технологий, внедрение более оптимальных форм производства и управления. Влияние этих факторов осуществляется на всех уровнях производства, с разной степенью влияния [42, с. 26].

Анализ экономической деятельности предприятия требует точной классификации резервов процесса производства и то какую роль они будут играть в процессе достижения экономической эффективности.

Анализируя ЗАО «Новосельское» можно отметить следующее, в данной организации применяется технология беспривязного содержания коров, в связи, с чем применяется групповое закрепление животных за работниками, такое содержание обеспечивает благоприятные условия для индивидуального кормления и обслуживания каждой коровы в соответствии с ее продуктивностью и физиологическими особенностями. Размещение групповое, по 50-70 животных в группе. Размер групп устанавливают с учётом возраста животных.

Таблица 1 – Анализ оборота стада крупного рогатого скота, голов.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г. %
Остаток на начало года	541	508	448	82,8
Приплод	301	332	377	125,2
Куплено	-	-	-	-
Прочие поступления	115	94	128	111,3
Переведено в основное стадо	82	106	126	153,7
Продано	312	353	299	95,8
Забито	24	11	12	50
Падеж	31	16	30	96,8
Прочее выбытие	-	-	1	-
Остаток на конец года	508	448	485	95,5

Основным источником пополения стада является получение приплода от маточного поголовья. В 2016 году приплода получено на 25,2% больше, чем в 2014 году. Что касается выбытия животных, то к 2016 году в сравнении с 2014 годом объем продаж снизился на 4,2%. Также следует отметить, что в динамике лет увеличивается процент перевода в основное стадо на 53,7%.

Организации, занимающиеся разведением крупного рогатого скота, сталкиваются с таким явлением выбытия части поголовья, как падеж. Данный показатель не может планироваться, но его анализ необходим. Оценка потерь от падежа связана с оценкой эффективности санитарных мероприятий[35, с. 504].

Так, в 2016 году по сравнению с 2014 годом падёж уменьшился всего на 3,2%. Наличие животных на конец года уменьшается, и в динамике лет уменьшение составляет 4,5%.

Продуктивность является важнейшим показателем в общем комплексе мероприятий по оценке продуктивных и племенных качеств коров; она необходима для отбора и подбора животных при спаривании, планомерного проведения племенной работы, оценке наследственных качеств животных, организации правильного кормления. Важными показателями, характеризующими уровень продуктивности животных, является выход телят на 100 коров [8, с. 506].

Продуктивность сельскохозяйственных животных представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Продуктивность сельскохозяйственных животных.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г. %
Надой молока на одну среднегодовую корову, ц.	28,1	34,6	31,15	110,8
Среднесуточный прирост живой массы КРС, г	268,7	332,5	223,8	83,3
Приплод, голов.	301	332	377	125,2
Масса телят при рождении, ц.	113	125	149	131,9

Надой молока за 3 года увеличился на 3,05 ц или на 10,8%. Среднесуточный прирост живой массы КРС уменьшился на 20%. Масса телят при рождении увеличилась на 31,9%. Приплод так же увеличился 76 голов или на 25%. Изменения произошли за счет обогащения рационов питания животных биологически активными добавками, благодаря этому молочная продуктивность увеличилась.

За последние три года надой молока на 1 голову в натуральной массе увеличился на 10,8%, следовательно, увеличился надой молока и в зачетной массе, эти изменения произошли за счет улучшения кормовой базы. Себестоимость молока увеличилась на 7,3%. Выручка от реализации молока на 1 ц реализованного молока за три года увеличилась на 12,6%. Выручка от реализации молока на 1 корову увеличилась на 25,6%. Также увеличилась выручка от реализации молока на 1 работника на 44,1%. Уровень рентабельность увеличился на 13,7%.

В целом, предприятие развивается, и его обороты растут, что свидетельствует о грамотном руководстве данного предприятия.

Экономическая эффективность производства молока в ЗАО «Новосельское представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Экономическая эффективность производства молока.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2014 г. %
Надой на 1 голову, ц				
- в натуре	28,1	34,6	31,15	110,8
- в зачетной массе	29,7	36,6	32,9	110,7
Себестоимость молока, тыс. руб.	14603	16010	15672	107,3
Выручка от реализации молока, тыс.руб. - на 1 ц. реализованного молока	1632	1963	1838	112,6
- на 1 корову	41,8	63,1	52,5	125,6
- на 1 работника	108,1	183,5	155,7	144,1
Уровень рентабельности, %	7,7	40,9	20	-

По результатам оценки экономической эффективности ЗАО «Новосельское» и изучении его организации производства молока было предложено два мероприятия, направленные на повышение его эффективности:

1. Совершенствование оплаты труда в молочном скотоводстве.

С целью повышения заинтересованности доярок в увеличении количества молока с учетом его качественных характеристик предлагалась оплата труда в зависимости от выручки за реализованную продукцию, поскольку выручка отражает как количество реализованного молока, так и его качество (через цену реализации).

Для этого использовалась расценку на оплату труда за 1000 рублей выручки. При таком варианте оплаты труда полностью сохраняется заинтересованность доярок в повышении продуктивности молочного скота, высокие надои и высокое качество обеспечат

высокий сдельный заработок и соответственно сформирует у них интерес к конечным результатам деятельности организации в целом.

Благодаря предложенному варианту оплаты труда доярок можно увеличить валовой надой молока на 5%. Полная себестоимость реализованного молока незначительно увеличится за счет увеличения оплаты труда дояркам. Цена реализации молока увеличится на 3%, такой подъем цены будет связан с повышением качества получаемого молока. Выручка за молоко может составить 20 455 тыс. руб., что на 8% больше фактической выручки. Прибыль от реализации молока также может увеличиться почти на 50 %. Рентабельность производства молока может повыситься на 10,2 процентных пунктов.

2. Организация переработки молока на предприятии.

Закупочные цены на сырое молоко достаточно низкие, поэтому можно получить неплохой доход, если организовать переработку молока на предприятии и реализовывать его по более выгодной цене.

Предлагалось приобрести модульный молочный завод КОЛАКС 4000, рассчитанный на переработку до 5000 л молока в сутки, с выпуском таких видов молочной продукции, как пастеризованное питьевое молоко. Стоимость такого завода составляет 9,5 млн руб.

Сумма всех затрат на производство составит 19 299 465 руб.

Чистая прибыль в год может составить 23 359 879 руб. Уровень рентабельности производства может составить 21,1%, а уровень рентабельности продаж 52,9%. Срок окупаемости такого завода составит 4,6 месяцев.

Данное мероприятие позволит освободиться от монополизма переработчиков.

Также данные мероприятия будут способствовать увеличению рабочих мест в организации, повышению продуктивности молочного скота и повышению производительности труда в молочном скотоводстве.

В результате реализации разработанных предложений выручка от реализации молока возрастет на 71,4%. Полная себестоимость молока увеличиться на 24% за счет дополнительных затрат по реализации разработанных мероприятий. Основные показатели рентабельности могут также увеличиться. Уровень рентабельности производства увеличится 45,7 процентных пунктов, а уровень рентабельности продаж на 22,7 процентных пунктов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ/ В.Г. Артеменко М.В. Беллендир - М.: ДИС, 2015. – 364 с

2. Баканов, М.И. Теория экономического анализа/ М.И. Баканов, А.Д. Шеремет – М.: Финансы и статистика, 2014. – 434 с.

3. Бляхман, Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2016. – 380 с.

4. Варламов, Б.А. Менеджмент организации: теория, история, практика: Учебное пособие / О.Г. Тихомирова, Б.А. Варламов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2014. -275 с.

5. Виханский, О.С. Менеджмент: Учеб. для вузов/О.С. Виханский, А.И. Наумов – М.: Высшая школа, 2015. – 222 с.

6. Водяников В.Т. Организация и управление производством на сельскохозяйственных предприятиях. / В.Т. Водяников, А.И. Лысюк, Н.Е. Зимин. – М.: Изд-во Колосс, 2014. – 506с.

УДК 631.14:637.1(571.14)

МЕРОПРИЯТИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОЛОЧНОГО И МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Л.Р. Гиблер., Т.В. Дмитриева
С.Г. Чернова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Мясное и молочное скотоводство это источник основных продуктов питания для населения региона, страны. От состояния данной отрасли зависит продовольственная безопасность Российской Федерации.

Ключевые слова: развитие мясного и молочного скотоводства, продуктивность, экономические показатели животноводства.

Скотоводство одна из наиболее важных отраслей животноводства. Оно служит источником таких ценных продуктов питания как молоко, мясо, а так же источником сырья для промышленности. Молоко является практически незаменимой основой питания в детском возрасте, как людей, так и животных [1].

За счет реализации молока и молочных продуктов предприятие формирует прибыль и заработную плату работникам, обеспечивая экономическую эффективность. Это позволяет восстанавливать основные производственные фонды и способствует развитию социальной инфраструктуры на селе. Постоянное увеличение объемов производства во многом связано с правильным материальным стимулированием основных категорий рабочих, занятых в сельскохозяйственном производстве. Эффективное ведение животноводства требует повышения уровня организации производства, квалификации работников, улучшения материально-технической оснащенности [2].

Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства характеризуется системой натуральных и стоимостных показателей. К натуральным относятся урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных.

Таблица 1 - Динамика основных показателей экономической эффективности молочного скотоводства

Показатели	1995			2010			2015		
	РФ	НСО	ЗАО «Рямо-вское»	РФ	НСО	ЗАО «Рямов-ское»	РФ	НСО	ЗАО «Рямов-ское»
Производство молока, тыс. т.	32200	1094	2,1	31900	757,1	3,7	30800	661,5	4,7
Поголовье крупного рогатого скота, тыс. гол.	39696	1250,7	2,8	19967,9	551,3	2,7	18900	469,9	2,9
в том числе коров, тыс. гол.	17400	150,8	1,1	8800	221,3	0,95	8548	191,4	1,0
Удой на одну корову, т.	2,2	1,98	2,1	4,2	3,576	3,7	5,4	3,613	4,7

Данная динамика характеризует как состояние животноводческого комплекса в целом по России так и в отдельно взятом хозяйстве. По всей Российской Федераци за последние 20 лет производство молока неуклонно падает, так как отрасль сельского хозяйства так и не приспособилась к условиям рыночной экономики и уменьшилось на 1400 тыс. т. В Новосибирской области этот показатель уменьшился на 432,5 тыс. т., при всей сложившейся

ситуации в ЗАО «Рямовское» производство молока увеличилось на 2,6 тыс. т. Что касается остальных показателей то видны следующие изменения: поголовье крупного рогатого скота по России уменьшилось более чем в 2 раза, а именно на 52,4%, по Новосибирской области на 62,5 %. Несмотря на резкое уменьшение поголовья, ввоз зарубежного генетического материала позволил поднять продуктивность скота по удою молока на 1 корову по Российской Федерации в 2,5 раза, по Новосибирской области повысилась в 1,8 раза

За прошедшие четверть века животноводческая отрасль значительно снизила свои основные показатели, производства молока упало и хотя в последние годы прослеживается тенденция подъема уровень производства не дотягивает до показателей 1995 г. поголовье крупного рогатого скота сократилось в Новосибирской области в 5 раз.

Для предотвращения падения эффективности молочного производства по мнению ряда ученых, необходимо предпринять следующие меры:

1. Дифференцированное субсидирование производства основных видов сельхозпродукции на голову;
2. Усовершенствование законодательства в данном направлении;
3. Технологическая поддержка сельского хозяйства государством. Внедрение высокоэффективных и высокоточных ресурсосберегающих технологий, это инфраструктурные программы, это подготовка специалистов и т.д. [3];
4. Увеличение продуктивности за счёт улучшения генетического состава (межпородные скрещивания);
5. Сбалансированность рациона кормления;
6. Стажировки в передовых хозяйствах специалистов как в России так и зарубежом.

ЗАО «Рямовское» Венгеровского района Новосибирской области выгодно отличается от большинства хозяйств, тем что не значительно уменьшило поголовье стада и не смотря на все трудности прошедших десятилетий не только сохранило но и улучшило производственные показатели по животноводству (производство молока, мяса)

Организация благодаря хорошим показателям получает ежегодные субсидии и субвенции.

В данный момент действует «Постановление от 14 июля 2012 года N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы». В рамках данной программы предприятию ЗАО «Рямовское» предоставлены следующие льготы:

1. возмещение себестоимости 1кг молока в размере 6 рублей за килограмм
2. приобретения азота в качестве удобрения возмещается полностью
3. приобретение племенного семени возмещается 50% от его стоимости
4. несвязанная поддержка федерального и областного бюджета на агротехнические работы 301 р/га.
5. на выращивание кукурузы 2 года 100 тыс. руб./га [4].

Далее рассмотрим производство основных видов продукции ЗАО «Рямовское» (таблица 2).

Таблица 2 – производство основных видов продукции ЗАО «Рямовское» Венгеровского района Новосибирской области

Показатель	Венгеровский район	ЗАО «Рямовское»
Производство молока, т.	25085,7	4716,6
Удой, кг/гол.	3525	4716,6
Производство мяса, т.	2265	46,1
Суточный привес, г.	492	576,35

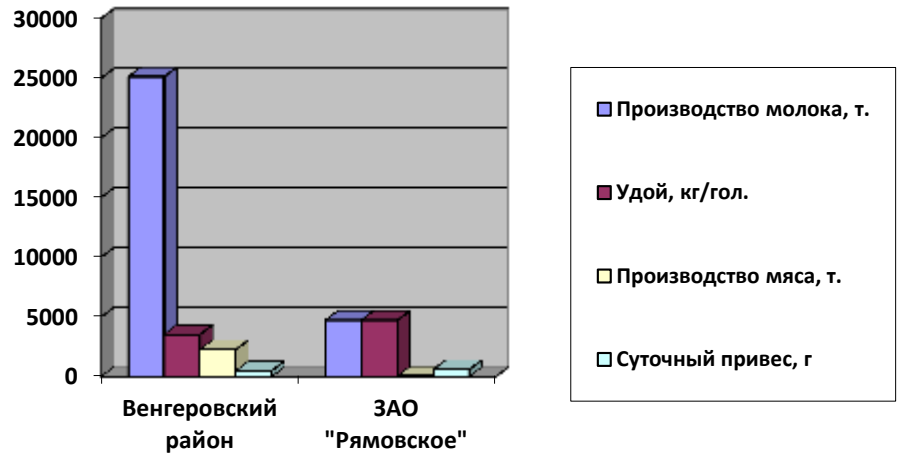


Рисунок 1 – диаграмма показателей производства

По производству молока ЗАО «Рямовское» занимает 1 место в Венгеровском районе, его доля около 20 % от всего производства молока. Удой молока на предприятии выше чем в среднем по району на 1191,6 кг/гол. По производству мяса ЗАО «Рямовское» занимает незначительную долю, всего лишь 2% от всего производства в Венгеровском районе. Суточный привес выше чем по району на 83,35 г. и составляет 576,35 г. Такую динамику мы можем объяснить тем, что ЗАО «Рямовское», по мере возможностей, использует новую технику и технологии, а не как большинство хозяйств региона – резали скот на мясо.

На примере рассмотренного хозяйства можно сделать вывод о возможности вести рентабельное производство в отрасли мясного и молочного скотоводства и в современных условиях. Для достижения желаемых результатов необходимо решать вновь возникающие проблемы, используя современные достижения в области животноводства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Стадник А.Т. Мясной подкомплекс АПК Сибири как фактор устойчивого развития сельских территорий./ А.Т. Стадник , Е.В.Рудой, С.Г.Чернова [и др.]. - Преобразование Сибири: от реформ П.А. Столыпина до современности: материалы научно-практической конференции. - Барнаул: АЗБУКА, 2012, С.

2. Чернова С.Г. Факторы влияющие на эффективность молочного скотоводства Новосибирского района Новосибирской области./ С.Г. Чернова, В.В. Попов -Современное состояние и приоритетные направления развития экономики: материалы международной заочной научно-практической конференции. – Новосибирск: Медиа центр, 2014. – С.

3. Оболенский К.П. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства. Теория и практика. - М.: Экономика, 2004. - 192 с.

4. Ведомственная целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции в Новосибирской области на 2013-2020 годы»: утв. приказом ми.сел. хоз.Новосиб. обл. 03.08.2012 № 50-нпа.– Новосибирск, 2012. – 235 с.

ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. В. Глазов, студент
А. А. Ефаркин, студент
С.Л. Кириллов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье проанализированы основные экономические показатели производственного предприятия ООО «НЕВАТОМ». В качестве рекомендаций по повышению рентабельности экономической деятельности компании предложены ряд мероприятий.

Ключевые слова: анализ экономических показателей, фондоотдача, фондоемкость, рентабельность, конкурентоспособность фирмы.

Для того, чтобы провести анализ основных экономических показателей деятельности ООО «НЕВАТОМ» и дать общую оценку работы предприятия, нужно обратить внимание на основные экономические показатели деятельности за три года.

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности ООО «НЕВАТОМ» за 2014 – 2016 гг.

Показатели	Значение показателя по годам			Темп роста	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 к 2014г.	2016 к 2015 г.
Объем продукции, тыс. руб.	262008	312204	368052	119,16	117,89
Выручка от реализации, тыс. руб.	374484	457332	515273	122,12	112,67
Себестоимость, тыс. руб.	256764	283680	309164	110,48	108,98
Валовая прибыль, тыс. руб.	117720	173652	206109	147,51	118,69
Коммерческие расходы, тыс. руб.	36300	43332	55836	119,37	128,86
Прибыль от реализации, тыс. руб.	81420	130320	150273	160,06	115,31
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	12000	12000	12000	100,00	100,00
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	12290	14837	15315	120,72	103,22
Среднесписочная численность, чел.	252	275	318	109,13	115,64
Выработка на одного работающего, тыс. руб.	1486	1663	1620,4	111,91	97,43
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	32246	37765	41356	117,12	109,51
Затраты на 1 рубль реализованной продукции	0,69	0,62	0,60	90,47	96,73
Фондоотдача, руб.	31,21	38,11	42,94	122,12	112,67
Фондоемкость, руб.	0,03	0,03	0,02	81,88	88,76
Рентабельность продаж, %	21,742	28,496	29,164	131,06	102,34

Фондоотдача характеризует эффективность использования основных фондов. Фондоотдача в 2016 году по сравнению с 2014 годом возрос на 37,60 % и составил 42,94 руб. Фондоемкость в 2016 году снизилась на 27,32 % по сравнению с 2014 годом. Следует заметить, что об эффективном использовании основных фондов на предприятии свидетельствует увеличение фондоотдачи и снижение фондоемкости.

Рентабельность отражает конечный финансовый результат деятельности предприятия. В 2015 году рентабельность составила 28,49 % и увеличилась по сравнению с 2014 годом на

31,06 %. В 2016 году рентабельность составила 29,16 % и увеличилась на 34,14 % по сравнению с 2014 годом.

Для повышения рентабельности следует:

1. Повысить ликвидность сверхнормативных запасов.
2. Оптимизировать оборачиваемость и использование запасов.
3. Оптимизировать затраты на хранение запасов.
4. Оптимизировать партию поставки.
5. Снизить себестоимость продукции.
6. Использовать продукты научно-технического прогресса на всех стадиях логистического процесса.

Для осуществления данных мероприятий, следует использовать прикладную систему Store Management SAP/R3. Для успешного ее функционирования, необходимо наличие следующего программного обеспечения:

1. Windows 7/10 (или более поздняя версия).
2. Microsoft Office 2010 (или более поздняя версия).
3. Internet Explorer 10.0 (или более поздняя версия).

Для обоснования экономической эффективности внедрения данной прикладной системы, произведем расчеты

Таблица 2 – Исходные данные для расчета экономической эффективности при внедрении программы

Наименование показателя	Обозначения	Ед. изм.	Значение показателя в варианте	
			Базовом	Новом
Капитальные вложения пользователя в том числе стоимость услуг по сопровождению и адаптации	Кпр	Руб.	–	559 200
Численность программистов, занятых освоением и эксплуатацией ПС	Чпэ, Чпо	Чел.	–	1
Продолжительность освоения ПС	Тос	Мес.	–	2
Расход машинного времени при освоении ПС	Тмос	Ч.	–	70
Среднемесячная заработная плата одного программиста	Зсм	руб	7 500	16 000
Средняя трудоемкость отладки	Тс1, Тс2	Чел.- час	1,0	0,2
Коэффициент начислений на заработную плату	Кнз	Ед.	2	2
Среднемесячное количество рабочих дней	Др	День	26	20
Цена одного часа работы у организации пользователя	Цм	Руб.	50	200
Средний расход машинного времени на отладку программ в расчете на 100 команд	Мв1,Мв2	Ч/100 ком.	0,08	0,05
Средний расход материалов у пользователя в расчете на 100 команд	Мт1, Мт2	руб.	16,4	8,5
Нормативный коэффициент эффективности капвложений, определенный предприятием	Енвт	Ед.	0,40	0,40
Количество часов работы в день	Тч	Ч	8	8
Затраты на пополнение оборотных средств	Коб.		25 000	20 000
Затраты на доукомплектование ВТ техническими средствами	Ктс.	руб	150 000	150 000
Количество типовых задач решаемых за год	Зт2	Задач	360	360
Объем работ выполняемый при решении одной задачи	Ао	100ком	-	17,2
Ставка налога на прибыль	Нп □	%		20

Общие капитальные вложения заказчика (потребителя) программного средства, связанные с его приобретением, внедрением и использованием рассчитываются по формуле:

$$Ко = Кпр + Кос + Ктс + Коб, \quad (1)$$

где Кпр - затраты на приобретение и сопровождение программного средства (руб);

Кос - капитальные вложения на освоение программного средства (руб.), вычисляются по формуле:

$$Кос = Зсм \times Кнз \times Чпо \times Тос + Цм \times Тмос, \quad (2)$$

Кос = 78 000 руб.;

Где Ктс – затраты на доукомплектование вычислительной техники техническими средствами (руб.);

Кпр = 559 200руб.,

Ко = 807 200руб.

Экономия затрат на заработную плату при использовании нового программного средства (Сз) в расчете на объем выполненных работ определяется по формуле:

$$Сз = Сзе \times А2, \quad (3)$$

где Сзе - экономия затрат на заработную плату при решении задач с использованием нового программного средства в расчете на 100 команд (руб.), рассчитывается по формуле:

$$Сзе = Зсм \times (Т1с - Т2с) / (Тч \times Др), \quad (4)$$

где Зсм - среднемесячная зарплата одного программиста (руб.);

Тч - количество часов работы в день;

Т1с, Т2с - снижение трудоемкости работ в расчете на 100 машинных команд (человеко-дней);

Др - среднемесячное количество рабочих дней;

А2 - объем выполненных работ с использованием нового программного средства (100 команд).

Определяется по формуле:

$$А2 = Ао \times Зт2, \quad (5)$$

где Зт2 - количество типовых задач, решаемых за год (задач).

Сзе = 80 руб.,

А2 = 6 200 руб.,

Сз = 496 000 руб.,

Экономия затрат за счет сокращения начислений на заработную плату (Соз) при коэффициенте начислений заработной платы (Кнз) равном 2,0 определяется по формуле:

$$Соз = Сз \times Кнз, \quad (6)$$

Соз = 992 000 руб.

Экономии затрат на оплату машинного времени (См) при использовании нового программного средства в расчете на выполненный объем работ:

$$См = Сме \times А2, \quad (7)$$

где Сме - экономия затрат на оплату машинного времени при решении задач с использованием нового программного средства в расчете на 100 команд (руб.).

Определяется следующим образом:

$$Сме = Цм \times (Мв1 - Мв2), \quad (8)$$

где Цм - цена одного машино-часа работы ЭВМ (руб.);

Тв1, Тв2 - средний расход машинного времени в расчете на 100 команд при применении программного средства (машино-часов);

Сме = 6 руб.,

См =37 200 руб.,

Экономия затрат на материалы (Смт) при использовании программного средства в расчете на объем выполненных работ:

$$Смт = Смте \times А2, \quad (9)$$

где Смте – экономия затрат на материалы при использовании программного средства в расчете на 100 команд (руб.). Рассчитывается следующим образом:

$$Смте = Мт1 - Мт2, \quad (10)$$

где Мт1,Мт2 средний расход материалов у пользователя в расчете на 100 команд (руб.).

Смте = 7,9 руб.,

Смт = 48 980 руб.,

Общая годовая экономия текущих затрат, связанных с использованием программного средства (Со):

$$Со = См + Смт + Соз, \quad (11)$$

Со = 1 078 180 руб.,

Расчетный коэффициент эффективности капитальных вложений на внедрение программного средства:

Ер = Со/Ко = 1,37

Расчетный коэффициент эффективности (Ер) выше нормативного (Ен), 1,37> 0,4, т.е. Ер > Ен. Следовательно, внедрение нового программного средства экономически оправдано.

Все затраты на программное средство окупятся за первый год использования. Так же, внедрение Store management SAP/R3 позволит увеличить скорость и эффективность обработки заказов: сократится время их комплектации при увеличении объемов отгрузок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Система управления затратами как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. Тевелевич А.Е. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук 2010 №2 с.85-89

2. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятий. Иванова Е.А. Вестник Таганрогского института управления и экономики 2011 №1 с.5-11

3. Концепция повышения уровня конкурентоспособности предприятия. Старцев П.В. Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2012 №1-1 с 95-98

4. http://www.nevatom.ru

УДК 330.322.2

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЦЕЛЕВЫХ ГОСПРОГРАММ

Е.Ю. Гончарова, студентка
В.И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет
Сибирский университет потребительской кооперации

Аннотация: В статье рассмотрена проблема формирования инвестиций в организации АПК в условиях действия государственной целевой программы развития сельского хозяйства Российской Федерации на 2014-2020 годы. Отмечены преимущества государственных источников инвестиций в развитие сельского хозяйства страны.

Ключевые слова: инвестиции, госпрограмма, инвестиционные ресурсы, сельскохозяйственные организации.

Одной из значимых сфер в российской экономике является агропромышленный комплекс. В нем сосредоточено 14% трудовых ресурсов, 13% производственных мощностей и около 6% производства валового внутреннего продукта [1].

Актуальность темы исследования состоит в том, что разработка целевых государственных программ и реализация инвестиционных проектов - это один из самых эффективных способов повышения роли сельского хозяйства в экономике нашей страны. В настоящее время в России значительное внимание уделяется развитию сельского хозяйства для обеспечения продовольственной безопасности и стабильности.

Инвестиционные проекты в сельском хозяйстве имеют свою специфику из-за природно-климатических факторов и сезонности. В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов важным является поиск источников инвестирования для дальнейшего развития сельскохозяйственного производства, осуществления организационных изменений [2]. Для этого необходима государственная поддержка.

Конкурентоспособность предприятия и эффективность его деятельности в значительной степени определяется его инвестиционной активностью и инвестиционной деятельностью, которая осуществляется за счет формирования инвестиционных ресурсов. Инвестиционные ресурсы представляют собой часть финансовых ресурсов предприятия, которые направлены для вложения в объекты реального и финансового инвестирования. Источники формирования ресурсов могут быть как внутренние, так и внешние. Главная роль во внутренних источниках предприятия принадлежит реинвестированию части чистой прибыли и амортизационные отчисления. Несомненным плюсом является простота и быстрота привлечения, а также высокая беспроцентная отдача. Но, к сожалению, эти источники ограничены.

К внешним источникам относятся государственные целевые и льготные кредиты. Возможность их привлечения и более сильный контроль за инвестиционной деятельностью, характеризуют с положительной стороны эти источники инвестиций. К недостаткам относят сложность их привлечения и оформления.

Государственные кредиты крестьянским фермерским хозяйствам выдаются в виде грантов, поэтому банки готовы сотрудничать с такой группой клиентов. Поскольку господдержка дает высокие гарантии надежности и стопроцентной платежеспособности потенциальных заемщиков. Подстраиваясь под государство, финансовые учреждения идут навстречу крестьянским (фермерским) хозяйствам, садоводческим и другим видам малого бизнеса. Поддержка из государственного бюджета осуществляется в разных формах: субсидии, гранты, единовременная помощь на создание бытовых условий.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования на 2013-2020 годы является стратегией и четко определенным планом развития агропромышленного комплекса страны [3]. Её основная цель: создание стабильно работающего агропромышленного комплекса за семь лет. За счёт реализации программы к 2020 году планируется увеличение производства сельхозпродукции не менее 119,6 %, увеличение объема инвестиций в основной капитал - 141,9 %. В 2016 году индекс производства сельскохозяйственной продукции составлял 104,8%, индекс объема инвестиций в основной капитал – 121,7%.

Для успешной и последовательной реализации госпрограмма была разбита на ряд подпрограмм, которые коснулись всех сфер АПК:

- развитие растениеводческой отрасли, организация качественной переработки и эффективной реализации выращенной продукции;
- поддержка животноводческой отрасли, организация переработки и сбыта произведенной продукции;
- развитие мясного скотоводства;
- поддержка на государственном уровне и субсидирование всех малых форм крестьянского и фермерского хозяйствования;
- внедрение инновационных технологий и разработок;
- полная модернизация всех производственных процессов;
- устойчивое развитие сельскохозяйственных площадей;
- мелиоративное освоение земель.

Особое внимание в Российской Федерации уделяется развитию малых форм хозяйствования (фермерство и личное подворье) [4]. Государство делает ставку на такой вид хозяйственной деятельности как основу обеспечения экономической стабильности и сохранения занятости на селе. Более 84 млрд. рублей планируется направить до 2020 года на оказание безвозмездной финансовой помощи начинающим фермерам, семейным животноводческим хозяйствам на приобретение земельных угодий. Кроме субсидий, можно также воспользоваться льготными кредитными программами, которые предлагает

Россельхозбанк. Госпрограмма, направленная на развитие АПК, предусматривает новые подходы в субсидировании. Так, с 2016 года в мясомолочной отрасли обязательным требованием получения субсидии становится выполнение требования по выходу телят на 100 коров, что позволит обеспечить воспроизводство стада. Более 25% всех субсидий, выделяемых на мясное скотоводство, составляют краткосрочные инвестиционные кредиты, выделяемые в том числе и на перерабатывающую отрасль.

Начиная с 2014 и до 2020 года увеличиваются суммы средств, выделяемых из государственного бюджета на развитие сельского хозяйства (табл. 1).

Таблица 1– Денежные ресурсы на обеспечение Государственной программы развития сельского хозяйства Российской Федерации на 2014-2020 годы, тыс.руб.

Источники ресурсов	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Всего из федерального бюджета	161998547	175419198	185964557	194733294	203515499	211251498	217919863
В том числе: Минсельхоз России	150876667	164980408	175523728	184028379	192539586	200009962	206413621
Россельхоз надзор	11121880	10438789	10440828	10704915	10975912	11241535	11506241
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	74754035	87827812	94068448	99567747	106811727	113868108	120750356
Юридические лица	17266700	20210033	21808043	23554296	25979193	28534725	31318360
ИТОГО	254019282	283457043	301841049	317855338	336306421	353654332	369988580

Начиная с 2015 суммы средств, выделяемых на обеспечение Госпрограммы, увеличиваются. Так, в 2015 году сумма всех средств из федерального бюджета составляла 175419198,50 тыс. рублей, в 2020 году она составит 217919863,45 тыс. рублей, изменение составит 24,2%. В текущем 2017 году большое процентное изменение имеют инвестиции от юридических лиц - 33%.

Примечательно, что впервые в список получателей государственных субсидий добавлены предприятия, занимающиеся переработкой сельхозпродукции. Такие меры позволяют не только оптимизировать работу таких предприятий, но и выйти на хорошие показатели сокращения импорта по ряду продовольственных показателей, выпускать конкурентоспособную продукцию отечественного производства.

В таблице 2 показано изменение структуры источников инвестиций на обеспечение Государственной программы на период 2014-2020 годы.

Таблица 2 – Изменение структуры ресурсов на обеспечение Государственной программы развития сельского хозяйства Российской Федерации на 2014-2020 годы, %

Показатели	Изменение 2020 года к:				
	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Всего из федерального бюджета	124,2	117,2	111,9	107,1	103,2
В том числе:					
Минсельхоз России	125,1	117,6	112,2	107,2	103,2
Россельхознадзор	110,2	110,2	107,5	104,8	102,4
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	137,5	128,4	121,3	113,0	106,0
Юридические лица	155,0	143,6	133,0	120,6	109,8
ИТОГО	130,5	122,6	116,4	110,0	104,6

Одной из важнейших составляющих стратегии любого экономического субъекта, в том числе и предприятий агропромышленного комплекса, является определение эффективной формы финансирования его инвестиционной деятельности. От того, насколько правильно будет выбрана схема финансирования, зависит не только финансовая реализуемость проекта и уровень кредитного риска, но и успех или «неуспех» проекта и реализующих его инвесторов в целом. Государственная поддержка и стимулирование

инвестиционного финансирования позволит обеспечить конкурентоспособность предприятий АПК и их продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Новицкий И. Государственные программы на развитие сельского хозяйства: современные реалии [Электронный ресурс]: Сельхоз портал. Аналитика — 2016. URL: https://сельхозпортал.рф/analitika/gosudarstvennye-programmy-na-razvit/ (дата обращения: 18.05.2017).

2. Чистякова В.И.Управление изменениями: учебное пособие / В.И. Чистякова; ЧОУ ВО Центросоюза РФ «СибУПК». – Новосибирск, 2016. – 202 с.

3. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы: Постановление правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года № 717.

4. Новицкий И. Дотации фермерам, как перспектива развития сельскохозяйственного бизнеса [Электронный ресурс] : Сельхоз портал. Аналитика — 2016. URL: https://сельхозпортал.рф/articles/dotatsii-fermeram/ (дата обращения: 18.05.2017).

УДК 631.115.11

КРЕСТЬЯНСКИЕ (ФЕРМЕРСКИЕ) ХОЗЯЙСТВА И ИХ РОЛЬ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ РЕГИОНА

С.Ю. Грива, студент
С.Г. Чернова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства, растениеводство, индивидуальное предпринимательство в сельском хозяйстве.

Аннотация: Развитие фермерства в Российской Федерации, сопряжено со многими трудностями. Но не смотря на возникающие проблемы крестьянские (фермерские) хозяйства заняли свою нишу в сельскохозяйственном производстве и вносят свой посильный вклад в производство продуктов питания для населения страны.

Преобразования в России в конце XX века привели к появлению в аграрном секторе нового для нашей страны типа хозяйств – крестьянских (фермерских). В начале90-х годов было зарегистрировано крестьянских (фермерских) хозяйств 280, 1 тыс., в 2001 г. их численность составила 265, 1 тыс., к 2016 г. функционирует порядка 174,8 тыс. хозяйств. В целом большинство крестьянских (фермерских) хозяйств являются мелкими, им принадлежит 7, 4% всех сельскохозяйственных угодий, а пашни – 9, 4%.

Крестьянские (фермерские) хозяйства производят 3,7% сельскохозяйственной продукции России, в том числе 5,3% продукции растениеводства, 1,8% продукции животноводства.

В европейских странах, именно семейные фермы являются базой сельскохозяйственного производства. По мнению отечественных ученых исключительную приспособляемость к имеющимся экономическим условиям, устойчивость существования такого типа хозяйствования обусловливается собственностью фермера и членов его семьи как на средства производства, так и на землю. Ими фермер распоряжается по своему усмотрению и заинтересован в получении большей прибыли. Успешное функционирование данного типа хозяйств во многом зависит от кооперации – специфической формы экономического сотрудничества фермеров, основанной на их частном предпринимательстве и добровольности.

Данным вопросом занимались такие ученые как: А.В. Чаянов, А.Т. Стадник, А.В. Ткач, Серова Е.В.

А.В. Чаянов, исследуя крестьянское хозяйство, пришел к выводу об более успешной деятельности и устойчивости крестьянского семейного хозяйства, которые поддерживаются и усиливаются кооперацией [1]. Ученый придавал большое значение кооперации в сфере сбыта продукции крестьянских хозяйств. А.В. Чаянов отмечал, что интересы в совместном сбыте продукции предопределяют высокое качество товара и его соответствие требованиям рынка, успешное прохождение всех фаз его движения в конкурентной борьбе не только до национального, но и мирового рынка. Он обращал внимание на то, что кооперация по сбыту дает возможность следить за движением цен, запасов у потребителя, производителя и торговых посредников, предугадывать тенденции развития рынка для быстрого реагирования в условиях меняющейся обстановки [2].

Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, малые предприятия выполняют ряд важнейших народнохозяйственных функций.

1. Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства играют важную роль в производстве сельскохозяйственной продукции, продовольственном обеспечении сельских семей, формировании предложения на региональных и локальных продовольственных рынках прежде всего экологически чистой продукцией.

2. Важную роль играют крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, малые предприятия в решении социальных проблем села, налаживании устойчивого развития сельских территорий, обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения.

3. Крестьянские (фермерские) хозяйства способствуют сохранению сельского населения и сельского образа жизни, народных традиций, культурного разнообразия страны. Значительна их роль в трудовом воспитании молодежи, сохранении и передаче производственного и социального опыта от старших поколений младшим.

4. В силу того, что преобладающая часть крестьянских (фермерских) хозяйств ведет менее специализированное, по сравнению с крупными предприятиями, аграрное производство и выращивает относительно более широкий набор сельскохозяйственных культур и животных, они вносят заметный вклад в сохранение биоразнообразия агроценозов, обеспечение их устойчивости, улучшение экологической ситуации в сельской местности[3].

Согласно статистике в России работает 355000 сельхозтоваропроизводителей, более половины из них – это индивидуальные предприниматели и крестьянские(фермерские) хозяйства. В Новосибирской области на 01.01.2016 г. зарегистрировано 3849 крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, большая часть которых работают в отрасли растениеводства, выращивание зерновых и зернобобовых. В таблице даны производственные показатели растениеводства по Чистоозерному району и по Новосибирской области.

Таблица 1 – Производственные показатели, возделывания основных зерновых и зернобобовых культур в регионе

Показатели	Новосибирская область			Чистоозёрный район		
	Хозяйства всех категорий		К(Ф)Х	Хозяйства всех категорий		К(Ф)Х
	2016 г.	2015 г.		2016 г.	2015 г.	
Посевная площадь, т. га.	2353,25	2339,9	543,6	78,4	77,7	29,2
Зерновых и зернобобовых всего	1553,9	1517,5	452,8	60,3	58,9	31,9
Из них: пшеница яровая	1056,2	1023,7	337,4	49,5	46,9	29,2
ячмень яровой	176,7	180,6	39,1	5,3	6,1	1,6
овёс	197,5	204,3	44,9	5,2	5,6	0,9
горох	39,6	33,7	10,9	0,32	0,34	0,3
Валовый сбор зерновых и зернобобовых, т.т..	2341,1	2196,5	649,6	80,7	63,6	47,1
Из них: пшеница яровая	1484,5	1440,1	475,7	64,3	52,3	42,1
ячмень яровой	325,2	294,5	58,4	8,3	5,8	3,3

овёс	323,9	267,6	63,0	7,6	5,1	1,4
горох	77,5	54,2	21,3	6,2	7,9	0,9
Урожайность зерновых и зернобобовых ц/га	15,1	14,5	14,4	13,4	10,8	14,7
пшеница яровая	14,1	14,1	14,2	13,0	11,1	14,4
ячмень яровой	18,5	16,5	15,1	15,6	9,6	20,9
овёс	16,5	13,1	14,3	14,6	9,2	15,7
горох	19,7	16,2	20,2	14,5	11,0	13,9

Из представленных данных мы видим, что продукция выращенная в крестьянских (фермерских) хозяйствах составляет от 20% до 30% всей произведенной продукции в регионе. Одно из среднестатистических хозяйств, специализирующееся на выращивании зерновых и зернобобовых – ИП «Глава КФХ Грива Ю.Н.». Хозяйство расположено на территории 4159 га., в Чистоозерном районе Новосибирской области, занимается выращиванием таких культур, как пшеница, овёс, ячмень, горох.

Таблица 2–Урожайностьосновных сельскохозяйственных культур, возделываемых в ИП «Глава КФХ Грива Ю.Н.», ц./га.

Вид продукции	Годы											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Зерновые	6,8	3,8	20,4	7,5	29	21,5	20,3	7	29,1	14,6	17,4	17,5
Пшеница	6	3,7	21,5	8	29,2	21,8	20,8	13,6	27	15	18	17,4
Ячмень	12	3,6	20,4	7	40	19,6	19,7	3,5	31	13,5	14	24

ИП «Глава КФХ Грива Ю.Н.», как большинство подобных хозяйств постоянно сталкивается с экономическими трудностями, с влиянием различных факторов, зависящих от социальных, технических и информационных изменений. Но тем не менее хозяйство стабильно работает и показывает неплохие показатели, на уровне с крупными сельскохозяйственными организациями региона.

Таблица 3 – Эффективность использования сельскохозяйственных угодий в ИП «Глава КФХ Грива Ю.Н.», тыс. руб.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. от 2014 г., %
Получено выручки в целом по организации, тыс.руб.	24944	27389	33336	133,64
Получено выручки от реализации продукции растениеводства, тыс.руб.	20295	20423	26331	129,74
Выручка от реализации продукции сельского хозяйства в расчёте на 100 га с.-х. угодий, тыс.руб.	1230	1173,74	1513,28	123,03
Выручка от реализации продукции растениеводства в расчёте на 100 га пашни, тыс. руб.	811,80	816,92	1053,24	129,74

По данным Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России, 38% сельских жителей в России хотели бы создать свое фермерское хозяйство.

Развитие частных фермерских хозяйств — это уже неотъемлемая часть отечественного сельского хозяйство, которое вносит свой посильный вклад в производство продуктов питания для населения страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Чаянов А. В*. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. Избранные труды. М.: Колос, 1993. – 260 с.

2. *Чернова С.Г*. Индикативное планирование сельского хозяйства региона. / С.Г. Чернова, А.Т. Стадник, [и др.] // Вестник НГАУ.-Новосибирск: Новосиб. гос.аграр.ун-т, 2015, №2(35). – С. 160-165.

3. *Ткач А.В.,* Потребительская кооперация в инфраструктуре экономики страны / А.В. Ткач, Н.М. Панева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2015. – №7. – С. 35-40;

УДК 631.115.11 (571.14)

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ В РЕГИОНЕ

С.Ю. Грива, студент
О.Ю. Сердюк,студентка
С.Г. Чернова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Ключевые слова: крестьянские (фермерские) хозяйства, растениеводство, развитие, влияние.

Аннотация: Развитие фермерства в Российской Федерации, сопряжено со многими трудностями. Существуют устойчивые факторы, которые так или иначе влияют на развитие крестьянских (фермерских) хозяйств. Благодаря этим факторам крестьянское (фермерское) хозяйство является таким, какое оно есть.

Агропромышленный комплекс Российской Федерации включает отрасли, имеющие тесные экономические и производственные взаимосвязи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и хранении, а также обеспечивающие сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства.

Сельское хозяйство является одним из основных составляющих элементов в системе АПК, которое способствует сохранению исторически освоенных агроландшафтов, культурного разнообразия страны, ее экономическо-го благополучия.

Развитие крестьянского (фермерского) хозяйства - одно из важных звеньев ныне проводимой аграрной реформы. Сейчас в России более 355 тыс. ферм, среди которых немало высокодоходных, есть фермеры-миллионеры, но в своей общей массе это пока слабые, технически плохо оборудованные, недостаточно обустроенные хозяйства.

Согласно статистике в России работает 355000 сельхозтоваропроизводителей, более половины из них – это индивидуальные предприниматели и крестьянские(фермерские) хозяйства. В Новосибирской области на 01.01.2016 г. зарегистрировано 3849 крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, большая часть которых работают в отрасли растениеводства, выращивание зерновых и зернобобовых. В таблице даны производственные показатели растениеводства по Чистоозерному району и по Новосибирской области.

Устойчивое развитие крестьянских (фермерских) хозяйств определяется тесно взаимосвязанными составляющими: экономической, социальной и экологической. Основными критериями устойчивого экономического развития крестьянских (фермерских) хозяйств являются рост производства безопасных продуктов питания в целях удовлетворения потребностей в них населения, обеспечение экономической эффективности производства, позволяющей вести расширенное воспроизводство. Социальная составляющая устойчивого развития включает повышение уровня и качества жизни крестьян, стабилизацию демографических и миграционных процессов на селе. Стабильное,

равновесное природопользование связано с обеспечением в настоящее время и в долгосрочной перспективе устойчивости агросистем, улучшением качества окружающей среды и сохранением природных ресурсов. Устойчивое экологическое развитие крестьянских (фермерских) хозяйств позволит избежать ухудшения состояния и потери обрабатываемых земель, увеличить плодородие почвы.

Устойчивость крестьянских (фермерских) хозяйств обусловлена спецификой производства и рыночных отношений в аграрном секторе экономики, а именно: большая зависимость от природно-климатических условий, что делает аграрный сектор менее устойчивым по сравнению с другими отраслями народного хозяйства; использование в производственном процессе земли как редкого и ограниченного ресурса, а также живых организмов, характеризующихся различными потенциальными возможностями производства продукции на единицу затраченных ресурсов; незавершенность процесса интенсификации и индустриализации сельскохозяйственного производства, сложная и слабо развитая производственная и социальная инфраструктуры, приводящие к крайне низкому уровню производительности и оплаты труда.

Новые экономические условия выдвинули на первый план задачи устойчивого развития крестьянских (фермерских) хозяйств и его способности противостоять неблагоприятным ситуациям, что вызывает необходимость обеспечения надежности каждого отдельного хозяйства. Практика показывает, что существующие на сегодняшний день проблемы не могут быть решены без формирования механизма, обеспечивающего устойчивое развитие крестьянских (фермерских) хозяйств. [1].

В зависимости от воздействия внешней среды, внутренних факторов, стратегических задач, текущих индивидуальных особенностей крестьянских (фермерских) хозяйств механизм устойчивого развития может включать в себя множество различных элементов: организационно–управленческих, технологических, маркетинговых, финансовых, инвестиционных и т.д., рассматриваемых в различных аспектах.

Земля как основной фактор производства в сельском хозяйстве. Качественное состояние земли улучшается при ее рациональном хозяйственном использовании как средства производства. Однако для поддержания необходимого уровня плодородия следует возмещать не только использованные питательные вещества почвы, но и восстанавливать качественные показатели (содержание гумуса, уровень кислотности, состояние водно-воздушного режима и т. д.), что связано со значительными материально-техническими и финансовыми вложениями

Природные условия как фактор рискованного земледелия. В процессе производства сельскохозяйственной продукции деятельность человека связана с неподвластными ему природными условиями: наводнения, засуха, заморозки в летний период, в связи с этим вероятность окупаемости капитала и получения прибыли связаны с большим риском.

Государственная поддержка как источник финансирования сельского хозяйства. Отличие сельскохозяйственного производства от большинства секторов экономики заключается в том, что оно менее эффективно по сравнению с ними. Вложенный в него капитал приносит меньшую прибыль. Поэтому низкодоходное сельское хозяйство не в состоянии на равных (по сравнению с промышленностью) участвовать в межотраслевой конкуренции без внешней поддержки, в том числе государственной.

Научно-технический прогресс как фактор развития сельского хозяйства. В настоящее время новые технологии в эту отрасль внедряются медленнее, чем в промышленности. Не все сельхозтоваропроизводители перешли на беспривязное содержание коров. Ресурсосберегающие технологии в молочном скотоводстве: доильные залы «Елочка», «Карусель», «Европараллель» являются инновационными проектами. Поэтому автор считает, что целевые программы должны иметь инновационную направленность.

Конкурентоспособность как фактор продвижение сельхозпродукции на рынок. Сельское хозяйство отличается консервативностью и неэластичностью, неадекватностью реагирования на условия и требования рынка [2]. При падении спроса на продукцию отечественного производителя сельское хозяйство в силу своей инертности не может быстро приспособиться к меняющейся обстановке. Автор отмечает необходимость бюджетной

поддержки, которая обусловлена тем, что сельское хозяйство в условиях рынка не может в силу своей специфики успешно участвовать в межотраслевой конкуренции. Также отмечается, что сельскохозяйственное производство, которое характеризуется сезонностью и длительностью производственного цикла, сильной зависимостью от природно-климатических факторов, и что из-за неэквивалентности в товарообмене сельского хозяйства с другими отраслями экономики, низкой инвестиционной привлекательности и покупательной способности населения страны и ряда других негативных факторов сельское хозяйство является убыточным или в лучшем случае низкорентабельной отраслью.

Цена как фактор условия рыночной экономики. Ценообразование на сельхозпродукцию должно контролироваться и регулироваться на законодательном уровне. Автор выделяет, что в условиях нерегулируемой рыночной экономики, при свободной конкуренции цены в монополизированном секторе промышленности растут значительно быстрее, чем в демонополизированном аграрном секторе, что создает непреодолимый для сельскохозяйственного производства диспаритет цен между стоимостью сельскохозяйственной продукции и стоимостью ресурсов, необходимых для производства указанной продукции.

Определяющую роль в устойчивости играют внешние факторы и условия: институциональная среда; доступность ресурсов; конкурентная среда; развитость внутреннего спроса; государственная поддержка; условия межотраслевого обмена; масштабы и развитость рынков сбыта; государственная научно-техническая политика; инвестиционный климат; ценовая и налоговая политика; природные условия; состояние окружающей среды и природных ресурсов; кооперационно-интеграционные связи в АПК; социальное развитие села; внешнеэкономические условия.

Внешняя среда является важнейшим условием функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств, определяет все их внутренние факторы. Стимулирующее или сдерживающее влияние внешних факторов на устойчивость, прежде всего, зависит от социально-экономической и аграрной политики. Устойчивость крестьянских (фермерских) хозяйств определяется принятием и корректировкой аграрного законодательства, уровнем бюджетной поддержки, участием государства в сбыте местной продукции, рынке поставляемых материальных ресурсов, формировании многофункционального хозяйства на селе. [3].

Воздействие внутренних факторов на устойчивость крестьянских (фермерских) хозяйств происходит в зависимости от наличия (отсутствия) высококвалифицированной управленческой команды, способной (неспособной) применять современные технологии, модернизировать и диверсифицировать производство, эффективно использовать ресурсный потенциал, адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды. На устойчивое развитие крестьянских (фермерских) хозяйств влияют также такие внутренние факторы и условия, как размещение, специализация и концентрация сельскохозяйственного производства в соответствии с местной спецификой; потенциал экономических и интеллектуальных ресурсов; внутренняя инфраструктура; качество и конкурентоспособность продукции; организация производства и управления; инвестиционно-инновационная активность; учет колебания спроса, предложения и цен на рынке; наличие резерва мощностей, ресурсов, сельскохозяйственного сырья; мотивация труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чаянов А. В. Крестьянское хозяйство / А.В. Чаянов. – М.: Экономика, 1989. – 492 с.

2. Чернова С.Г. Индикативное планирование сельского хозяйства региона. / С.Г. Чернова, А.Т. Стадник, [и др.] // Вестник НГАУ.-Новосибирск: Новосиб. гос.аграр.ун-т, 2015, №2(35). – С. 160-165.

3. Орлов В. Крестьянское хозяйство / В. Орлов. – М.: Книга по Требованию, 2012. – 371 с.

УДК: 656.073:664

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ ДОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Д.В. Гутаров, студент
А.В. Завальнюк, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Транспортное обслуживание в коммерческих предприятиях – это разноуровневая сложно организованная система, которая состоит из взаимосвязанных в едином процессе транспортного логистического обслуживания инфраструктурных звеньев. В организации пищевой промышленности помимо стандартных требований, в организации грузовых переводок, отличительной особенностью является еще и требования к оборудованию грузовой техники, скорость доставки грузов, вызванных ограниченным сроком годности пр.

Ключевые слова: транспортное обслуживание, грузоперевозки, формирование заказов, товародвижение, отгрузка продукции.

Динамика логистики товародвижения на рынке продуктов питания достигается при помощи транспортных средств. Это говорит о том, что именно транспорт позволяет обеспечить необходимый ритм движения товаропотоков по главным параметрам, таким как траектория, скорость движения, время, мощность и интенсивность. В этом смысле транспорт является обслуживающей системой по отношению к процессу товародвижения, обусловленный спецификой материалопотребления клиентов [1, с.56].

Главной целью управления транспортно-экспедиторской деятельностью производственной компанией пищевой промышленности в цепи поставок становится повышение качества обслуживания клиентов (розничных магазинов, оптовых баз, предприятий общественного питания) при условии оптимизации транспортных, складских и других связанных с ними затрат.

Важным фактором, который определяет качество доставки продукции, является время (сроки) доставки продукции, который рассматривается как один из наиболее значимых параметров качества обслуживания потребителей. Качество доставки подразумевает также скорость и регулярность доставки продукции и их сохранность при перевозке. Первые два параметра во многом определяют реакцию на изменения конъюнктуры рынка и уровень товарных запасов.

Система транспортировки мясной продукции и полуфабрикатов направлена на то, чтобы выдержать соответствие требованиям конечных потребителей к продукции, транспортный процесс как единый технологический комплекс включает звенья складирования, переработки груза и конечного распределения.

Данный комплекс мероприятий, который осуществляется на основе системного подхода, требует создания четкой системы внутренних связей в комплексном составе логистической системы производственного предприятия. Однако, такая система должна обладать не только способностью эффективно работать при воздействии внешних факторов, но еще и оперативно реагировать на них, совершенствуясь в процессе процесс принятия управленческих решений. Транспортно-сбытовая логистическая система коммерческих предприятий в рамках организационно-управленческого функционала зачастую сталкивается с рядом специфических проблем, которые присущи отдельным элементам цепи поставок. Очень важными проблемами, при этом, являются системно-аналитические исследования конъюнктуры рынка, анализ и построение прогнозов по изучению спроса на производимую продукцию, поскольку эти факторы оказывают влияние на формирование объема перевозок и мощности транспортной подсистемы предприятия. Еще одним значимым вопросом выступает выбор используемых транспортных средств, их тоннажность, экономичность [2, с.32].

Компания «Сибирский Гурман» занимается производством и продажей

замороженных полуфабрикатов и колбасных изделий. В компании действует холодильно-логистический Терминал, один из крупнейших на территории от Урала до Дальнего Востока. Транспортно-логистическая деятельность обеспечена парком состоявшим из 47 автомашин. Для доставки продукции в торговые точки города и оптовикам в городе используются мало-среднетоннажные автомашины, а для доставки продукции оптовым посредникам в регионах используются крупнотоннажные автомобили.

Алгоритм процедуры «Формирование заказов потребителей и доставка продукции» и матрица ответственности по шагам процедуры ООО «Сибирский Гурман» приведены на в таблице 1.

Таблица – Алгоритм процедуры «Формирование заказов потребителей и доставка продукции» и матрица ответственности по шагам процедуры.

Действия по шагам	Отвечает за выполнение (О)	Участвует (У)	Документ		Сроки выполнения
			Регламентирующий	Отражающий выполнение	
1 Прием заявки	Оператор торгового зала	Оператор, клиент, торговый представитель, менеджер направлений	ДИ оператора, договор на оказание услуг	Заявка в ИС 1С, запись телефонного разговора на электронном носителе	5-20 мин.
2 Передача бумажного варианта заявки на склад	Оператор	Оператор, кладовщик склада реализации	ДИ оператора, ДИ кладовщика	Отрывной корешок на предварительном варианте заявки в бумажном виде	5-20 мин.
3 Формирование заказа на складе	Бригадир склада реализации, кладовщик полуфабрикатов	Кладовщик склада реализации, грузчик склада реализации, кладовщик полуфабрикатов	ДИ кладовщика склада реализации, ДИ грузчика склада реализации, заявка клиента	Заполненный бумажный вариант заявки	5 мин.-6 час.
4 Передача бумажного варианта заявки операторам	Бригадир склада реализации, кладовщик полуфабрикатов	Бригадир склада реализации, кладовщик полуфабрикатов, старший оператор, оператор	ДИ кладовщика склада реализации, ДИ грузчика склада реализации, ДИ оператора	Заполненный бумажный вариант заявки	20 мин
5 Обработка заказа операторами	Старший оператор	Операторы торгового зала	ДИ оператора, инструкции по ИС 1С, бумажный вариант заявки	Обработанный документ в электронном виде	5-15 мин.
6 Формирование пакета сопроводительных документов	Старший оператор, ОПВК, дежурный механик	Оператор, ОПВК, ТЭС, бухгалтер		Полный пакет документов, согласно договору поставки	10-60 мин.

7 Отгрузка продукции со склада реализации	Бригадир склада реализации, кладовщик полуфабрикатов, сотрудник СЭЗ, водитель-экспедитор, ОПВК	Бригадир склада реализации, кладовщик полуфабрикатов, сотрудник СЭЗ, водитель-экспедитор, ОПВК, грузчик склада реализаии	Погрузочный лист, товарная накладная, счет-фактура	Погрузочный лист, товарная накладная	10-90 мин.
8 Доставка продукции	Водитель-экспедитор	Водитель-экспедитор	ПИ водителя-экспедитора, путевой и маршрутный лист, маршрутная карта заправки.	Отметка клиента в путевом листе, приложение к путевому листу	Согласно марш-рутного листа
9 Сдача продукции клиенту	Водитель-экспедитор	Водитель-экспедитор, клиент	ПИ водителя-экспедитора	Отметка клиента в товарной накладной, отметка в маршрутном листе	15-60 минут
10 Отчет о прохождении маршрута	Водитель-экспедитор	Водитель-экспедитор, дежурный механик, бухгалтерия, ПЭО, ОЛА, касса, кладовщик склада реализации.	ПИ водителя-экспедитора, маршрутный лист, товарная накладная, счет-фактура на возврат	Заполненный путевой и маршрутный лист, кассовый отчет.	15-60 минут.

Транспортно-складская логистика ООО «Сибирский гурман» определяется как система организационно-функциональной деятельности технологического характера (хранение-складирование и доставка-транспортировка), экономическим содержанием которой является создание дополнительной ценности (стоимости и потребительной стоимости) предмета этой деятельности (товара-ресурса).

Структура этой дополнительной ценности выражается в терминах известных правил логистики, образующих так называемый комплекс логистики: ценность самого ресурса (структура, качество, количество); ценность времени (точность доставки); ценность места доставки. Иными словами, ценен не только товар (ресурс) сам по себе, а ценен тем, что имеется в необходимом количестве, с сохраненным качеством, в точное время, в определенном месте [3, с. 30.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Голубчик, А. М. Договор транспортной экспедиции: порядок заключения и роль во внешнеэкономической деятельности предприятия: Информационно-справочное пособие / А.М. Голубчик. –Томск, 2012. –56 с.

2. Багимов, А.В. Систематизация различных типов потоков в логистических системах доставки грузов/А.В. Багмимов // Логистика.–2014.–No1.–С.32-35.

3. Элларян, А.С. Модель многоуровневого управления сферой транспортно-экспедиторских услуг [Текст] / А.С. Элларян // Логистика.–2014.–No11.–С. 30-35.

4. О транспортно-экспедиционной деятельности: ФЗ от 30 июня 2003 г. No87-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru /document/cons_doc_LAW_43006(дата обращения 30.04.2017).

УДК 656.073

ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Д.В. Гутаров, студент
А.В. Завальнюк, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В условиях глобализации современной экономики любому предприятию нелегко выжить в конкурентной среде. Поэтому для поддержания конкурентоспособности предприятия вынуждены совершенствовать свою деятельность, расширять перечень предлагаемых услуг, в том числе по доставке грузов, тем самым повышая уровень сервиса с целью удовлетворения новых и стремительно растущих запросов потребителей.

Ключевые слова. транспортно-экспедиционная деятельность, транспортная логистика, логистические функции, грузоперевозка, транспортные средства

Федеральный закон No87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности» определяет транспортно-экспедиционную деятельность как порядок оказания услуг по организации перевозок грузов любыми видами транспорта и оформлению перевозочных документов, документов для таможенных целей и других документов, необходимых для осуществления перевозок грузов [6]. Поэтому выражение «транспортно-экспедиционная деятельность» можно считать официальным. Но существует следующее противоречие: в действующем стандарте ГОСТ Р 52297-2004, регулирующим терминологию данной отрасли, данные услуги называются транспортно-экспедиторскими [3]. В связи с чем необходимо изучить позиции ученых в этой области.

Например, одни ученые (С.М. Резер, В.М. Николашин, Г.А. Левиков), считают, что данную деятельность следует называть транспортно-экспедиционной в соответствии с формулировкой основного закона, регулирующего эту область деятельности.

Другие же ученые (К.В. Холопов, О.В. Соколова) придерживаются формулировки «транспортно-экспедиторская деятельность».

Организация и управление транспортно-экспедиторской деятельностью организации в цепи поставок позволяет, не только гарантировать наличие продукции у клиентов с соблюдением всех сроков, качества сохранности груза, но и избежать ситуации с наличием большого объема невостребованных запасов на складе клиента, который ведет к росту издержек на организацию хранения или к потерям вследствие инертности запасов, устаревания или просрочки.

Главной целью управления транспортно-экспедиторской деятельностью в цепи поставок становится повышение качества обслуживания клиентов при условии оптимизации транспортных, складских и других связанных с ними затрат.

Основным фактором, определяющим качество доставки грузов, является время (сроки) доставки грузов, рассматриваемое как один из наиболее значимых параметров качества обслуживания потребителей. Качество доставки предполагает также скорость и регулярность поставки грузов, их сохранность при перевозке, а также ликвидацию излишних перегрузочных операций. Первые два параметра во многом определяют реакцию на изменения конъюнктуры рынка и уровень товарных запасов.

Таким образом, правильная организация снабжения магазина товарами требует четкого планирования их доставки. Для этого составляют графики завоза товаров. В них указывают место отправки, вид транспорта, дни и часы и наименование завозимых товаров.

С развитием информационных технологий, налаживанием новых экономических отношений транспортно-экспедиционная деятельность существенно продвинулась в своем развитии, кроме того, стала самостоятельной сферой обслуживания [7].

В настоящее время наблюдаются следующие тенденции развития транспортно-экспедиционной деятельности:

1) широкое использование в практике работы транспортно-экспедиционных предприятий логистических подходов к организации доставки грузов, что будет способствовать снижению транспортных издержек;

2) выполнение транспортно-экспедиционной деятельности самими транспортными компаниями, что позволяет наладить доставку груза «от двери до двери»;

3) расширение применения прогрессивных интермодальных перевозок для повышения эффективности управления, упрощения документооборота и сокращения времени доставки и количества грузовых операций;

4) использование современных средств мониторинга за перевозочными процессами для обеспечения строгого соблюдения графиков и режимов перевозки и сохранности грузов;

5) повсеместное использование современных информационных технологий для автоматизации основных бизнес-процессов и управления субъектами транспортного процесса в режиме реального времени и на основе единого информационного пространства;

Возможности для реализации перечисленных тенденций зависят от гармонизации отечественного законодательства с международными нормами, упрощения и прозрачности таможенных процедур, благоприятных условий для развития транспортного бизнеса в регионах Российской Федерации [2]

Компания «Сибирский Гурман» занимается производством и продажей замороженных полуфабрикатов и колбасных изделий. В компании действует холодильно-логистический Терминал, один из крупнейших на территории от Урала до Дальнего Востока. Транспортно-логистическая деятельность обеспечена парком состоявшим из 47 автомашин. Для доставки продукции в торговые точки города и оптовикам в городе используются мало-среднетоннажные автомашины, а для доставки продукции оптовым посредникам в регионах используются крупнотоннажные автомобили.

Таблица – Ключевые логистические функции в деятельности транспортного отдела и диспетчеризации ООО КП «Сибирский Гурман»

Наименование	Содержание
Поддержание стандарта обслуживания потребителей	Обеспечение заданного уровня качества услуг (точное соблюдение расписания, спутниковый мониторинг, круглосуточная погрузка/разгрузка, сборные грузы). Высокий рейтинг у клиентов
Управление заказами	Четкий и быстрый порядок получения и обработки заказов, консультирование и индивидуальный подход к клиентам
Управление закупками	Выбор поставщиков (ГСМ, оборудования и запасных деталей), планирование потребности в ресурсах, определение их объемов
Транспортировка	Выбор оптимального маршрута, вида транспорта, перевозчика, обеспечение безопасности перевозки
Управление запасами	Оптимизация уровня запасов в логистической системе
Управление производственными процессами	Оперативное планирование, обработка информации о транспортной системе РФ, открытие новых филиалов, сокращение сроков доставки, применение технологии «от двери до двери»
Ценообразование	Конкурентные цены на услуги, доступная для самостоятельного расчета клиентом цены доставки информация о тарифах на сайте компании, гибкая система скидок

Выбор транспортных средств осуществляется при учете задач транспортировки, рода продукции, желаемого уровня готовности поставки и структуры клиентов. В этом играют

главную роль: скорость транспортировки, независимость, надежность, буферные свойства и возможности замены. Под транспортировкой понимается изменение местонахождения товара с помощью транспортного средства.

Взаимоотношения между участниками перевозочного процесса регулируются договорами на поставку грузов при постоянных перевозках и разовыми соглашениями - при случайных. В договорах согласовываются условия перевозок, права и обязанности участников перевозочного процесса, ответственность каждого за надлежащее выполнение возложенных обязательств. Договор является нормативно-правовым документом, гарантирующим исполнение его условий или восполнение ущерба, обусловленного невыполнением принятых обязательств.

В договорах предусматривают объемы перевозок, их периодичность, условия перевозок, обязанности сторон, порядок оплаты и форму расчетов, имущественную ответственность сторон за нарушение договорных обязательств.

Таким образом, логистический менеджмент транспортно-экспедиторской деятельности является эффективным инструментом повышения эффективности процесса доставки продукции от поставщика до потребителя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Голубчик, А. М. Договор транспортной экспедиции: порядок заключения и роль во внешнеэкономической деятельности предприятия: Информационно-справочное пособие / А.М. Голубчик. –Томск, 2012. –56 с.

2. ГОСТ Р 52297-2004 Услуги транспортно-экспедиторские. Термины и определения.–Введ. 2004-30-12.–Москва: ИПК Издательство стандартов, 2005.–8с.

3. ГОСТ Р 52298-2004 Услуги транспортно-экспедиторские. Общие требования.–Введ. 2004-30-12.–Москва: ИПК Издательство стандартов, 2005.–8с.

4. Багимов, А.В. Систематизация различных типов потоков в логистических системах доставки грузов/А.В. Багмимов // Логистика.–2014.–No1.–С.32-35.

5. Элларян, А.С.Модель многоуровневого управления сферой транспортно-экспедиторских услуг [Текст] / А.С. Элларян // Логистика.–2014.–No11.–С. 30-35.

6. О транспортно-экспедиционной деятельности: ФЗ от 30 июня 2003 г. No87-ФЗ. [Электронный ресурс]–Режим доступа: http://www.consultant.ru /document/cons_doc_LAW_43006(дата обращения 30.04.2017).

7. Об утверждении правил транспортно-экспедиционной деятельности: постановление Правительства РФ от 8 сентября 2006 г. No554 [Электронный ресурс]–Режим доступа: http://www.perevozka.info/directory/roads/p554(дата обращения 30.04.2017)

УДК 656, 073: 33 (571, 14)

БИЗНЕС-ПЛАН ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕННОГО АВТОТРАНСПОРТА АО «НОВОСИБИРСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»

И.И. Давыдова, студентка
Л.А. Цветкова канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы бизнес-планирования и определения затрат на содержание собственного и арендованного автопарков. Представлены доказательства экономической целесообразности привлечения арендованного автотранспорта для перевозки готовой продукции потребителям.

Ключевые слова: бизнес-план, затраты, стоимость, организация, перевозка.

В условиях рыночных отношений сохраняется актуальность планирования деятельности предприятия. Грамотно разработанный бизнес-план, позволяет эффективно развивать предпринимательскую деятельность, привлекать инвесторов, партнеров и

кредитные ресурсы; используется для повышения эффективности управления предприятием и прогнозирования деятельности.

Приобретение собственного парка автотранспорта не является сложной задачей, а вопрос его содержания в хорошем техническом состоянии является весомым. В транспортно-экспедиционной деятельности необратимо возникают вопросы техосмотра и ремонта (содержание ремонтных боксов, склада запасных частей и ремонтного оборудования), медицинского освидетельствования водителей. Безусловно, эти вопросы можно решить при помощи аутсорсинга и пользоваться услугами сторонних организаций, однако перед принятием решения следует просчитать и взвесить все возможные варианты и выбрать наиболее подходящий для конкретной ситуации на предприятии [2, с. 76].

Преимущества автотранспорта позволяют с легкостью использовать его для организации перевозки грузов на короткие и дальние расстояния с необходимой срочностью доставки [1, с. 69].

Крупному предприятию прежде чем воссоздавать собственную логистическую систему следует оценить преимущества и недостатки того или иного способа доставки своих грузов [3, с. 67]. В данной статье рассмотрим подробно, что собой представляют операторы, предоставляющие услуги наёмного транспорта и каковы достижимые выгоды внедрения наёмной системы перевозок.

В АО «Новосибирская птицефабрика» нередко ставятся вопросы о том, что же выгоднее: приобрести или арендовать транспортное средство, если арендовать, то с экипажем или без него, расширять или сворачивать свой автопарк, есть ли резерв в снижении себестоимости, росте прибыли или все возможности исчерпываются полностью и т.д. И для того чтобы сделать правильные выводы, необходимо грамотно и целенаправленно организовать систему анализа деятельности автотранспортного участка.

АО «Новосибирская птицефабрика» использует автомобильный транспорт для осуществления перевозок готовой продукции в различные оптовые и розничные торговые точки по городу Новосибирску и Сибирскому федеральному округу.

В обслуживании потребителей (доставка продукции) задействовано 20 автомашин (основная часть с дизельными двигателями). Для доставки продукции в торговые точки города и оптовым посредникам используются мало и среднетоннажные автомашины (Газ-Газель, Газ-Валдай, Isuzu), а для доставки продукции оптовым посредникам в регионах, а также в крупные торговые сети, используются крупнотоннажные автомобили (Камаз, MAN).

По принятой на предприятии системе распределения автотранспорта, в рейс по городу в 65% случаев отправляются автомобили с дизельным или бензиновым двигателем, малой грузоподъемностью (1,5-3,5 тонн) и малым расходом топлива на 100 км. пробега (ГАЗ-Газель и ГАЗ-Валдай). Объяснить это можно трудностью подъезда средне и крупнотоннажных автомобилей к мелким посредникам.

В рейс отправляются технически подготовленные к работе автомобили, загрузка кузова частичная и порой не используется полностью. В таблице 1 представлены годовые затраты на содержание парка собственных автомобилей.

Таблица 1 – Годовые затраты на содержание парка собственных автомобилей

Марка автомобиля	Количество	Затраты на 1 транспортное средство	Сумма
рефриж. фург. ГАЗ-Газель	3	2054217,6	6162652,8
рефриж. фург. ГАЗ-Валдай	2	2546308,8	5092617,6
рефриж. фург. Isuzu-NQR	2	3157816,8	6315633,6
рефриж. фург. Камаз	2	6373440,0	12746880,0
рефриж. фург MAN	1	6605352,0	6605352,0
Итого	10		36923136,0

Показатели затрат при аренде рефрижераторов представлены в таблице 2, количество которых составляет 10 шт.

Таблица 2 – Стоимость услуг арендованного автотранспорта

Марка автомобиля	Стоимость аренды в час	Кол-во часов в месяц	Сумма за аренду	Затраты на топливо в мес.	Итого
рефриж. фург. ГАЗ-Газель	400	160	64000	4924	98924
рефриж. фург. ГАЗ-Валдай	800	160	128000	47318	175318
рефриж. фург. ГАЗ-Валдай	800	160	128000	47318	175318
рефриж. фург. ГАЗ-Валдай	800	160	128000	47318	175318
рефриж. фург. Isuzu-NQR	2000	160	320000	51048	371048
рефриж. фург. Isuzu-NQR	1500	160	240000	51048	291048
рефриж. фург. Isuzu-NQR	1500	160	240000	51048	291048
рефриж. фург. Isuzu-NQR	1500	160	240000	51048	291048
рефреж. фург. Камаз	3000	100	300000	124200	424200
рефреж. фург MAN	4000	100	400000	128160	528160
Итого			2188000	633430	2821430

Из расчетов следует, что затраты на аренду транспортных средств в месяц составляют 2821,43 тыс.руб., в год эта сумма составляет 33857,16 тыс.руб.

Таким образом, содержание собственного автопарка в год организации обходится в 36923136 тыс.руб., а стоимость привлеченного (арендованного) подвижного состава в 33857160 тыс.руб., что меньше по стоимости на 3065976 тыс.руб. Привлечение автомобильного транспорта для развозки продукции в аренду выгоднее на 8,3%, чем содержание собственных автомобилей.

Собственный транспорт выгоднее, чем наёмный, но только при условии обеспечения масштабируемости транспортного парка, построения эффективной системы контроля и управления транспортными бизнес-процессами, а также при грамотной мотивации персонала. В организациях, когда транспортировка грузов является непрофильной для предприятия функцией, целесообразно отказаться от содержания собственного автопарка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гаджинский А.М. Основы логистики: учеб. пособие / А.М. Гаджинский. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2011. – 124 с.

2. Дмитриев А.В. Транспортные затраты и система тарифов на грузовые перевозки/ А.В. Дмитриев; в сб.: Коммерция и логистика сборник научных трудов, под редакцией В.В. Щербакова, А.В. Парфенова, Е.А. Смирновой. – Санкт-Петербург, 2011. – С. 75-80.

3. Николайчук В.Е. Транспортно-складская логистика / В.Е. Николайчук. – М.: Дашков и К°, 2011. – 521 с.

УДК 631. 15

ПРИМЕНЕНИЕ АВС И XYZ АНАЛИЗА ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

И.И.Давыдова, студентка
А.В.Завальнюк, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрены возможности применения ABC-XYZ- анализа в сельскохозяйственных организациях, что позволит повысить эффективность системы управления товарными ресурсами, выявить ключевые факторы и причины, влияющие на количество запасов на складе.

Ключевые слова: сельскохозяйственная организация, спрос, товарный ассортимент, зерновые культуры, потребители, товарооборот, склад.

На современном этапе развития конкурентных отношений, когда организации применяют современные технологии, более экономичное и производительное оборудование, совершенствуют процессы управления, на первый план выходят не ценовые факторы завоевания рынка. Для сельскохозяйственных организаций – это ассортимент выращиваемых культур, в зависимости от спроса потребителей.

Проведение АВС- анализа и XYZ- анализа позволяет решить ряд проблем, такие как стабильность продаж и уровень колебания потребления. Это в свою очередь помогает организациям определить при закупке более востребованные покупателями товары. Актуальность использования АВС- анализа и XYZ- анализа выражается в простоте использования и в том, что обучение не требует долгого времени. Успешное применение АВС- и XYZ- анализа позволяет сократить и высвободить большое количество временных и трудовых ресурсов. Расчет коэффициентов сезонности и построение графика позволяет увидеть моменты, когда товар имеет наибольшую востребованность.

Метод АВС-анализа заключается в определении для каждой товарной группы её роли и места в торгово-технологическом процессе на основе учета специфических особенностей товарных групп, а также степени их важности для потребителей. Данный метод состоит в том, что товары объединяют в три группы, критериями отнесения к которым являются отношение потребителей, маркетинговые характеристики, а также роль в формировании прибыли, место в торгово-технологическом процессе и ряд других признаков. Результатом АВС-анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат[1, с.166].

Основная задача XYZ-анализа состоит в том, что объекты анализа группируются по мере однородности анализируемых параметров (по коэффициенту вариации). Данный метод анализа товарного ассортимента применяется при количестве анализируемых периодов более трех. Чем больше будет периодов, тем точнее будут результаты [1, с.167].

Преимущества методов АВС- и XYZ- анализа – простота, точность, наглядность и возможность автоматизации. К недостаткам можно отнести то, что они не позволяют обеспечить высокую точность выводов при построении сложного, слабо структурированного товарного ассортимента [3, с.124].

Применим методику АВС- XYZ-анализа к сельскохозяйственной организации СПК «Новоозерское».

Анализ будет проводиться по двум критериям: выручка и прибыль.

Проведем сортировку данных по мере убывания продаж, рассчитаем общую сумму выручки от реализации продукции за 3-й квартал 2016 года.

Таблица 1 – Данные о реализации СПК «Новоозерское» за 3-й квартал 2016 года

Наименование продукции	Объем продаж, тыс.руб.			
	Июль 2016	Август 2016	Сентябрь 2016	Итого 3 месяца
Горох	960	750	700	2410
Ячмень	470	670	190	1330
Гручиха	10	20	170	200
Пшеница	0	330	140	470
Овес	100	10	250	360
Подсолнечник	80	100	250	430
Кукуруза	90	0	0	90
Соя	30	10	20	60
Итого	1740	1890	1720	5350

По результатам проведенного АВС-анализа ассортиментные группы компании можно классифицировать по 3-м категориям в зависимости от показателей объемов выручки и прибыли.

Таблица 2 – АВС-анализ по продажам СПК «Новоозерское» за 3-й квартал 2016

Наименование продукции	3 квартал 2015 года, тонн	Доля в обороте, %	Доля в обороте с накопительным итогом, %	Группа
Горох	2410	45,0	45,0	A
Ячмень	1330	24,9	69,9	B
Гречиха	200	3,7	73,6	B
Пшеница	470	8,8	82,4	C
Овес	360	6,7	89,1	C
Подсолнечник	430	8,0	97,1	C
Кукуруза	90	1,7	98,8	C
Соя	60	1,1	99,9	C
Итого	5350	100	100	

Критерии присваивания категорий АВС ассортиментным группам:
Категория А. Накопительная доля выручки/прибыли от 0 до 49%;
Категория В. Накопительная доля выручки/прибыли от 50 до 79%;
Категория С. Накопительная доля выручки/прибыли от 80 до 99%;
Сгруппируем полученные результаты в итоговую таблицу.

Таблица 3 – Результат АВС-анализа

Наименование группы	Объем продаж, тонн	Доля продаж, %	Количество наименований продукции, шт	Доля в номенклатуры, %
Группа А	2410	45,0	1	12,5
Группа В	1530	28,6	2	25,0
Группа С	1410	26,4	5	62,5
Итого	5350	100,0	8	100,0

По результатам анализа следует сделать вывод о том, что продукция, находящаяся в группе А – это товары, приносящие наибольшую прибыль СПК «Новоозерское», несмотря на то, что доля от общего количества номенклатуры составляет всего 12,5%. Выявленная группа товаров требует к себе наиболее пристального внимания.

Группа В – также приносит весомую часть прибыли организации. Необходимо регулярно их анализировать, потому что некоторые товары, могут относиться к группе А и приносить организации дополнительный доход.

Группа С – товары из ассортимента продукции, которые занимают не существенную долю в структуре ассортимента. Некоторые из них нерационально занимают большую часть места на складе, что приводит к замораживанию активов организации, утрате человеческих и транспортных ресурсов.

Несмотря на недостатки, эти группы товаров могут приносить небольшую прибыль, но иметь высокую и стабильную оборачиваемость. Если организация откажется от выращивания данных сельскохозяйственных растений, можно потерять часть клиентов, спрос которых удовлетворяется приобретением товаров из данной группы.

Для того чтобы выявить данный товар, АВС-анализа будет недостаточно. Необходимо использовать XYZ-анализ.

Он позволяет выявить более полную картину производственного процесса в организации. Применение АВС и XYZ- анализа должно проводиться с определенной периодичностью – в сельскохозяйственных организациях каждый квартал, с целью отслеживания всех изменений в товарообороте за период.

XYZ-анализ также предполагает деление ассортимента сельскохозяйственной организации на группы X, Y и Z, при этом критерием данного анализа может выступать доходность товаров или стабильность их продаж.

При этом чаще всего потребность проведения XYZ-анализа возникает в случае, когда перед организацией стоит задача провести анализ ассортимента одновременно по нескольким параметрам и представить его результат в виде матрицы.

Анализ по продажам товаров при проведении XYZ- анализа представлен в таблице 4.

Таблица 4 – XYZ- анализ по продажам СПК «Новоозерское» за 3-й квартал 2016

Наименование продукции	Итого 3 квартал	Среднее значение	Значение подкоренного выражения	Коэффициент относительной вариации, %	По скольким периодам проводился расчет	XYZ-группа
Горох	2410	800	126,89	14	3	X
Соя	60	20	0,67	41	3	X
Ячмень	1330	440	387,56	44	3	X
Подсолнечник	430	140	57,56	53	3	Y
Овес	360	120	98,00	82	3	Y
Пшеница	470	160	182,89	86	3	Y
Гречиха	200	70	53,56	110	3	Z
Кукуруза	9	3	18,00	141	3	Z

Результаты XYZ- анализа представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Результаты XYZ- анализа

Наименование группы	Объем продаж, тыс.руб.	Доля продаж, %	Количество продукции, шт.	Доля в номенклатуре, %
Группа X	3800	71,0	3	37,5
Группа Y	1260	23,6	3	37,5
Группа Z	290	5,4	2	25,0
Итого	5350	100	8	100,0

В группу X входят товары с коэффициентом вариации до 10%. В данную группу входит товар меньше всего подверженный колебаниям спроса, объем продаж легко прогнозируем.

В группу Y – товары с коэффициентом вариации от 10 до 25 %. Характеризуются сезонными колебаниями и средними возможностями их прогнозирования.

В группу Z – товары с коэффициентом вариации более 25%. У товаров данной группы точность прогнозирования не высокая.

Применение XYZ-анализа позволяет разделить весь ассортимент на группы в зависимости от стабильности продаж. По полученным результатам целесообразно провести работу по выявлению и устранению основных причин, влияющих на стабильность и прогнозируемость продаж.

Совмещенный ABC – XYZ- анализ представлен в таблице 6.

Таблица 6 – XYZ-анализ и ABC-анализ

Наименование продукции	Итого 3 квартал	Доля в обороте, %	Доля в обороте накопительным итогом, %	ABC-группа	XYZ-группа	Совмещение
Горох	2410	49,3	49,3	A	X	AX
Ячмень	1330	21.1	70.4	B	X	BX
Гречиха	200	7.7	78.1	B	Z	BZ
Соя	60	1.1	100.0	C	X	CX
Пшеница	470	6.6	84.7	C	Y	CY
Овес	360	6.6	91.3	C	Y	CY
Подсолнечник	430	6.0	97.3	C	Y	CY
Кукуруза	90	1.5	98.9	C	Z	CZ

В результате совмещения (таблица 6) получилось шесть групп товаров. Товары групп А и В обеспечивают основной товарооборот организации. Товары группы АХ (Горох) и ВХ (Ячмень) отличаются высоким товарооборотом и стабильностью. Чтобы данный вид сельскохозяйственной продукции был в наличии необходимо увеличить размер посевных площадей, но при этом не следует увеличивать количество страхового запаса. Расход у товаров данной группы наиболее стабилен и легко прогнозируется.

Товары группы BZ (Гречиха) при высоком товарообороте характеризуются низкой прогнозируемостью расхода. Попытка обеспечить гарантированное наличие по всем товарам данной группы только за счет избыточного страхового товарного запаса приведет к тому, что средний товарный запас организации значительно увеличится.

Товары группы С составляют до 62,5% ассортимента предприятия. Применение XYZ-анализа позволяет сильно сократить время, на управление продажами данной группы, а также сократить трудовые и материальные затраты.

По товарам группы CX (Соя) можно использовать систему заказов с постоянной периодичностью и снизить страховой товарный запас.

По товарам группы CY (пшеница, овес, подсолнечник) можно не изменять объем посевных площадей, и не наращивать объемы производства, но при этом формировать страховой запас, исходя из имеющихся у организации финансовых возможностей.

В группу товаров CZ (кукуруза) попали товары спонтанного спроса, данный вид продукции поставляется чаще всего под заказ. Эту сельскохозяйственную группу продукции можно рекомендовать исключить из ассортимента.

Из результатов проделанного анализа ассортимента выращиваемой продукции СПК «Новоозерское», можно сделать вывод о том, что совмещение ABC- и XYZ-анализа может применяться как инструмент управления продажами, результаты которого могут во многом помочь в принятии решений по долгосрочному и тактическому планированию развития сельскохозяйственной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильина Т.А. Анализ ABC-XYZ как один из действенных инструментов бережливого производства на промышленных предприятиях // Российское предпринимательство. – 2013. – № 20 (242). – с. 166. [Электронный ресурс] URL: https://creativeconomy.ru/articles/29906/ (дата обращения: 28.03.2017).
2. Понятие материального потока [Электронный ресурс]. URL: http://learnlogistic.ru/ponyatie-materialnogo-potoka/ (дата обращения: 15.03.2017)
3. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник / А.Н. Стерлигова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 124с
4. Сайт «Институт бизнес-аналитики», статья «ABC+XYZ» [Электронный ресурс] URL: http://insba.ru/articles/article/abc-xyz/ (дата обращения: 10.03.2017)

УДК 656.073

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНО – ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

А.В. Декар, студентка
А,Ю. Стома, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена вопросам формирования конкурентных преимуществ транспортно-экспедиционной деятельности компании, относящиеся к задачам логистического сервиса. Выделена и обоснована взаимосвязь между такими показателями эффективности логистического сервиса, как рентабельность компании, уровень

логистического обслуживания и точки безубыточности транспортной компании, а так же определены основные пути следования в конкурентной борьбе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, транспортно-экспедиционная деятельность, транспортно-экспедиционное обслуживание (ТЭО), ключевые факторы, логистика, услуга, логистический сервис, логическое обслуживание, сервисное обслуживание, логистический маркетинг.

Сегодня мы можем воспринимать логистику, как науку о планировании, контроле и управлении транспортированием, складированием и другими материальными и нематериальными операциями, основываясь на мнение Родникова А.Н.,[9] приведённого им в терминологическом словаре по логистике [8], хотя само понятие претерпело значительные изменения от «счётного искусства» в Древней Греции [5, с. 11], «распределения продуктов» в Древнем Риме и введение военного искусства во времена византийского императора Леона 4, жившего в 9-10 вв. н. э.[5, с. 11–12].

Западные же специалисты распределили логистику по следующим видам: закупочная, производственная, сбытовая и транспортная. И именно транспортная логистика, является ключевым звеном, связывающим три других вида логистики [14, с. 17–18]. Следовательно, транспорт становится частью единого транспортно-производственного процесса, которому в большинстве случаев сопутствует ТЭО.

Данный процесс связан с комплексом операций и услуг, которые относятся к обеспечению продвижения груза от производителя до потребителя [5, с. 104–106]и различается по трём видам: собственно транспортное, экспедиционное и посредническое [12, с. 85–86].

Таким образом, весь комплекс услуг по транспортно–экспедиционной деятельности относится к одной из важнейших задач логистического сервиса, а, значит, главной целью ТЭО будет являться сокращение времени между получением заказа поставщиком, посредником, перевозчиком и получателем продукции.

Основные понятия транспортно–экспедиционной деятельности на транспорте регламентируются нормативными документами:Федеральный закон от 30 июня 2003 г. № 87 – ФЗ «О транспортно –экспедиционной деятельности»; ГОСТ Р51006 – 96 «Услуги транспортные. Термины и определения»; ГОСТ Р51133 – 98 «Экспедиционные услуги на железнодорожном транспорте. Общие требования»; Транспортный устав железных дорог Российской Федерации от 17.01.98 г. (ТУЖД); Таможенный кодекс таможенного союза [4, с. 74-76].

Обратим внимание, что основные транспортно–экспедиционные операции являются элементами общего перевозочного процесса, среди которых можно выделить:

– транспортные – к ним относится завоз груза на станцию отправления, а так же вывоз груза со станции назначения;

– погрузочно – выгрузочные – к ним относится погрузка груза в вагоны и на автомобили, а так же выгрузка их них, сортировка, упаковка, комплектование мелких отправок, контейнеров и т.д.;

– экспедиционные – к ним относится документальное оформление приёма груза к перевозке и завоза на станцию, раскредитование перевозочных документов, а так же оформление выдачи и вывоза груза, оплата провозных платежей, сборов и т.д.

Вспомогательные же операции будут выполняться, в зависимости от потребности в них, принимая различные формы:

– местной экспедиции, когда транспортно–экспедиционная организация выполняет операции только в пункте отправления, назначения или в пути следования груза;

–неполной или частичной экспедиции, если транспортно – экспедиционная организация выполняет лишь отдельные операции;

– полного транспортно–экспедиционного обслуживания – транспортно – экспедиционная организация выполняет все функции, связанные с доставкой груза на всем пути следования от склада отправителя до склада получателя.

На основании примеров мирового опыта видно, что наличие развитой транспортно-экспедиционной сети обуславливает высокое качество обслуживания, а, следовательно, эффективность транспортного предприятия значительно возрастает.

Компании, предлагающие на рынок услуги ТЭО, могут иметь в наличии свой собственный подвижной состав или привлекать транспортные средства частных владельцев путём заключения с ними контракта [7, с. 120–123].Данная альтернатива имеет смысл, если транспортные мощности загружены полностью, и не в состоянии обеспечить потребности предприятия в перевозках [6, с. 287].

Особое внимание необходимо уделять организации сервисного обслуживания и идеям, связанным с предупреждением недостатков, а не с их исправлением, связанным в дальнейшем [2, с. 82–88**].** А это значит, что для успешного функционирования и достижения поставленных рыночных целей, транспортной компании следует уделить должное внимание внешнему и внутреннему рынку. При этом следует подразумевать под внешними клиентами объекты внимания внешнего маркетинга, а под внутренними клиентами – сотрудников организации[1, с. 104–106]. Поскольку есть тонкая связь между правильной организацией внутреннего маркетинга, в результате которого появляется возможность компании обеспечить необходимое сотрудничество работодателя и работника, достигнуть конкурентного преимущества, повышая качество продукта/услуги, и тем самым улучшить своё положение на рынке [11, с. 241–242].

Конкурентоспособность компании в условиях состояния рыночных отношений, когда каждый производитель стремиться предоставить максимум услуг, может отразиться на экономике предприятия. Поэтому решение об увеличении сервисного обслуживания должно соизмеряться с рентабельностью компании [13, с. 176].

Важнейшим показателем по оценке эффективности работы сервисной компании является уровень сервисного обслуживания, способный оценить реальные возможности поставщика услуг, как с точки зрения самого поставщика, так и с позиции заказчика.

Довольно распространенно для расчёта данного показателя использовать не весь теоретически возможный комплекс логистических услуг, а выбрать наиболее существенные из них, то есть наиболее важные для клиентов. Именно поэтому предоставление этих услуг влечёт за собой существенные затраты для логистического предприятия, а их неимение, значительные потери на рынке. В таком случае наиболее весомой задачей компании, предоставляющей сервисные услуги, является нахождение компромисса между этими двумя разнонаправленными процессами [2, с. 82–88].

При этом развитие не должно быть односторонним, так как нельзя концертировать всё внимание только на преимущества продукта/услуги, упуская из виду остальные составляющие. Основное свойство системы состоит в её способности сохранять равновесие, иначе она выйдет из строя.

Существует два пути, по которым можно идти в конкурентной борьбе: формирование преимуществ над конкурентами или формирование преимуществ для потребителей. Отличительной чертой этих двух путей является фокусное внимание, которое уделяется либо конкурентам, либо покупателям, то есть предприятие направляет свои усилия, на противодействие или на созидание.

Ключевые факторы определяются на основании соотнесения своей деятельности с аналогичной деятельностью конкурентов. И уже в дальнейшем руководители принимают решения, на основании полученных данных, с помощью каких показателей возможно опережение конкурентов, а по каким – держаться с ним на одном уровне или уступить.

Однако конкурентное преимущество не всегда очевидно. Поэтому оценка при сравнительном анализе своей компании с её конкурентами носит субъективный характер, в зависимости от того, чему руководитель придаёт значение – внутрифирменным факторам, клиентам или конкурентам. Зачастую выделяют следующие варианты конкурентного преимущества: концентрация на конкурентах, ориентация на клиентов и на удовлетворение их потребностей, ориентация на рыночную перспективу [10, с. 7–11].

Таким образом, уровень конкурентоспособности на массовом рынке по предоставлению услуг будет находиться между общими затратами на сервис и общими

потерями от его недостатка. Предотвращение снижения уровня логистического обслуживания состоит в поиске оптимальной величины уровня сервиса и определение точки безубыточности транспортной компании [2, с. 82–88].

Что касается развития рыночных отношений, то здесь актуальным становится вопрос интеграции маркетинга (ориентация на рынок) и логистики (ориентация на поток), который создаёт возможность повышения материальной и информационной полезности и ценности продукта/услуги, оцениваемых покупателем или клиентом. Данное вовлечение логистики в стратегию конкуренции и стратегический менеджмент на практике практически не осуществляется, однако потенциал логистики как стратегический фактор успеха и как инструмент реализации преимуществ конкуренции давно распознан [8, с. 49–55].

Таким образом, в ответ на влияние сил конкуренции, фирма создаёт различные конкурентные преимущества, позволяющие ей добиться успеха. С точки зрения их значимости, можно выделить следующую иерархию уровней, согласно мнению М Портера:

– преимущества низкого ранга (сырье, дешевая рабочая сила, масштабы производства) придают фирме недостаточную конкурентоспособность, так как они легкодоступны конкурентам и широко распространены;

– к преимуществам более высокого порядка относят репутацию фирмы, связи с клиентами, а также инвестиционную привлекательность фирмы, которая заставляет инвестора вкладывать средства в определенную сферу деятельности;

–конкурентные преимущества наиболее высокого порядка связаны с коренными изменениями в деятельности фирмы и со стратегическими факторами, определяющими позиции в конкурентной борьбе (запатентованная технология, дифференциация на основе уникальных товаров или услуг, высокий профессионализм персонала и проч.)[3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление: Учебник. пер. с англ. СПб., 2012.
2. Абрамова Е.Р. Логистический сервис: учеб. пособие – М.: Издательство «Спутник+», 2010, 205 с.
3. Антонова Т. П. Конкурентные преимущества предприятий [Текст] / Т. П. Антонова, С. С. Конторусова // Образование и наука в современных условиях : материалы VII Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 22 мая 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. –№ 2 (7).
4. Транспортная логистика: организация перевозки грузов: учеб. пособие / А.М. Афонин, В.Е. Афонина, А.М. Петрова, Ю.Н. Царегородцев – М.: ФОРУМ: ИНФРА–М, 2014. – 368 с.
5. Барлиани А.Г. Логистика: учеб. пособие. в 2 ч. Ч. 2 / А.Г. Барлиани, И.Я. Барлиани – Новосибирск: СГГА, 2013. – 217 с.
6. Братухина Е.А. Логистический подход к транспортному обеспечению предприятий / Е.А. Братухина // Тенденции и перспективы развития транспортно-логистических услуг: материалы Международ. науч.–практ. конф, посвящ. 40–летию ин-та коммерции, маркетинга и сервиса Самар. гос. экон. ун-та, 5-6 дек. 2013г. / Самар. гос. экон. ун-т. – Самара, 2014. – 344 с.
7. Левин Д.Ю. Управление эксплуатационной работой на железнодорожном транспорте: Технология и управление работой станций и узлов: учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 384 с.
8. Николаева Л.И. Инновации в маркетинговой логистике: учеб.пособие / Л.И. Николаева, 2015. – 61с.
9. Родников А.Н. Логистика: Терминологический словарь. – М.: Экономика, 1995. (2-е изд. – М.: Инфра–М, 2000.)
10. Скрынникова И.А. Маркетинговая политика как фактор конкурентоспособности предприятий и организаций / И.А. Скрынникова, О.И. Радина, и др., 2016. – 94 с.
11. Тершуков И.В. Внутренний маркетинг как элемент повышения конкурентоспособности организации / Проблемы развития предприятий: теория и практика:

материалы 13–й Междунар. нац.–прак. конф., 27–28 нояб. 2014 г. / редкол.:Г.Р. Хасаев, С.И. Ашмарина (отв.ред.) и [и др.]. – Ч. 1. – Самара: Изд-во Самар.гос. экон. ун-та, 2014. – 316 с.

12. Ходош М.С Организация транспортно-логистической деятельности на автомобильном транспорте: учебник для студ. учреждений сред.проф. образования/М.С. Ходош, А.А. Бачурин. – М.: Издательский центр «Академия», 2015. – 304 с.

13. Логистика: учеб. пособие / под ред. д–раэкон. наук, проф. Н.Г. Каменевой. – М.: КУРС: ИНФРА–М, 2013. – 202 с.

14. Логистика: Учебник / под ред. Б.А. Аникина: 4–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 320 с.

УДК 656.073/.078

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНО – ЭКСПЕДИЦИОННОЙ КОМПАНИИ

А.В. Декар, студентка
А.Ю. Стома, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В настоящее время в условиях рыночных отношений любой транспортно-экспедиционной компании необходимо обладать определённым уровнем конкурентоспособности. Следовательно, деятельность компании необходимо периодически оценивать с целью выявления отклонений от рекомендуемого уровня конкурентоспособности для дальнейшего предупреждения и совершенствования.

Ключевые слова: конкурентоспособность, транспортно-экспедиционная деятельность (ТЭО), анализ конкурентоспособности, SNW – анализ, стратегия компании.

В настоящее время конкурентоспособность становится ключевым показателем при оценке эффективности деятельности любой коммерческой организации, независимо от того, идёт речь об экономике государства, региона, отдельной компании или конкретного объекта бизнеса, в частности выпускаемой продукции[4, с. 114 – 116].

Конкурентоспособность компании определяется её потенциалом, достаточным, чтобы удержать или расширить занимаемую ею долю рынка в условиях конкурентной борьбы. Однако современная экономическая наука не даёт как единой общепринятой трактовки содержания категории «конкурентоспособность», так и единого общепринятого подхода к методам её оценки и формировании[6].

Если компания завышает свои возможности, то на рынке неожиданно может столкнуться с более сильными противниками в состоянии неподготовленности к активной обороной стратегии. Следовательно, такая ошибка, как переоценка собственных сил и недооценка противника, могут сыграть крайне неблагоприятно и обойтись компании очень дорого[3, с. 292].

Проанализируем состояние конкурентоспособности транспортно- экспедиционной компании на примере ООО «Магистраль» г. Новосибирска.

ООО «Магистраль» является многопрофильной транспортной группой, основанной на передовых логистических технологиях. Компания представлена на рынке транспортно-экспедиционных услуг с 2005 года и входит в состав Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири.

Компания ООО «Магистраль» имеет партнерские отношения с крупными промышленными и транспортными холдингами: Мечел, Евраз Групп, Группа Илим, Кузбассразрезуголь, СУЭК, ОГУ «Томские леса», Кодинский ЛДК, ДВТГ, ГК «Евросиб», CMA – CGM, APL, Fesco, Maersk, MSC, Unico. Компания имеет агентскую сеть в Китае, Южной Корее, Японии, Европе, крупных городах и портах РФ. Компания ООО «Магистраль» г. Новосибирска предлагает услуги по перевозке грузов в 20 и 40 футовых контейнерах по территории России, Китая, Южной Кореи, Японии, Индии и Европы.

В основе всей мировой системы контейнерных перевозок лежат контейнеры международного образца, разработки ИСО. Компания ООО «Магистраль» предпочитает использовать контейнерные перевозки, повышая собственную конкурентоспособность, поскольку данный вид транспортировки груза нашёл широкое распространение во всём мире[7], поскольку контейнер способствует обеспечению герметичности и защищенности товара на всех участках пути, а так же подходит в использовании любым видом транспорта: железнодорожным, воздушным, автомобильным, водным и т.д.

К основным направлениям деятельности компании можно отнести: импортные и экспортные грузоперевозки, грузоперевозки по России, экспедирование в Новосибирске и терминальное хранение контейнеров.

При рассмотрении вопроса конкурентоспособности, следует понимать, что предприятию необходимо иметь особое превосходство хотя бы в одной сфере по отношению к своим непосредственным конкурентам, обладать определёнными отличительными чертами, то есть конкурентными преимуществами, которые необходимо не только найти, но и удержать, что сложнее[5].

Изучив деятельность компании ООО «Магистраль» можно сделать вывод, что она обладает следующем перечнем преимуществ, отличающих её от других транспортных компаний г. Новосибирска: выгодные ставки на импортные, экспортные и внутрироссийские перевозки; расчет стоимости перевозки по принципу «allin» (все включено), отсутствие дополнительных расходов; полный спектр транспортных услуг; широкая география работы; индивидуальный клиентский сервис [8].

Анализ внутренней среды фирмы, который состоит из следующих аспектов: маркетинг, финансы, операции, человеческие ресурсы, культура и корпорация представляет собой совокупную оценку предприятия или организации, которая в полной мере отражает ее сильные, слабые и нейтральные стороны.

Процентные результаты значимости получены на основании субъективного мнения директора компании. Однако именно мнение высшего руководства является весомым, при определении стратегии предприятия – доминирующей линией развития, осуществляемое его миссией и достижением его целей [1, с. 10].Для выявления конкурентных преимуществ и недостатков компании ООО «Магистраль» использовался SNW – анализ. Результаты анализа представлены в таблице.

Для успеха в конкурентной борьбе достаточно, если хотя бы в одной позиции будет сделана оценка более 70%, а все остальные позиции 70% и менее. Таким образом, необходимо искать преимущества в сильных позициях и совершенствовать нейтральные и слабые позиции.

Таблица – Анализ уровня применения стратегии менеджмента в организации ООО «Магистраль»

Критерий	Значи-мость	Комментарии
Уровень стратегического менеджмента в организации	100%	Стратегические планы разрабатываются в соответствии с прогнозом обстановки во внешней среде и имеющимися потенциальными возможностями. Стратегия ориентирована на долгосрочную перспективу. Стратегия предусматривает альтернативные пути организации (развития в зависимости от условий).
Соответствие организационной стратегии выбранной стратегии развития	100%	Организационная структура полностью соответствует выбранной стратегии развития.

Общее финансовое состояние фирмы: Уровень бухгалтерского учёта Доступность инвестиционных ресурсов	80% 50%	Бухгалтерский учёт компьютеризован – система 1С: Предприятие. Фирма обладает рядом конкурентных преимуществ: выгодные ставки на импортные, экспортные, внутрироссийские перевозки; расчет стоимости перевозки по принципу «allin» (все включено), отсутствие дополнительных расходов; полный спектр транспортных услуг; широкая география работы; индивидуальный клиентский сервис.
Конкурентоспособность продукции	70%	На рынке транспортных услуг присутствует множество транспортно-логистических компаний.
Эффективность системы дистрибуции	80%	Высококвалифицированные логисты могут подобрать из широко представленного ассортимента транспортные услуги, отвечающие требованиям покупателей. Тщательное внимание уделяется рекламе предоставляемых услуг. Высокие требования представлены в области грамотного и вежливого общения с покупателями.
Уровень использования информационных технологий	100%	Широкое использование информационных технологий.
Способность к реализации на рынке новых товаров	60%	Фирма способна выходить на новые рынки, расширяя географию услуг. Возможность организации ж/д, авто и морских видов перевозок.
Способность к лидерству руководителя	100%	Лидером является руководитель
Уровень маркетинга	40%	Фирма не имеет отдела маркетинга.
Уровень менеджмента	100%	Высокий уровень администрирования.
Известность товарного знака и брэндинг	60%	Основная масса товара - это известность марки.
Качество персонала в целом	90%	Весь персонал имеет высшее образование, проходит курсы повышения квалификации.
Репутация на рынке	75%	Компания не уделяет должное внимание рекламе.
Репутация руководителя	100%	Руководитель позволяет активно принимать участие своим работникам в деятельности предприятия, требователен и лоялен.
Корпоративная культура	85%	Руководитель организации уделяет особое внимание развитию корпоративной культуры, а именно ожидает наличие прочной связи результатов труда и его оплаты; объективная оценка достижений работника; возможность профессионального и карьерного роста; хороший психологический климат в коллективе; ощущение значимости, важности выполняемой работы, взаимопонимание с непосредственным руководителем.

Следовательно, выявленные в результате стратегического анализа внутренней среды первичные элементы ее силы, надо использовать как «кирпичики» для построения

уникального конкурентного преимущества именно данной организации. И, наоборот, выявленные слабости, т.е. первичную основу конкурентного недостатка, - «ликвидировать как класс, который для данной организации является вредным и чуждым» [2].

Для лучшего понимания результатов таблицы, построим Spider-Map (рис. 1), которая графически отобразит значения факторов, проанализированных в SNW – анализе.

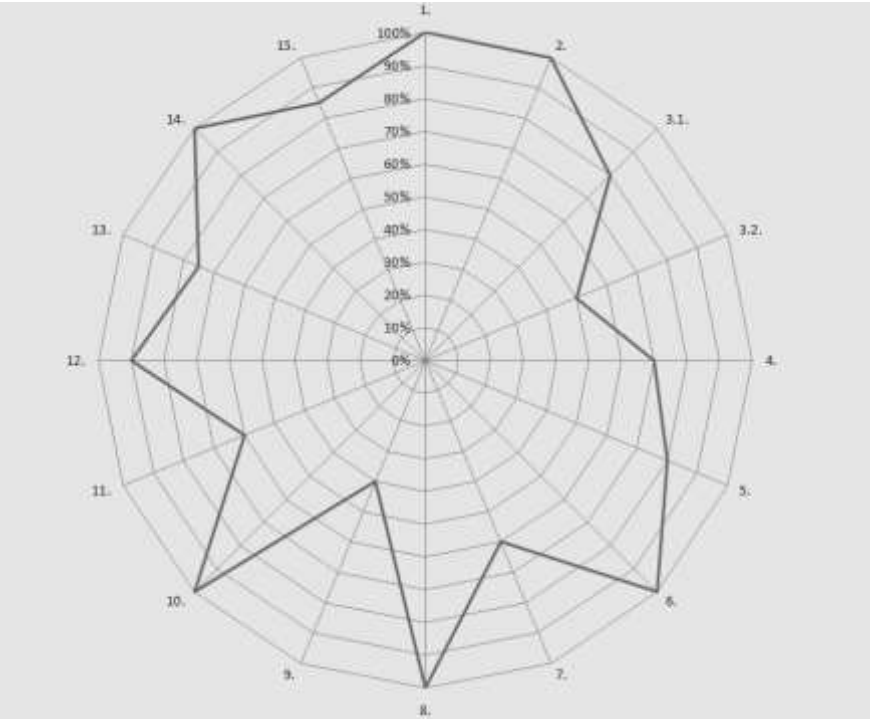


Рис. 1 - Spider-MapSNW – анализа.

Как показывает график (рис. 1), организации следует уделить внимание следующим критериям, а именно уровню маркетинга, доступности инвестиционных ресурсов, способности к реализации на рынке новых товаров, известности товарного знака, брэндинга и репутации на рынке.

Далее объединим предложенные пути по улучшению конкурентоспособности компании.

Повышение качества оказываемых услуг повлияет на критерий способности к реализации на рынке новых товаров и репутации на рынке. Это возможно осуществить с помощью:

– увеличения удельного веса конкурентоспособных менеджеров с помощью найма на работу высококвалифицированных людей со стажем работы от 1 года, что составит необходимость в увеличении заработной платы (для персонала без опыта работы ставка заработной платы значительно ниже);

– умелого ведения базы данных о покупателях, конкурентах, подрядчиков и т.д..

– осуществлять более жёсткий контроль за качеством выпускаемых услуг и продвижением грузов;

– проведение регулярного экономического анализа и принятие корректирующих мер;

– организация импортных перевозок (по основным линиям) без посредников.

Повышение уровня маркетинга отразит критерии по уровню маркетинга и известностью товарного знака/брэндинга. Это возможно осуществить с помощью грамотно построенной стратегии развития маркетинга и поддержания высокого качества оказываемых услуг.

Улучшение критерия доступности инвестиционных ресурсов на данный момент возможно за счёт принятия компании участия в различных транспортных выставках, а так же вытекает из необходимости улучшения уровня маркетинга и известность знака и брэндинга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. Стратегическое управление организацией: Учеб.пособие. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 239 с.
2. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. - 122 с.
3. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие. — 2-е издание, перераб. и доп. — М.: КУРС : ИНФРА-М, 2013. — 392 с.
4. Грушенко В.И. Стратегии управления компаниями. От теории к практической разработке и реализации: Учеб. пособие. — М.: Инфра-М, 2014. — 336 с.
5. Скрынникова И.А. Маркетинговая политика как факто конкурентоспособности предприятий и организаций/ И.А. Скрынникова, О.И. Радина, В.А. Шаповалов и др., 2016. – 94 с.
6. Философа ТГ Конкуренция. Конкурентоспособность: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Менеджмент», «Экономика» / Т.Г. Философа, В.А. Быков; под ред. Т.Г. Философой. – 2-е изд., перераб. и доп. = М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2015. – 295 с.
7. Транспортная логистика: организация перевозки грузов : учеб.пособие / А.М. Афонин, В.Е. Афонина, А.М. Петрова, Ю.Н. Царегородцев. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014. — 368 с.
8. Magistrale. Multimodal services [Электронныйресурс]. URL: http://www.magistrale.biz/16 (дата обращения: 15.04.2017)

УДК 339: 656.073

РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПЛАНА ООО «МАГИСТРАЛЬ» ПРИ БИЗНЕС–ПЛАНИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК

А.В. Декар, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В настоящее время в условиях развитой внешнеэкономической деятельности транспортных компаний, необходимо обладать определённой структурой плана при бизнес-планировании международных перевозок. Это подразумевает периодическое составление и проведение анализа компетентности данного организационного плана, с целью предотвращения всевозможных потерь и простоев.

Ключевые слова: бизнес-план, стратегическое планирование, транспортно-экспедиционная деятельность, международные перевозки.

В современном мире заметна тенденция развития рыночного хозяйства, вырастающего за национальные границы и, вследствие этого, приобретающая черты интернационализации хозяйственной жизни, выражающейся в постоянном возрастании международной взаимосвязи и взаимозависимости различных стран и регионов мира, хозяйствующих субъектов различного уровня – от малых предприятий до крупнейших международных корпораций [4, с.5].

Организация деятельности невозможна без наличия бизнес-плана, под которым специалисты подразумевают сбалансированный с ресурсами комплекс мероприятий, учитывающий возникающие в новых условиях риски потери средств и очень ограниченное воздействие государства на правила рыночной экономики [2, с.11].Система планирования включает в себя взаимосвязанные подсистемы стратегического, текущего и оперативного планирования [5, с.5].В толковом словаре С.И. Ожегова указано, что стратегия –это «искусство планирования руководства, основанного на правильных и далеко идущих прогнозах...»

Основная цель организационного плана – это планирование организационной структуры предприятия, создание уровней и связей между отделами в фирме. Основными элементами организационного плана являются организационная структура предприятия, штатный состав, численность персонала и режим его работы, правовое обеспечение и календарный график[1].

ООО «Магистраль» – многопрофильная транспортная группа, основанная на передовых логистических технологиях. Организация представлена на рынке транспортно-экспедиционных услуг с 2005 года и входит в состав Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири. Специализация организации ООО «Магистраль» – международные перевозки. Особенностью технологии является стыковка экспортных и импортных логистических схем, что позволяет исключить непроизводительные расходы и предложить клиентам выгодные ставки. К основным направлениям деятельности компании можно отнести импортные и экспортные грузоперевозки, а также грузоперевозки по России, экспедирование в Новосибирске и терминальное хранение контейнеров.

Организация ООО «Магистраль» не обладает собственной миссией. В результате чего она была сформулирована нами следующим образом: «Вы можете быть спокойны, мы организуем грузоперевозку с учётом всех ваших пожеланий и с отсутствием дополнительных расходов, независимо от числа участвующих видов транспорта. Ваш груз в надёжной защите!»

Организационная структура ООО «Магистраль» имеет линейно-функциональный вид, при которой линейные звенья управления призваны управлять, а функциональные – консультировать.

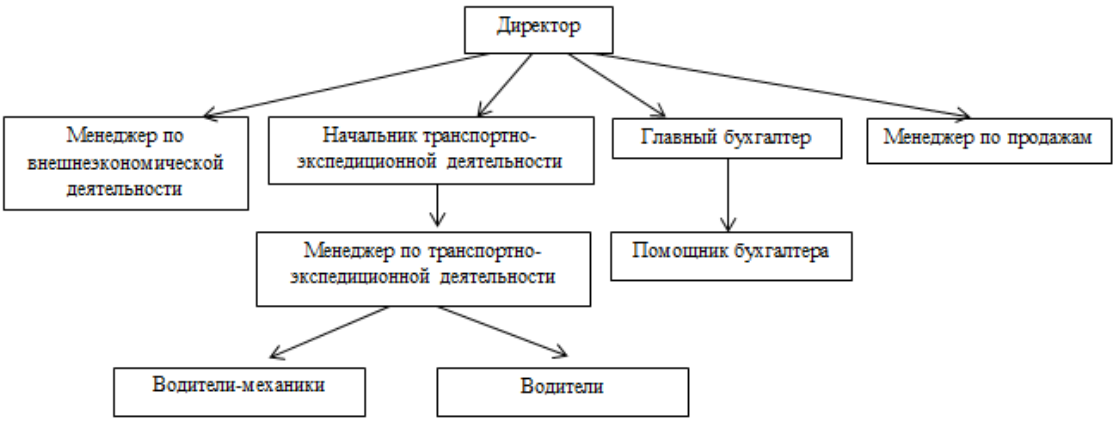


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «Магистраль»

Данная схема предельно эффективна для ООО «Магистраль», но требует от руководителя глубокого профессионализма. В целях избежания негативных последствий и концентрации права принятия решений, директор делегирует свои полномочия нижестоящим подразделениям.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется исполнительным единоличным органом – директором, которому подчиняется менеджер по внешнеэкономической деятельности, начальник транспортно-экспедиционной деятельности, главный бухгалтер и менеджер по продажам.

Менеджеру по внешнеэкономической деятельности делегированы функции заключения и сопровождения внешнеторговых контрактов.

Начальник транспортно-экспедиционной деятельности выполняет функции по обеспечению гарантированной доставки грузов с сохранением качества, точно в срок и с наименьшими издержками.

Менеджер по продажам занимается поиском и привлечением новых клиентов, а также ведением базы существующих клиентов и поддержанием «отношений» с ними.

Главный бухгалтер ответственен за составление и предоставление бухгалтерской отчетности, а также выполняет функции по осуществлению налогового планирования.

Пользуется правами, установленными законодательством РФ для главных бухгалтеров предприятия, которым подчиняется бухгалтерия. Бухгалтерия отвечает за осуществление бухгалтерского учета на предприятии.

За анализируемый период времени среднесписочное количество персонала практически не изменилось и в 2016 г. составило 18 человек (табл. 1).

Таблица 1 – Анализ движения кадров

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения 2016 г. к 2014 г., %
Средняя списочная численность работников, чел.	17	15	18	105,9
Приняты работники, чел.	2	5	3	150
Выбыло работников, чел.	4	2	2	50
Коэффициент стабильности кадров, %	78,9	90,9	88,8	112,5
Коэффициент текучести кадров, %	23,5	13,3	11,1	47,2
Коэффициент приёма кадров, %	11,8	33,3	16,7	141,5

Коэффициент стабильности кадров должен стремиться к 100%, и мы видим, что динамика данного коэффициента положительна, в 2015 г. его значение составило 90,9%, однако к 2016 г. оно вновь уменьшилось на 2,1%.Относительно коэффициента текучести, прослеживается положительная динамика уменьшения значения, однако в 2016 г. он по-прежнему превышает нормативный уровень, равный 3-5%.Коэффициент приёма кадров отражает оперативность восполнения численности организации, и чем его значение ближе к 100%, тем лучше, однако его значение остается на низком уровне и в 2016 г. составил 16,7%(табл. 1).

Таким образом, в организации ООО «Магистраль» наблюдается высокая восполняемость среднесписочной численности трудового коллектива из-за наличия текучести кадров, что негативным образом влияет на функционирование логистического сервиса, и приводит к дополнительным затратам. В целях увеличения данного показателя, необходимо произвести ряд улучшений, касающихся организации труда, а также повысить заработную плату специалистам со стажем работы в данной компании от одного года.

В системе правовых источников, регулирующих внешнеэкономические отношения, принципам и нормам международного экономического права принадлежит особая роль. Источниками права являются Конституция Российской Федерации [6] и международные правовые акты, ратифицированные РФ, в соответствии с которыми реализуются внешнеэкономические отношения, – Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» (1980 г.), «Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге» (1988 г.), Конвенция ООН «О международных переводных векселях и международных простых векселях» (1988 г.), Конвенция «О признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений» (1958 г.), Конвенция «О праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров» (1986 г.), Бернская Конвенция «Об охране литературных и художественных произведений» (1886 г.), Всемирная конвенция «Об авторском праве» (1952 г.), Евразийская патентная конвенция (1994 г.), Парижская конвенция «По охране промышленной собственности» (1883 г.) [3].

Процесс осуществления международных перевозок организации ООО «Магистраль» ориентирован на высокий уровень сервиса и максимальное удобство для клиента. Сроки доставки зависят от ряда факторов: выбранных видов транспортных средств, загруженности линии, используемых логистических центров и т.д. Стоимость контейнерных перевозок рассчитывается менеджерами по внешнеэкономической и транспортно-экспедиционной деятельности индивидуально, на основании полученной от клиента заявки, с учетом особенностей маршрута и характера груза, например при организации импорта фрахт выставляется по курсу Центрального банка за 10 дней до прибытия судна в порт. Организация транспортно-экспедиционных услуг осуществляется ежедневно.

В результате проведённого анализа можно сделать следующие выводы. Линейно-функциональная структура компании ООО «Магистраль» позволяет рассматривать возникающие вопросы не только на уровне руководителя, но и на уровне нижестоящих подразделений. Данная структура позволяется менеджерам по внешнеэкономической, транспортно–экспедиционной деятельности, менеджеру по продажам и главному бухгалтеру рассматривать возникающие вопросы совместно с функциональными подразделениями и готовить пути решений, без предварительного выхода на директора компании. Анализ движения кадров показал, что в компании ООО «Магистраль» наблюдается высокая восполняемость среднесписочной численности трудового коллектива, а наличие, превышающее пороговое значение, текучести кадров, вызвано неудовлетворённостью заработной платы, а также удалённостью водителей-механиков от места нахождения терминала компании от главного офиса. Основными источниками права, регламентирующими международные грузоперевозки, являются Конституция Российской Федерации и международные правовые акты, ратифицированные РФ.

Составление организационного плана при бизнес-планировании международных перевозок позволяет обеспечить способность ООО «Магистраль» быстро реагировать на изменения внешней среды и при необходимости легко трансформироваться, сохранять целостность организации, ее основные установки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бадараев А.Д., Егорова М.С. Организационный план предприятия, специализирующегося на создании изображений (принта) на одежде // Молодой ученый. – 2015. –№11.4.

2. Баринов В.А. Бизнес – планирование: учеб. попобие / В.А. Баринов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ФОРУМ: ИНФРА – М,2016. – 272 с.

3. Колонтаевская И.Ф. Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности.Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики Тамбов: Грамота, 2014. № 3 (41): в 2-х ч. Ч. I. С. 81-84. Дата обращения 08.05.2017. URL: http://www.gramota.net/materials/3/2014/3-1/20.html

4. Международные экономические отношения: учебник / под ред. Б.М. Смитиенко. – 2 изд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 528 с.

5. Бизнес-планирование: учебник / под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В. Я. Горфинкеля. –М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2014. – 296 с.

6. Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок от 30.12.2008 № 6-ФКЗ и от 30.12.2008 № 7-ФКЗ).

УДК 631.14:637.1(571.14)

БИЗНЕС-ПРОЕКТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В ЗАО «РЯМОВСКОЕ»

Т.В. Дмитриева, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрен бизнес-план повышения эффективности производства молока и мяса в ЗАО «Рямовское», Новосибирской области.

Ключевые слова: экономическая эффективность, бизнес-план, выручка, прибыль, интенсификация отрасли.

Одним из наиболее перспективных путей повышения экономической эффективности отрасли является ее интенсификация. В животноводстве основным объектом приложения живого и овеществленного туда служат сельскохозяйственные животные. В силу этого и интенсификация отрасли должна характеризоваться дополнительными вложениями средств

и труда на ту же численность поголовья при сокращении затрат на единицу продукции. Суть интенсификации состоит в том, что рост производства обеспечивается за счет увеличения продуктивности животных до экономически целесообразных пределов [1].

Нами предлагается увеличить продуктивность животных путем улучшения кормовой базы. С учётом специфики предприятия рассчитаем потребность молока для планирования производства.

Бизнес-план повышения эффективности производства молока.

Титульный лист.

Название проекта: Строительство коровника на 250 мест.

Место подготовки плана: ЗАО «Рямовское», с. 1-я Петропавловка, Венгеровский район, Новосибирская область. Автор: Дмитриева Т.В. Юридический адрес: Новосибирская область, Венгеровский район, с.1-я Петропавловка, ул. Юбилейная, 11. Учредитель: Михайлов Валентин Николаевич.

Резюме.

ЗАО «Рямовское» осуществляет свою деятельность на основе Свидетельства о юридическом лице, зарегистрированном 23 марта 1992 года.

Назначение бизнес-плана и его пользователи: бизнес-план используется как основа руководства к действию для достижения желаемой цели. Пользователями данного бизнес-плана являются: руководство предприятия, начальники подразделений, рабочие, инвесторы.

Стоимость проекта: 62500 тыс. руб.

Ожидаемая годовая прибыль: 765,3 тыс. руб.

Окупаемость:.2 года 2 месяца

Миссия: производство качественной сельскохозяйственной продукции (общество создано с целью извлечения прибыли путём удовлетворения спроса на товары и услуги общества)

Основные виды деятельности по ОКВЭД:

01.1 Растениеводство

01.11 Выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки.

01.11.1 Выращивание зерновых и зернобобовых культур

01.11.6 Выращивание кормовых культур, заготовка растительных кормов

01.2 Животноводство

01.21 Разведение крупного рогатого скота

Географическое положение: Данное хозяйство находится на расстоянии 495 км от г. Новосибирска. ЗАО «Рямовское» находится в следующих природных условиях: северная лесостепь, лугово-черноземные почвы, много сенокосных угодий и сумма температурных дней дают возможность выращивать среднеспелые сорта пшеницы, овес, ячмень, рожь, гречиху, просо, рыжик, горчицу, развивать скотоводство молочно-мясного направления [3].

Основные клиенты: ООО «Мустанг Новосибирск»

Организационный план:

В нашем случае организационная структура не изменится. ЗАО «Рямовское» использует линейную структуру управления. Для нее характерна вертикаль: высший руководитель – линейный руководитель (подразделения) – исполнители. Имеются только вертикальные связи. Эта структура строится без выделения функций. Рассмотрим следующие элементы организационной структуры:

Директор – он в праве: без доверенности действовать от имени общества, представлять его интересы в любых органах; заключать договоры, в том числе трудовые; выдавать доверенности; открывать в банках расчетные и другие счета, пользоваться правом распоряжения средствами; издавать приказы и давать указания, обязательные для всех работников общества. Под руководством директора действуют: главный инженер, главный зоотехник, главный вет. врач, начальник отдела кадров, главный бухгалтер.

В основным содержанием работы начальника отдела кадров является, во-первых, обеспечение предприятия рабочей силой высокого качества, включая планирование, отбор и

наём, высвобождение, анализ текучести кадров и др., во-вторых, развитие работников, профориентация и переподготовка, проведение аттестации и оценки уровня квалификации.

В бухгалтерии работают следующие специалисты: главный бухгалтер и четыре рядовых бухгалтера. Главный бухгалтер обеспечивает правильное ведение учета и отчетности, контроль над правильным расходованием и своевременным оформлением документов. Бухгалтерия занимается непосредственно учетом и отчетностью фирмы.

Главный инженер осуществляет функции: планирование с/х работ, поддержание автопарка в рабочем состоянии, внедрение новых технологий. У него в подчинении находятся бригадиры и механик по обслуживанию техники.

В обязанности ветеринарного врача входят: вакцинация животных, составление плана профилактик, санитарных обработок в помещении, подготовка и проведение отёлов, недопущение больших потерь. В подчинении находится фельдшер.

Главный зоотехник занимается тем, что повышает продуктивность дойного стада, заготовка кормов для животных, выведение новых более продуктивных пород скота.

План производства.

Мы берём кредит на строительство нового коровника на 250 голов. Затраты:

Стоимость 1 места 250 тыс. руб., тогда сумма кредита = 250 голов × 250 тыс. руб. = 62500 тыс. руб. кредит берём на 10 лет под 15% годовых. Сумма выплаты за 1 год = 62500 тыс. руб.÷10 лет = 6250 тыс. руб.

Плата за кредит = 62500 тыс.руб. × 0,15 = 9375 тыс. руб.

Амортизация основных средств составляет 4% = 62500 тыс. руб. × 0,04 = 2500 тыс. руб.

Затраты электроэнергии = 1088 кВт/ч × 250голов × 2,7 руб. =734,4 тыс. руб.

Плата за воду = 250 голов × 100 л. = 25000 л. или 25 м3 на за 1 день 25 м3 × 6,2 руб. × 365 дней = 56,6 тыс. руб.

Затраты на заработную плату: Штатный состав и месячная заработная плата, тыс. руб.:

- заведующий фермой – 20;
- главный зоотехник – 20;
- главный ветврач – 20;
-доярки (5 чел.) – 85;
-скотники (4 чел.) – 72;
- прочие (2 чел.) – 40;

Всего 257 т.р.

За год фонд оплаты труда составит 3084 т.р.

На эту сумму начисляется единый социальный налог 20.2%

Годовой фонд оплаты труда составит:

3084 т.р. + 623 т.р. = 3707 т.р.

Затраты на корма. На одну корову в год с удоем 5000 л необходимо 4800 к.ед., 250 голов × 4800 = 1200 тыс. к. ед., 1200 × 3 (себестоимость овса) руб. = 3600 тыс. руб.

Коровник производит в год 1250 т молока, товарность его составляет 95% значит он производит в год 1187 т. Молоко у нас забирает заказчик каждый день.

2000 тыс. руб. на прочие непредвиденные расходы.

Суммируем все затраты = 6250 тыс. руб. + 9375 тыс. руб. + 2500 тыс. руб. + 734,4 тыс. руб. + 56,6 тыс. руб. + 3707 тыс. руб. + 3600 тыс.руб. + 2000 тыс. руб. = 28223 тыс. руб.

Финансовый план.

Производственная мощность фермы в год составит 1187 т. товарного молока, цена реализации в среднем за год 20 т.р./т. Значит, выручка от продажи молока составит 1187 т. · 22 т.р. = 26114 т.р.

Побочная продукция – говядина.

Выбраковка коров основного стада в год составляет 25% значит, на мясо ежегодно реализуют 63 головы живой массой 400 кг средней упитанности. Коэффициент перевода живой массы в убойную 0.58.

От 63 голов живой массой 400 кг получат говядины: 400 кг · 0.58 · 63 голов = 14616 кг.

14616 кг. · 200 руб./кг = 2923,2 т.р.

Сумма выручки за год составит: 26114 т.р. + 2923,2 т.р. = 29037,2 т.р.

Единый сельскохозяйственный налог берут с разницы между доходами и расходами: 29037,2 т.р. – 28223 т.р. = 814,2 т.р. – 6% = 814,2 – 48,9 = 765,3 т.р. т.е. предприятие за год получило 765300 руб. чистой прибыли, а единый сельскохозяйственный налог составит 48900 руб.

Показатели	Сумма затрат т.р.			Структура затрат в %
	Всего	в т.ч.		
		постоянные	переменные	
Корма	3600	-	3600	12,73
Электроэнергия	734,4	-	734,4	2,6
Амортизация	2500	2500	-	8,84
Плата за кредит	9375	9375	-	33,16
Возврат кредита	6250	6250	-	22,1
Заработная плата	3707	3707	-	13,11
Плата за воду	56,6	-	56,6	0,2
Налоги, 6%	48,9	-	48,9	0,17
Прочие расходы	2000	1000	1000	7,07
Всего	28271,9	21832	4439,9	100

Далее определяем относительные показатели эффективности строительства дополнительного коровника по производству молока и говядины.

Уровень рентабельности:

Ур = (765,3 ÷ 28223) × 100 % = 2,7%

где П - чистая прибыль от реализации товарной продукции;

З – затраты на производство и реализацию товарной продукции.

Норма прибыли:

Нп= 765,3 ÷ (62500 + 28223) = 0,84

где Фосн – среднегодовая стоимость основных средств (фондов)

Фоб – среднегодовая стоимость оборотных средств (фондов)

Срок окупаемости капитальных вложений:

Тк= 62500 ÷ 29037,2 = 2,15 или 2 года и 2 месяца

где К – капитальные вложения

Данный проект позволит расширить производство животноводческой продукции и довольно быстро себя окупит.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белал А.А. Основные категории бизнес-плана / А.А. Белал // Экономика и экономические науки. – 2015. - № 3.

2. Бескоровайная С.А. Основные аспекты составления бизнес-плана / С.А. Бескоровайная // Экономика и экономические науки. – 2008. - № 3. – С.18-24.

3. Москвин А. Как избежать ошибок при разработке бизнес-плана // www.elitarium.ru

4. Григорьева Н. В. Финансовый план как важнейшая составляющая бизнес-плана // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 819-822.

УДК 339. 137. 2 : 656. 073

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ НА РЫНКЕ НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА

К.С. Евсин, студент
С.И. Бадоян, студент
А.А. Самохвалова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье проанализированы сильные и слабые стороны, угрозы и возможности деятельности транспортной компании. В качестве рекомендаций для оптимизации транспортного процесса и организации транспортной логистики компании предложены ряд мероприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность фирмы, SWOT-анализ, затраты на перевозки, грузооборот, транспортный процесс

Транспортная компания ООО «Русэкспорт» имеет опыт работы по всему Сибирскому региону, так же сотрудничает с большим количеством компаний по добыче, производству и переработке строительных материалов.

Ключевых клиентов ООО «Русэкспорт» можно разделить на три группы: строительные организации, государственные учреждения и производители промышленного оборудования.

Строительным компаниям чаще всего требуются перевозки по Новосибирску и Новосибирской области и аренда спецтехники. В основном заказываются бортовые автомобили длиной кузова 13,6 м и автокраны грузоподъемностью 25 т.

Основной объем работы приходится на начало или конец строительства; начинается перевозка башенных кранов, бытовок, различного оборудования.

Работа со строительными фирмами характеризуется высокими объемами заказов и болезненной отсрочкой платежа. Из-за этого компании приходится оплачивать услуги перевозчиков из своих оборотных средств, которых зачастую не хватает, но это компенсируется за счет высоких цен на услуги.

Вторая группа клиентов – это государственные учреждения, подведомственные Министерству здравоохранения и социального развития. Основная номенклатура грузов медицинское оборудование и реагенты. Данные перевозки характеризуются невысокой стоимостью и необходимостью организации погрузо-разгрузочных работ.

В своей работе компания «Русэкспорт» делает ставку на работу с ключевыми клиентами и всячески стремится сохранить их, несмотря на высокую конкуренцию в транспортно-экспедиторской отрасли. Количество автомашин компании «Русэкспорт» на 01.01.2016 равно 57 единиц, из них грузовые автомашины 17 ед., спецтехника – 40 ед.

Составим матрицу SWOT-анализа компании ООО «Русэкспорт» (таблица 1).

Таким образом, как показывает SWOT-анализ, основными угрозами являются: рост давления конкурентов, снижение доходов населения и спроса, а также необходимость в высококвалифицированных кадрах и увеличение затрат.

По результатам проведенного анализа организации транспортной логистики на предприятии «Русэкспорт» и влиянию основных внешних факторов на деятельность компании сделаем основные выводы и приведем основные рекомендации по улучшению организации транспортной логистики на предприятии.

Таблица 1 - Матрица SWOT-анализа ООО «Русэкспорт»

Opportunities - возможности;	Treats - угрозы.
Рост количества автотранспортных средств Рост спроса на новые виды услуг Высокий уровень квалификации персонала Эффективность организационной структуры Высокие показатели эффективности деятельности Наличие специалистов и производственных мощностей позволит удовлетворить возрастающий объем спроса на новые виды услуг Расширение производства за счет оказания новых видов услуг [5, с.734]	Увеличение конкуренции Снижение реальных доходов населения Увеличение затрат на производство Рост необходимости в высококвалифицирован-ных кадрах Сокращение спроса Ориентироваться на конкурентные преимущества [2, с. 582] Постоянное повышение квалификации собственных сотрудников позволит поддержи-вать надлежащий уровень качества Снижения реальных доходов населения избежать нельзя, но за счет большого объема залежей и продаж возможно сохранить уровень цен Снизить затраты на оказание услуг возможно путем укрепления связей с поставщиками Ориентация на качество бюджетных услуг
Strengths - силы, сильные стороны;	Weaknesses - слабости;
Использование широкого спектра маркетинговых инструментов Проведение широкомасштабной рекламной кампании Оказание новых видов услуг [1, с. 368]	Пересмотр рекламной политики позволит снизить конкуренцию посредством привлечения новых клиентов и работников. Расширение производства и, соответственно, выход на новые сегменты рынка позволят полнее использовать имеющиеся мощности и достигнуть конкурентного преимущества высокого порядка [4, с. 406] Снизить текущие затраты возможно посредством замены старого оборудования за счет инвестиций

Таким образом, компания «Русэкспорт» имеет наибольшие тарифы на услуги манипуляторов грузоподъемностью 10 тонн и 20 тонн, самосвалов всех типов, тралов грузоподъемностью до 20 и 40 тонн. Тарифы на услуги фургонов, фур, полуприцепов и борта длинномера являются средними среди ТК г. Новосибирска.

К наиболее существенным внешним факторам, оказывающим отрицательное влияние на функционирование отечественных транспортно-экспедиторских предприятий, следует отнести: [3, с. 64]

— частые и резкие изменения структуры спроса на транспортно-экспедиторские услуги;

— недостаточное техническое оснащение;

— отсутствие развитой нормативной базы, игнорирование существующих норм и стандартов;

— недостаточная специализация транспортно-экспедиционных предприятий;

— отсутствие или необоснованность оперативных и перспективных планов.

Компания «Русэкспорт» также, как и другие транспортные компании, не лишена данных недостатков. Кроме того, как показал анализ тарифов на перевозку грузов, компания

«Русэкспорт» имеет наибольшие тарифы на услуги манипуляторов грузоподъемностью 10 тонн и 20 тонн, самосвалов всех типов, тралов грузоподъемностью до 20 и 40 тонн.

Анализ грузооборота и объема перевозки грузов за период 2012 – 2016 гг. показал, что наблюдается уменьшение количества грузов и грузооборота компании за последние два года.

Для оптимизации транспортного процесса и организации транспортной логистики компании «Русэкспорт» необходимо:

− пересмотреть систему ценообразования тарифов на оказание услуг клиентам с целью увеличения количества оказываемых услуг по объему перевозок и грузооборота компании;

− оптимизировать затраты на перевозки за счет привлечения постоянных поставщиков, у которых можно приобретать топливо, масла, запчасти и т.д. по сниженным ценам;

− оптимизировать работу с клиентами за счет повышения качества обслуживания (индивидуальный подход к заказчикам, честность и желание идти на компромиссы).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдашев С.Б. Конкуренция и антимонопольное регулирование / С.Б. Авдашев, В.А. Аронин, И.К. Ахлопов. Москва: Логос, 1999. 368 с

2. Беленький А.С. Исследование операций в транспортных системах: идеи и схемы методов оптимизации планирования. Москва: Мир, 1992. 582 с.

3. Шумаев Виталий. Развитие экономики на основе инноваций, интеграции и логистической координации // Логистика сегодня. – 2007. - № 1. – С. 64-73.

4. Аникин Б.А. Логистика / Б. А. Аникин. – М.: Проспект, 2013. – 406 с.

5. Григорьев М.Н. Логистика. Продвинутый курс: для студентов экономических специальностей высших учебных заведений / М. Н. Григорьев, А. П. Долгов, С. А. Уваров. – Москва: Юрайт, 2011. – 734 с.

УДК 631.16: 657.6: 636

АУДИТ СПЕЦИФИКИ ПРОЦЕДУР ПРИ ПРОВЕРКЕ ЗАТРАТ В ЖИВОТНОВОДСТВЕ

А. М. Жанакбаева, Н.А. Минайлова, А.В. Пилькевич
Г.В. Белова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье исследуются базовые основы аудита специфики процедур при проверке затрат в животноводстве. Выявлено, что в исследуемой сфере аудит призван установить соответствие методики расчета себестоимости продукции, которая установлена в проверяемой организации, действующей нормативно-правовой базе и методическим рекомендациям ведомственных органов государственной власти, уполномоченных в данной сфере. Кроме того установлено, что проведение аудита учета затрат должно установить правильность исчисления себестоимости продукции животноводства, что в дальнейшем будет способствовать повышению эффективности ее производства.

Ключевые слова: Сельское хозяйство, АПК, животноводство, аудит, документационное обеспечение, затраты, учет затрат.

В настоящее время основой агропромышленного комплекса является сельское хозяйство – важнейшая и перспективная отрасль экономики, оказывающая прямое влияние на экономическую и продовольственную безопасность России.

Принято выделять такие основные направления сельскохозяйственного производства как растениеводство, животноводство и переработка сельскохозяйственной продукции. Каждому из этих правлений присуща собственная специализация: например, основными специфическими направлениями животноводства можно назвать скотоводство,

свиноводство, овцеводство и птицеводство, а полеводство, овощеводство, луговодство и др. являются направлениями специализации растениеводства.

В настоящее время одним из наиболее продуктивных направлений животноводства является птицеводство, способное обеспечить более интенсивное увеличение производственных показателей при гораздо более меньших затратах на единицу продукции. Тем не менее, в целом одним из наиболее приоритетных направлений развития всех отраслей животноводства является эффективное управление процессами производства, предполагающее целесообразное использование имеющихся внутренних ресурсов путем организации надлежащего контроля, планирования, анализа и внутреннего аудита управления процессами производства посредством коммуникации информации бухгалтерского учета.

То есть в настоящее время наиболее перспективным и эффективным видом контроля финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций в сфере животноводства можно назвать независимый контроль или аудит.

В самом широком смысле слова, аудит – особая форма экономического контроля (внешний и внутренний аудит). Это не только проверка учета и отчетности, но также и оценка показателей экономического субъекта. В узком смысле под аудитом принято понимать независимую проверку бухгалтерской финансовой отчетности организаций и ведения бухгалтерского учета в целях выявления достоверности такой отчетности.

Наиболее значимый аспект финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственной организации в сфере животноводства, подлежащий аудиту - учет затрат на производство продукции, имеющий своей целью объективную оценку достоверности и надежности отражения затрат на производство продукции в бухгалтерском учете и бухгалтерской финансовой отчетности аудируемой организации [4, с. 111].

В процессе производства продукции каждая сельскохозяйственная организация стремится снизить свои затраты, обеспечивая тем самым резерв роста чистой прибыли и увеличение показателей рентабельности бизнес-процессов. Роль аудиторской проверки в целях достижения данной цели состоит в выявлении скрытых резервов.

Однако в процессе проведения учета затрат в сельскохозяйственных организациях необходимо учитывать отраслевую специфику производства, которая фиксируется на счете 20 и субсчетах: 20.1 «Растениеводство»; 20.2 «Животноводство»; 20.3 «Промышленные производства». При этом необходимо учитывать следующие особенности документального оформления движения сельскохозяйственной продукции: чаще всего документы на оприходование продукции используют в целях начисления сдельной оплаты труда, в результате чего внесение в них недостоверных сведений фактически затруднено; в составлении приходных и расходных первичных документов участвуют, как правило, несколько лиц – производственный персонал и рабочие основного производства. Также необходимо отметить, что документирование результатов аудиторских процедур при аудите учета затрат на производство продукции животноводства предполагает отражение в рабочих документах информации о проделанной работе, временных рамках, характере, объеме выполненных аудиторских процедур и выводах, полученных на основе аудиторских доказательств [2, с. 15].

Учет всех отраслевых особенностей деятельности в сфере животноводства при проверке затрат позволяет получить достоверную информацию при проверке данного сегмента, а также качественно и эффективно ее провести.

Аудит процедур при проверке затрат в животноводстве призван установить соответствие методики расчета себестоимости продукции, которая установлена в проверяемой организации, действующей нормативно-правовой базе и методическим рекомендациям ведомственных органов государственной власти, уполномоченных в данной сфере. Кроме того, проведение аудита учета затрат должно установить правильность исчисления себестоимости продукции животноводства, что в дальнейшем будет способствовать повышению эффективности производства и выявлению путей совершенствования организации бизнес-процессов.

Методика аудита исчисления себестоимости продукции по отдельным объектам учета в животноводстве включает [1, с. 54]:

- уточнение полноты записей по затратам на отдельных объектах учета, путем проверки корреспонденции счетов по дебету и кредиту счета 20 «Основное производство» субсчет «Животноводство»;

- корректировку плановых показателей в затратах до фактических затрат. В данном случае фактические затраты определяют по окончании отчетного года, когда закрыты такие счета, как 23 «Вспомогательные производства», 97 «Расходы будущих периодов», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 20 субсчет «Растениеводство». В конце года по дебету счета 20 субсчет «Животноводство» должна быть сформирована фактическая себестоимость, а по кредиту этого субсчета - плановая себестоимость молодняка;

- определение полноты оприходования основной и побочной продукции, в связи с чем необходимо разделение затрат, связанных с данными видами сельскохозяйственной продукции. В бухгалтерском учете оприходование основной продукции отражается бухгалтерской записью Дебет 43 «Готовая продукция» Кредит 20 «Основное производство», побочной – Дебет 10 «Материалы» Кредит 20 «Основное производство». Для более детального учета можно открыть аналитические счета к счету 20, например субсчет 20.2 дополнить таким субсчетом второго и третьего порядка, как 20.2.1 «Животноводство» - 20.2.1.1 «Выход основной продукции», 20.2.1.2 «Выход побочной продукции»;

- определение суммы затрат, относящихся к основной продукции, путем вычитания из общей суммы затрат стоимости побочной продукции. Себестоимость основной продукции животноводства определяется суммой затрат, которая учитывается по соответствующему аналитическому счету, за вычетом стоимости побочной продукции.

Себестоимость продукции животноводства рассчитывается на основании данных раздельного учета затрат по содержанию взрослого стада и молодняка с учетом технологии их выращивания. Себестоимость 1 ц живой массы определяется делением стоимости поголовья на количество живой массы без живой массы павших животных на дату последнего взвешивания. Себестоимость одного суточного скота определяется делением затрат без стоимости побочной продукции и затрат незавершенного характера на количество суточных животных [3, с. 201].

Изучая затраты, относимые на себестоимость продукции, аудитор должен установить, не было ли случаев необоснованного отнесения к затратам расходов, не подлежащих включению в себестоимость продукции. В нее не должны включаться расходы непромышленных хозяйств, не связанные с изготовлением продукции; затраты на капитальные вложения и другие расходы; потери, подлежащие взысканию с виновных лиц или отнесению непосредственно на финансовые результаты деятельности организации.

Таким образом, как показывает практика для обеспечения конкурентоспособности и расширенного воспроизводства отраслей сельского хозяйства возникает объективная необходимость комплексного и качественного внутреннего и внешнего аудита затрат на производство. Непрерывно растущие потребности экономических субъектов определяют необходимость в разработке новых направлений аудита с четко и логично выстроенной методикой их проведения, позволяющих проводить аудиторские проверки не только всех фактов хозяйственной деятельности, произошедших в прошлом, но и осуществить аудит будущих возможностей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бычков, М.Ф. Организация внутреннего контроля в сельскохозяйственных организациях / М.Ф. Бычков, Н.Н. Балашова // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2013. - № 10. – С. 78 – 81.

2. Жорина, М.А. Методика аудита исчисления себестоимости сельскохозяйственной продукции / М.А. Жорина // Фундаментальные исследования. – 2013. - № 4. - С. 1190-1195

3. Жорина, М.А Особенности бухгалтерского учета затрат и анализ себестоимости продукции животноводства: монография / М.А. Жорина; М-во сельского хозяйства

Российской Федерации, Департамент научно-технологической политики и образования, ФГБОУ ВПО Донской гос. аграрный ун-т. пос. Персиановский, Ростовская обл., 2012. - 82 с.

4. Кубарь, М.А. Внутрифирменный стандарт аудита затрат в сельскохозяйственных организациях / М.А. Кубарь // Бухучет в сельском хозяйстве. - 2014. - № 4. – С. 48 – 57.

УДК 657.471:636

ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

А. М. Жанакбаева, студентка
Г.В.Белова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье, исследуются основы процесса документирования процесса учета затрат на производство продукции животноводства. Выявлено, что документированная информация представляет собой фундамент любого управленческого решения, обеспечивающий отражение происходящих на предприятии процессов по снабжению, производству и реализации продуктов на протяжении конкретного периода времени. Кроме того, в статье представлены методы или способы документирования, включающие группировку и обработку информации о производственных затратах, которые обеспечивают определение фактической себестоимости продукции, используемые коммерческими организациями.

Ключевые слова: Документирование, документационное обеспечение, затраты, учет затрат, метод учета затрат.

Документированная информация представляет собой фундамент любого управленческого решения. Кроме того, она отражает основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Зафиксированная в документах информация раскрывает большие возможности по обеспечению ее сохранности, накопления, передачи во времени и пространстве.

Следовательно, специфическим направлением деятельности организации должно являться его документационное обеспечение (составление и оформление документов, их обработка и хранение), оперативное, достоверное и правильное ведение и составление которого оказывает прямое влияние на принятие управленческих решений. При неправильном оформлении и хранении документированной информации резко возрастает риск ее потери, прямых убытков и невыгодных договорных условий, что, в свою очередь, увеличивает риск ухудшения финансового положения предприятия и его репутации. [1]

В ОАО «Щеглово» выделяются условно следующие группы документов: документы по учету затрат труда, предметов труда (в том числе по расходу кормов и прочих материальных ценностей), по использованию средств труда, по учету выхода продукции, учету прироста живой массы молодняка.

Основными первичными документами в соответствии учету затрат труда является расчет оплаты труда работникам животноводства, в которых отображается выход продукции: ведомость учета движения молока; акты на оприходование приплода животных, ведомости взвешивания животных; акты на перевод животных из группы в группу. Учет отработанного времени персоналом животноводства ведут каждый день, по каждому человеку в табеле учета рабочего времени.

Наряду с управленческой и познавательной функциями документирования принято выделять и функцию учета, которая находит свое отражение в статистических и финансово-экономических (в том числе бухгалтерских) документах предприятия.

В процессе бухгалтерского учета документирование является способом первичной регистрации и юридического оформления объектов или первичного отражения влияния свершившихся фактов хозяйственной жизни на состояние объектов бухгалтерского

наблюдения. На этом этапе процессе учетной работы необходимо обеспечение условия составления документа в момент совершения хозяйственной операции. Однако, если его выполнение невозможно, документационное оформление необходимо производить непосредственно по окончанию хозяйственной операции.

Первичный учет расходов кормов в ОАО «Щеглово» на фермах, ведут в ведомостях расхода кормов. Ведомость является комбинированным накопительным важным документом, в основе которого производят выдачу кормов, и списание их в расход. На основании итоговых сведений в журнале для облегчения записей, в регистры может составляться сводный отчет расхода кормов, либо книга учета расходов кормов. Расход других материальных ценностей оформляют в установленном порядке лимитно – заборными картами и другими расходными документами. На транспорт выдается определенное количество топлива и масла.

Для учета выхода продукции используется огромное количество специализированных документов. В первую очередь, это связано с огромным разнообразием условий и характеристик отдельных видов продукции в разных отраслях животноводства. Это журнал учета надоя молока; акт на оприходование приплода животных, накопительный акт на оприходование приплода животных, акт взвешивания животных.

Регистром, в котором обобщают данные первичных документов о расходах и выходе продукции является производственный отчет по животноводству. Его оформляют согласно в соответствии по итогам данных за месяц из соответствующих первичных и сводным документов.

Производственный отчет (лицевой счет) по животноводству содержит три раздела: в первом разделе показаны затраты на производство по установленной номенклатуре статей, во втором разделе представлен выход продукции в оценке по плановой себестоимости, в третьем разделе отражены суммы оборота по Кт 20.2 «Животноводство» систематизированы по корреспондирующим счетам: 10 «Материалы», 11 «Животные на выращивание и откорме», для сверки с журналом – ордером 10 – АПК и Главной книгой.

В целом, учет затрат организации представляет собой совокупность действий, имеющих своей целью отражение происходящих в ОАО «Щеглово» процессов по снабжению, производству и реализации продуктов на протяжении конкретного периода времени посредством их количественного измерения (в натуральных и стоимостных показателях), регистрации, группировки и анализа в тех разрезах, которые формируют себестоимость готовой продукции. То есть, рассматривая учет затрат с точки зрения задач управления себестоимостью, необходимо рассматривать данный процесс через результаты производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия в прошлом, настоящем и будущем. [2]

Для учета затрат в отечественной практике используются различные методы или способы документирования, включающие группировку и обработку информации о производственных затратах, которые обеспечивают определение фактической себестоимости продукции. Основными методами учета затрат, используемыми в организации, являются следующие методы:

– нормативный (применяется при наличии норм и нормативов затрат в целях составления нормативной калькуляции себестоимости единицы выпускаемых изделий на основе достоверного документирования и учета затрат в разрезе действующих норм и по отклонениям от них);

– прямого счета (определение себестоимости продукции производится в случае совпадения объектов учета затрат с объектами калькуляции посредством прямого учета затрат, а себестоимость единицы изделия исчисляется делением общей величины затрат по этой продукции на ее количество);

– суммирования затрат (определение себестоимости продукции определяется как сумма затрат по отдельным частям изделия или процессам его изготовления);

– исключения затрат на побочную продукцию (определение себестоимости происходит на основе деления получаемых продуктов на основные и побочные и исключения последних из общих затрат по заранее определенным ценам);

– пропорционального распределения затрат (единовременное производство нескольких видов продукции в едином технологическом процессе, прямое отнесение затрат на которые невозможно, нуждается в организации учета затрат по группе выпускаемых изделий, внутри которых происходит пропорциональное распределение затрат на отдельные виды продуктов);

– комбинированный (определение себестоимости происходит на основе объединения всех существующих способов, в случае невозможности применения каждого их них в отдельности или необоснованного исчисления себестоимости).

Необходимо отметить, что оптимальное сочетание методов и способов учета затрат и их документирование зависят непосредственно от технологических и организационных особенностей каждого конкретного предприятия – ни один из них не может претендовать на универсальность.

Таким образом, документирование процесса учета затрат на производство животноводства представляет собой процесс документального оформления финансово-хозяйственных операций, путем формирования первичных, а затем и сводных документов бухгалтерской отчетности. Однако оптимизация организации учета на предприятии позволит ему ускорить документооборот, унифицировать и стандартизировать документы и применить средства вычисления для обработки документов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Алборов, Р.А., Ливенская, Г.Н. Управленческий учет затрат по центрам ответственности в производственных организациях: монография. – Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2013. – 108 с.

Гарифулин, К.М. Формирование и использование информации бухгалтерского учета для принятия управленческих решений : монография / колл. авторов. — М. : РУСАЙНС, 2016. — 126 с.

УДК: 338.512

СЕБЕСТОИМОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Е.В. Зайкова, студентка
О.Г. Кабакова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются подходы к определению понятия «себестоимость» как экономической категории. Показано место себестоимости в системе управления затратами на предприятии.

Ключевые слова: себестоимость, продукция, издержки, экономика, прибыль, цена.

В современных условиях хозяйствования одним из центральных вопросов теории и практики управления предприятием является обеспечение устойчивых темпов роста в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Поэтому первоочередной целью является создание условий, при которых эффективность деятельности предприятий будет повышаться, что послужит основой для их развития. Одним из наиболее значимых показателей, отражающих эффективность деятельности предприятий и оказывающих влияние на состояние и перспективы их развития, является себестоимость продукции.

«Для того чтобы знать, во что обходиться изготовление продукта, предприятие должно производить его стоимостную оценку по вещественному и количественному составу (средства и предметы труда), а также по составу и количеству затрат труда, требуемых для его изготовления» [1, с. 34].

Не существует одного общего понятия что такое – себестоимость, и множество авторов трактуют понятие по-разному.

По мнению Ивашкевича В. Б.: «Себестоимость (издержки) - это денежное выражение затрат производственных факторов, необходимых для осуществления предприятием производственной и коммерческой деятельности, связанной с выпуском и реализацией продукции и оказанием услуг, то есть все то, во что обходиться предприятию производство и реализация продукта. В соответствии с определением издержек (себестоимости) производства следует различать себестоимость производства и реализации, выпуска продукции и продаж. Себестоимость выпуска (производства) продукции характеризует в денежном измерении все материальные затраты и затраты на оплату труда, которые в том или ином производстве падают на единицу и на весь объем выпускаемой продукции» [1, с. 34].

Петухов О.Н. использует следующее определение себестоимости. «Себестоимость – предмет исследования как общей экономической теории, так и конкретных экономических наук» [2, с.15].

На мой взгляд, Петухов О.Н. дает узкое и неполное определение себестоимости. Более полное и точное определение себестоимости дает Борисов А.Б. «Себестоимость — стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Себестоимость является объектом планирования (сметы затрат, плановые калькуляции) и бухгалтерского учета затрат» [3, с. 643].

Приступая к рассмотрению сложных вопросов формирования себестоимости по производству и реализации продукции (работ, услуг), необходимо рассмотреть основные положения себестоимости как экономикой категории.

Производственно-хозяйственная деятельность на любом предприятии связана с потреблением сырья, материалов, топлива, энергии, с выплатой заработной платы, отчислением платежей на социальное и пенсионное страхование работников, начислением амортизации, а также с рядом других необходимых затрат. Посредством процесса обращения эти затраты постоянно возмещаются из выручки предприятия от реализации продукции (работ, услуг), что обеспечивает непрерывность производственного процесса. Для подсчета суммы всех расходов предприятия их приводят к единому показателю, представляя для этого в денежном выражении. Таким показателем и является себестоимость.

Себестоимость продукции (работ, услуг) является одним из важных обобщающих показателей деятельности фирмы (предприятия), отражающих эффективность использования ресурсов; результаты внедрения новой техники и прогрессивной технологии; совершенствование организации труда, производства и управления. Если себестоимость такого же или аналогичного продукта конкурентов ниже, то это означает, что производство и сбыт на нашем предприятии были организованны нерационально. Следовательно, необходимо внести изменения. Решить, какие нужны изменения, поможет опять же себестоимость, так как она является одним из факторов формирования ассортимента.

Кроме того, себестоимость составляет часть стоимости продукции и показывает, во что обходится производство продукции для предприятия (фирмы), поэтому себестоимость является основным ценообразующим фактором. Чем больше себестоимость, тем выше будет цена при прочих равных условиях. Разница между ценой и себестоимостью составляет прибыль. Следовательно, для увеличения прибыли необходимо либо повысить цену, либо снизить себестоимость. Снизить ее можно путем сокращения включенных в нее затрат.

Фирмы, занимающиеся производственной деятельностью, определяют издержки производства, а фирмы, осуществляющие сбытовую, снабженческую, торгово-посредническую деятельность, - издержки обращения.

Конкретный состав затрат, которые могут быть отнесены на издержки производства и обращения, регулируются законодательно практически во всех странах. Это связано с особенностями налоговой системы и необходимостью различать затраты фирмы по источникам их возмещения (включаемые в себестоимость продукции и, следовательно, возмещаемые за счет цен на нее и возмещаемые из прибыли, остающейся в распоряжении

фирмы после уплаты налогов и других обязательных платежей), а методы калькулирования определяются самими предприятиями [4, с. 56].

В соответствии с п.1 Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость, и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 01.07.1995 №661 (Положение о составе затрат), себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

1) учёт и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;

2) база для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения прибыли и рентабельности;

3) экономическое обоснование целесообразности вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия;

4) определение оптимальных размеров предприятия;

5) экономическое обоснование и принятие любых управленческих решений и др.

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой выраженную в денежной форме совокупность потребленных в процессе производства и реализации природных и топливо-энергетических ресурсов, материалов и покупных полуфабрикатов, а также затрат на оплату труда, амортизацию основных средств и других расходов.

Закон рыночной экономики требует постоянного контроля за формированием себестоимости создаваемой продукции и представляемых услуг. На предприятиях появляется жизненная необходимость в исчислении достоверного показателя себестоимости с точки зрения его экономической сущности, которая определяется рядом экономических принципов.

1) Связь с осуществлением предпринимательской деятельности предприятия. Сущность данного принципа заключается в том, что в себестоимость продукции включается издержки, связанные с процессом производства и реализации.

2) Разделение текущих и капитальных затрат. К текущим относятся расходы производственных ресурсов, которые, как правило, потребляются в одном хозяйственном цикле. К капитальным относятся расходы на внеоборотные активы, используемые в нескольких циклах производства, стоимость которых включается в текущие издержки посредством начисления амортизации.

3) Допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности принцип начисления. Согласно данному принципу факты хозяйственной деятельности предприятия относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

4) Допущение имущественной обособленности предприятия. В соответствии с этим принципом имущество и обязательства предприятия существуют обособленно от имущества и обязательств собственников этого предприятия [1, с. 65].

Четыре приведенных принципа являются исчерпывающими при решении вопроса о включении в себестоимость тех или иных расходов. Достоверно исчисленный показатель себестоимости обеспечивает правильность формирования основного финансового результата деятельности предприятия- прибыли от реализации продукции. Прибыль в условиях рыночной экономики является основной целью деятельности предприятий, поэтому по мере возникновения и развития в экономике страны конкуренции, демонополизации, свободной системы ценообразования будет возрастать роль себестоимости как важнейшего фактора, влияющего на рост массы прибыли.

В заключение хотелось бы выделить, что важнейшим показателем, характеризующим работу предприятий, является себестоимость производимой продукции, работ, услуг. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы развития сбыта, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Анализ себестоимости продукции, работ, услуг имеет исключительно важное значение, поскольку он позволяет выяснить тенденции изменения данного показателя, выполнение плана по его уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. [Текст] / В.Б. Ивашкевич. – М.: Юристъ, 2003. - 618 с.
2. Петухов О.Н. Планирование затрат на предприятиях машиностроения в условиях продуктовой диверсификации: моногр./ О.Н. Петухов; под ред. И.Е. Никулиной. – Томск: Томск. гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники, 2008. – 104 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
4. Ивашкевич, В.Б. Сборник заданий и примеров по управленческому учету: Учеб. пособие. [Текст] / В.Б. Ивашкевич. - М.: Финансы и статистика, 2003. - 80 с.

УДК: 338.512:658

ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Е.В. Зайкова, студентка
О.Г. Кабакова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются подходы к определению понятий «планирование» и «себестоимость». Рассматривается важность функции – планирования в хозяйственной деятельности организации, а так же методы планирования себестоимости.

Ключевые слова: планирование, себестоимость, продукция, экономика, цена.

Планирование себестоимости продукции на предприятии имеет важное значение, т. к. позволяет знать, какие затраты потребуются предприятию на выпуск и реализацию продукции, какие финансовые результаты можно ожидать в плановом периоде. План по себестоимости продукции является одним из важнейших разделов плана экономического и социального развития предприятия.

«Изменения правовых, социальных и экономических условий функционирования всех звеньев народного хозяйства, формирование рыночного механизма хозяйствования предполагает разработку и практическую реализацию мероприятий по расширению самостоятельности трудовых коллективов, повышению их ответственности за конечные результаты работы в условиях становления рынка.

Планирование, как своеобразная и важнейшая функция управления экономикой, должно учитывать специфику экономической реформы, переход на рыночные условия работы.

Развитие хозяйственного механизма на современном этапе определяет необходимость изменения отношения реальной экономики к такому показателю, как себестоимость, и превращение его в рамках широкого использования экономического управления из инструмента централизованно-командного администрирования в важнейшее средство повышения эффективности.

Вопросы комплексного исследования себестоимости как важнейшего экономического инструмента хозяйственного механизма по мере углубления экономической реформы,

демократизация планирования, расширения экономической ответственности за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности имеют актуальное значение и еще потому, что методологические аспекты данной проблемы разработаны недостаточно глубоко. Анализ показал, что себестоимость продукции в значительной части формируется без учета экономического содержания, назначения и функциональной роли отдельных видов затрат, а неоднократные изменения состава себестоимости и структуры производственных затрат очень часто осуществлялись без достаточного теоретического обоснования и учета потребностей хозяйственной практики. Отсутствуют разработки развернутого и подробного состава затрат, включаемых в себестоимость продукции, учитывающего специфику различных отраслей и их предприятий, и являющегося обязательной основой исчисления прибыли, цены, эффективного функционирования налоговой системы, взаимоотношений предприятий с бюджетом. Особую значимость приобретает разработка подходов к себестоимости как объекту планирования» [1].

По мнению Э.Ф. Амировой [2, с. 71]: «Значение планирования, достижение и поддержание высоких темпов экономического роста в целях обеспечения более высокого уровня жизни населения, постоянно и закономерно возрастает.

При любой экономической системе, любой форме собственности планирование и прогнозирование деятельности предприятия является объективной необходимостью. Особенно это важно в условиях рыночной экономики, когда перед предприятиями стоит задача устоять в конкурентной борьбе, закрепить или увеличить свою долю на рынке, противостоять влиянию нередко возникающих неблагоприятных внешних факторов. Не случайно поэтому, крупнейшие предприятия в наиболее развитых странах мира отличаются высоким уровнем планирования своей деятельности.

Планирование - это процесс принятия управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий в себя выбор и научную постановку целей, выбор средств и путей их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и выбора наиболее приемлемого из них в ожидаемых условиях развития. При этом следует иметь в виду, что суть планирования состоит не в разработке и доведении многочисленных показателей до исполнителей, а в научной постановке целей предстоящего развития и выработке действенных средств их реального достижения. Процесс планирования включает в себя собственно разработку планов, организацию их осуществления и контроль выполнения. Результатом планирования является план - мотивированная модель действий, созданная на основе научно-технического, экономического прогнозов и поставленных целей».

Борисов А.Б. в большом экономическом словаре приводит следующее определение планирования. «Планирование – составная часть управления, разработка и практическая реализация планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей, способов и средств его достижения. Характерно и планирование отдельных видов ресурсов (например, социальное планирование). В экономике рыночного типа распространено планирование на уровне компаний, которое, как правило, носит индикативный, ориентирующий характер. В планировании применяются экономико-математические, балансовые методы и экспертные оценки. Планирование включает принятие плановых решений уполномоченными на это органами, лицами» [3, 520].

Так же Борисов А.Б. дает определение себестоимости. «Себестоимость – стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Себестоимость является объектом планирования (сметы затрат, плановые калькуляции) и бухгалтерского учета затрат» [3, с. 643].

«Экономическое содержание себестоимости как категории производится в ее функциях. Наиболее полно отражают объективные свойства стоимостной формы затрат учетная, измерительная и стимулирующая функции. Учетная функция является основной. Она тесно связана с измерительной функцией, что свойственно стоимостным категориям вообще.

Методологическая проблема определения затрат, включаемых в себестоимость продукции, может быть успешно решена на основе типологического анализа содержательных особенностей затрат на производство продукции.

Преимущество типологического анализа применительно к проблеме определения затрат, включаемых в себестоимость, заключается в том, что на основе совокупности правил осуществляется распределение заданного множества объектов на подмножества и, в соответствии с установленными признаками их сходства /или различия/, представляется возможность системного сведения всего разнообразия затрат предприятия по выпуску и реализации продукции в немногочисленные и экономически оправданные группы. В качестве основного признака, позволяющего объединить производственные расходы или их часть, принимается признак определенной экономической однородности или целевое назначение этих затрат. Исходя из этого, можно сформулировать основные принципы включения затрат в себестоимость продукции:

1) включать в себестоимость затраты, без которых процесс производства невозможен;

2) обеспечить единство состава затрат, включаемых в плановую и отчетную себестоимость;

3) исключать из состава себестоимости все виды потерь.

Для правильного отнесения непроизводительных затрат на себестоимость продукции или прибыль их следует классифицировать по следующим признакам:

1. затраты, связанные с исправлением брака;
2. затраты, связанные с простоями оборудования;
3. затраты, связанные с уплатой штрафов, неустоек и т.д.;
4. затраты, связанные с перерасходом материальных и денежных средств из-за низкого качества материала, но своевременно выявленного;
5. затраты по причинам, нее зависящим от коллектива предприятия /ошибки, допущенные при проектировании продукции, стихийные бедствия, простои по атмосферным условиям/;
6. затраты, связанные с образованием отходов, предусмотренные технологией.

Исходя из этой классификации затраты первых трех групп погашаются за счет прибыли предприятия, а всех остальных – за счет себестоимости.

Себестоимость является объектом планирования. Анализ действующих методов планирования себестоимости позволит выявить следующие недостатки:

1) при планировании себестоимости по статьям не все переменные расходы охвачены нормированием, а при распределении условно-постоянных расходов не всегда используются обоснованные способы их отнесения на изделия;

2) при планировании себестоимости по технико-экономическим факторам невозможно установить степень влияния факторов на себестоимость отдельных изделий.

В связи с этим предлагается использовать в практике планирования себестоимости метод планирования по статьям расходов с обязательным нормированием всех переменных расходов и метод планирования себестоимости по технико-экономическим факторам в разрезе производимой продукции.

Одним из обязательных условий планирования себестоимости продукции как по статьям расходов, так и по технико-экономическим факторам, является обоснованная группировка затрат на переменные и условно-постоянные расходы.

Планирование себестоимости по статьям расходов следует использовать в годовых планах. Нормирование всех переменных расходов позволит включить их в себестоимость отдельных видов продукции прямым путем. Кроме того, наличие нормативной базы при планировании переменных расходов позволит формализовать расчеты и проводить их в автоматическом режиме, внедрить нормативный метод учета затрат на производство продукции.

Условно-постоянные расходы должны планироваться исходя из прямых расчетов их общей величины и обоснованных методов распределения по видам производимой продукции» [1, с. 7-9].

Таким образом, целью планирования себестоимости продукции (работ, услуг) является выявление и использование имеющихся резервов снижения издержек производства и увеличение внутрихозяйственных накоплений. Снижая издержки производства в результате сбережения прошлого и живого труда, промышленность добивается (наряду с ростом накоплений) увеличения объема выпуска продукции. Планы по себестоимости должны исходить из прогрессивных норм затрат труда, использования оборудования, расхода сырья, материалов, топлива и энергии с учетом передового опыта других предприятий. Только при научно организованном нормировании затрат можно выявить и использовать резервы дальнейшего снижения себестоимости продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Месерет Т.А. Планирование себестоимости продукции в рыночных условиях работы /на примере промышленных предприятий/. Автореферат / Т.А. Месерет. – Харьковский государственный университет.: Харьков, 1994. – 15 с.
2. Амирова Э.Ф. Сельское хозяйство и АПК: проблемы и направления развития [монография] / Э.Ф.Амирова, М.А.Ибрагимов, К.К. Курбанов и др. – М.: Издательство Перо, 2012. – 145 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.

УДК 631.15

ФГБУ «РОССЕЛЬХОЗЦЕНТР»: СТРУКТУРА, НАЗНАЧЕНИЕ

Е.Н. Зимина, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Данная статья посвящена крупнейшей агрономической сети – ФГБУ «Россельхозцентр». Раскрывается история возникновения, преобразования и внутренней структуры данного учреждения, оказываемые услуги, применение инновационных технологий в сфере сельского хозяйства в настоящее время.

Ключевые слова: станция испытания семян, Россельхозцентр, структура Россельхозцентра, инновационная географическая система, ГИС-технология.

В конце 19 века в России известный ученый в области ботаники Александр Федорович Баталин основал первую станцию испытания семян при Императорском ботаническом саде в г. Санкт-Петербург. Эта станция сыграла огромную роль в дальнейшем становлении и научно-методическом развитии семеноведения в России. На станции получали лучшую в стране теоретическую и практическую подготовку работники и будущие руководители аналогичных учреждений из разных регионов России.

В дореволюционной России подобные станции были организованы во многих губернских центрах и уездных городах. Наиболее известными из них являются Екатеринославская (1907 г.), Воронежская (1911 г.), Московская (1912 г.) К середине 20 века уже насчитывалось около 50 таких учреждений. И хотя в их территориальном расположении не прослеживалось системности, а продуктивность и результативность работы была не самой высокой, тем не менее российские ученые того времени внесли неоценимый вклад в мировое становление семеноведения [1].

В мае 2007 года в соответствии с распоряжением Правительства РФ было создано федеральное государственное бюджетное учреждение «Российский сельскохозяйственный центр», являющееся правопреемником 76 государственных семенных инспекций и 67 территориальных станций защиты растений, а также 36 территориальных управлений Государственной хлебной инспекции [2, с. 65]. Данное преобразование позволило расширить

спектр оказываемых услуг, эффективнее использовать организационный, кадровый, технический и информационно-аналитический потенциал реорганизованных институтов.

Свою деятельность учреждение осуществляет во взаимодействии с Минсельхозом России, а также органами управления АПК субъектов Российской Федерации, общественными объединениями и иными организациями и гражданами (таблица).

Таблица – Спектр услуг, оказываемых ФГБУ «Россельхозцентр» [3], [4]

Деятельность за счет средств федерального бюджета	Деятельность, приносящая доход, по договорам на возмездной основе
сбор, обработка, анализ и обобщение статистических сведений, данных в области растениеводства	сбор, обработка, анализ и обобщение данных о причиненном ущербе в результате неблагоприятных природных, техногенных воздействий
изучение фитосанитарной обстановки на территории Российской Федерации	разработка и производство комплексных средств защиты растений, составление фитосанитарных паспортов
оказание консультационных услуг, в т.ч. числе в разработке нормативных актов, целевых программ в сфере растениеводства и в обеспечении их выполнения	обследование посадок и посевов сельскохозяйственных культур с целью определения зараженности их болезнями и заселенности
проведение совокупности мероприятий по предупреждению и уничтожению вредителей	проведение полевых и лабораторных исследований по определению свойств и особенностей посевов
осуществление в установленном порядке сотрудничества с международными организациями в области защиты растений и семеноводства, обмене опытом и информацией	осуществление работ по добровольному подтверждению соответствия сельскохозяйственных объектов требованиям технических регламентов, положениям стандартов

Структура ФГБУ «Россельхозцентр» выглядит следующим образом (рисунок).

Отдел семеноводства занимается мониторингом семян, участвует в разработке методик проведения лабораторных и полевых анализов, приборов и оборудования, занимается выработкой рекомендаций по их внедрению, проводит отбор проб.

На отдел безопасности качества зерна и продуктов его переработки возложена государственная функция по проведению лабораторных исследований по определению свойств зерна и продуктов его переработки, обязательная и добровольная сертификация.

Рисунок – Структура ФГБУ «Россельхозцентр»

Испытательная лаборатория выполняет такие работы, как: анализ продукции растениеводства, кормов, почвы и воды на качество и безопасность; лабораторные исследования по определению качества пестицидов, протравливания семян сельскохозяйственных культур; мониторинг зерна нового урожая с целью получения информации о товарных и потребительских свойствах зерна [5].

Специалисты отдела защиты растений ведут мониторинг появления, развития и распространения вредителей, болезней и сорняков сельскохозяйственных угодий, посевов. На основе мониторинга составляются долгосрочные и краткосрочные прогнозы появления и распространения вредителей, болезней, сорняков, даются сигнализационные сообщения при угрозе превышения пороговой численности вредителя или возникновения эпифитотийного развития заболевания растений.

Для совершенствования и модернизации способов проведения фитосанитарного мониторинга в ФГБУ «Россельхозцентр» в 2010-2011 гг. на базе филиалов учреждения было начато внедрение инновационной географической системы (ГИС).

Географическая информационная система (ГИС) – это интегрированная компьютерная система, управляемая специалистами-аналитиками и осуществляющая сбор, хранение, анализ, моделирование и отображение пространственно соотнесенных данных.

Для формирования ГИС-карты по защите растений в течение всего вегетационного сезона, а также во время осенних почвенных раскопок выполняются следующие работы, которые условно можно разделить на две части.

1. Полевая часть. Включает себя выезд на обследование с GPS-навигатором (т.е., ГИС-съемка угодий), занесение координат точек в память навигатора в месте проведения обследования специалистом, а также произведение в полевом журнале записей, указывающих номер точки и результаты обследования. Таким образом, специалист проходит по всему маршруту.

2. Компьютерная часть. Заключается в загрузке данных с навигатора в программу ГИС «Карта», проставлению к точкам по полученным данным знаков определенного цвета, указывающих на тип вредителя и его численность, а также внесение расшифровывающих подписей и при необходимости построения графиков и диаграмм [6].

Для сельского хозяйства ГИС-технологии – сравнительно новое и перспективное направление. Основным преимуществом их применения в защите растений является визуализация данных фитомониторинга при нанесении на карты, высокая точность в определении заселенных вредителями, зараженных болезнями и засоренных сорняками площадей, оптимизация на этой основе принимаемых решений о виде и объемах защитных мероприятий [7].

Кроме того, отдел защиты растений разрабатывает рекомендации и комплексные системы по защите растений, проводит защитные мероприятия, занимается сбором, обработкой, накоплением и хранением фитосанитарной информации, ведет учет применяемых пестицидов и проводит консультационный прием товаропроизводителей и населения по вопросам защиты растений.

На сегодня ФГБУ «Россельхозцентр» включает 78 филиалов, в том числе более 1200 районных и межрайонных отделов по всей России. В 2014 году к организации присоединился и Крымский филиал [8].

Помимо прочего ФГБУ «Россельхозцентр» принимает активное участие в проводимых совместно с международными организациями мероприятиях – региональных семенных конгрессах, агропромышленных выставках, тренинг-семинарах, научно-практических конференциях, симпозиумах, форумах и многое другое.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ФГБУ «Россельхозцентр». История возникновения учреждения. [Электронный ресурс]. URL: http://rosselhoscenter.com/rosselkhoztsentr-glavnaya-4/istoriya?start=1

2. Петров В.С., Малько А.М., Нудьга Т.А., Талаш А.И., Грачева Т.А., Сундырева М.А. Апробация посадочного материала винограда: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. –

Краснодар: ФГБНУ «Северо-кавказский зональный НИИ садоводства и виноградарства», 2015. – 87с.

3. ФГБУ «Россельхозцентр». Спектр государственных и платных услуг юридическим и физическим лицам, осуществляющим деятельность в области растениеводства. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosselhoscenter.com/2013-06-04-19-41-48

4. Добровольная сертификация продукции – шаг навстречу потребителю // Сельскохозяйственные вести. – 2010. – №3.

5. Филиал ФГБУ «Россельхозцентр» по Саратовской области. Направления деятельности. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosselchozcentr-saratov.ru/napravleniya-deyatelnosti

6. Говоров Д., Живых А. Применение инновационных методов фитосанитарного мониторинга специалистами филиалов ФГБУ «Россельхозцентр» / Д. Говоров, А. Живых // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2014. – №5. – С. 14.

7. Малько А., Новоселов Е. ГИС-технологии на службе фитомониторинга / А. Малько, Е. Новоселов // Защита и карантин растений. – 2012. – № 11. – С. 3.

8. Год отработали успешно // Вестник Россельхозцентра. – 2015. – №1. – С. 4-6.

УДК 657

ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.Н. Зимина, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается специфика учета результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, приведен порядок формирования финансовых результатов, их состав, используемые счета, а также выявляется важность данного участка учета.

Ключевые слова: учет финансовых результатов, прибыль, убыток, доходы и расходы.

Благополучие и экономический успех организации имеет прямую зависимость от эффективности ее деятельности, которая выражается в извлечении прибыли, то есть положительного финансового результата. Финансовый результат, формируясь на последнем этапе кругооборота хозяйственных средств, представляет собой, таким образом, конечный итог деятельности организации и отражает все стороны ее функционирования.

Стоит отметить тот факт, что данные о финансовых результатах экономических субъектов всегда имели особую значимость не только в ходе управления их деятельностью, но и в процессе оценки эффективности их работы, перспективного анализа дальнейшего развития, вариантов расширения сферы деятельности и многих иных целей [1, с. 3].

Для собственника организации прибыль является сигналом, указывающим на возможность получения большего прироста стоимости, дает информацию к размышлению о предметном инвестировании определенного сегмента организации. В то же время, не менее важно значение полученных убытков, поскольку они позволяют выявить ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции. Таким образом, очевидна актуальность исследования специфики учета финансовых результатов предприятия [2, с. 132].

Для целей формирования информации о показателях результативности деятельности сельскохозяйственные организации используют следующие счета: 90 «Продажи, 91 «Прочие доходы и расходы», 99 «Прибыли и убытки», 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Итак, формирование финансового результата осуществляется в соответствии с кумулятивным принципом (т.е. нарастающим итогом с начала года) на счете 99 «Прибыли и

убытки», дебет которого отражает понесенные убытки (потери, расходы), а кредит – прибыли (доходы) хозяйствующего субъекта. Путем сопоставления дебита и кредита данного счета выявляется конечный финансовый результат.

На протяжении всего года счет 99 «Прибыли и убытки» имеет корреспонденцию со счетами:

1) 90 «Продажи» на суммы полученных доходов и понесенных расходов по основной деятельности хозяйствующего субъекта;

2) 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы прибылей и убытков от иной осуществляемой организацией деятельности;

3) 68 «Расчеты по налогам и сборам» на суммы начисленных налогов и санкций [3, с. 277-278].

Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденные Приказами Минфина России от 06.05.1999 № 32н и № 33н соответственно, признают доходами увеличение, а расходами – уменьшение экономических выгод в результате поступления или выбытия активов, а также погашения или возникновения обязательств, приводящих к соответствующим изменениям капитала предприятия.

К доходам от обычных видов деятельности относится выручка, полученная в результате продажи продукции и товаров, а к расходам – суммы издержек, имеющих непосредственное отношение к производству и реализации продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг.

В состав прочих доходов и расходов включаются следующие элементы: поступления (отток) средств за предоставление во временное пользование с заранее оговоренной платой активов организации; доход, полученный организацией в результате совместной деятельности; суммы штрафов, пеней и неустоек; прибыль (убытки) прошлых лет, выявленные в отчетном периоде; курсовые разницы, безвозмездно полученные активы и прочее [4, с. 160-162].

Порядок формирования показателей прибыли схематично можно представить следующим образом (рисунок).

Рисунок – Алгоритм форимрования финансовых результатов организаций

Счет 90 «Продажи» предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности.

В сельском хозяйстве по счету 90 имеются особенности в корреспонденции счетов, вытекающие из особенностей отрасли. Так, с дебетом счета 90 здесь корреспондирует счет 10 «Материалы» – на стоимость реализуемых семян, кормов, удобрений; счет 11 «Животные на выращивании и откорме» – на стоимость реализуемых животных, взрослой птицы, семей

пчел; счет 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» – на стоимость реализуемых изделий и блюд столовой и др. Выручка от продажи продукции отражается записью по кредиту счета 90 «Продажи» в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с поставщиками и заказчиками» и 50 «Касса».

По кредиту счета отражается выдача продукции своим работникам (комбайнерам, трактористам, животноводам и др.) в счет оплаты труда в корреспонденции с дебетом счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»; при продаже продукции на рынке дебетуют счет 71 «Расчеты с подотчетными лицами» и др.

В течение отчетного года записи по счету 90 накапливаются, каждый месяц путем сопоставления дебетового и кредитового оборотов по счету рассчитывается величина финансового результата, который затем списывается на счет 99. Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» ежемесячно закрывается и сальдо на отчетную дату не имеет.

Для обощения информации о прочих доходах и расходах испольуют счет 91 «Прочие доходы и расходы». К этому счету могут быть открыты следующие субсчета:

– 1 «Прочие доходы»;

– 2 «Прочие расходы»;

– 9 «Сальдо прочих доходов и расходов».

Хозяйственные операции с применением данного счета могут такими: реализация излишков материальных ценностей, списание дебиторской и кредиторской задолженностей с истеченным сроком исковой давности, начисление процентов, дивидендов и их уплата, получение штрафов и пр.

Работа счета 91 «Прочие доходы и расходы» аналогична счету 90 «Продажи»: сальдо прочих доходов и расходов определяется после соотнесения оборотов по дебету и кредиту счета каждый месяц, после чего полученная прибыль (убыток) списывается на счет 99 «Прибыли и убытки», а все открытые субсчета к счету 91 закрываются внутренними записями на субсчет 91-9, и таким образом, сальдо на отчетную дату счет не имеет [5, с. 310-313].

В целях закрытия отчетного года при составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности совершается процедура, называемая реформацией баланса, суть которой заключается в присоединении полученного финансового результата к сумме накопленной нераспределенной прибыли прошлых лет (счет 84). При этом нераспределенная прибыль может быть использована для выплаты дивидендов, создания резервов, погашения убытков, полученных за прошлые периоды хозяйствования организации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Сигидов Ю.И., Ясменко Г.Н. Развитие методики бухгалтерского учета финансовых результатов сельскохозяйственных организаций: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 118с.

2. Изотова Е. Учет и аудит финансовых результатов деятельности предприятия / Е. Изотова // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 43. – С.132

3. Петров А.М. Финансовый учет и отчетности: учебник / Под ред д-ра экон. Наук А.М. Петрова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015. – 464с.

4. Переверзев М.П., Лунёва А.М. Бухгалтерский учет: учебное пособие / Пол общ.ред. М.П. Переверзева. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 221с.

5. Бондина Н.Н., Бондин И.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Т.В. Зубкова [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 418с.

УДК 631.158:658.5

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ЖИВОТНОВОДСТВА

Зубенко К.В., студент
Мочалова Е.И., старший преподаватель
Завальнюк Е.Ю., старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Оплата труда работников сельскохозяйственных организаций продолжает оставаться одной из самых низких среди отраслей экономики, она ежегодно растет, составляет 12892,4 рубля, но это только 50% от средней по экономике. Развитие системы вознаграждения на аграрных предприятиях всегда было значимо, и каждое предприятие решало данные проблемы исходя из конкретных условий. В свете современных проблем связанных с импортозамещением, вопросы оплаты труда работников сельского хозяйства вновь актуальны.

Ключевые слова: оплата труда, тарифная сетка, заработная плата, расценка.

Отсутствие разработанной системы оплаты труда создает предпосылки для снижения конкурентоспособности организации, а это может негативно сказаться на финансовом состоянии хозяйства, а как следствие на заработной плате и социальной атмосфере в коллективе.

Отрасль животноводства одна из самых сложных по условиям и режимам труда и отдыха, а главное во многих организациях оплата труда работников животноводства остается самой низкой среди профессионально-квалификационных групп, поэтому необходимо разработать систему вознаграждения таким образом, чтобы соблюдались основные условия в вопросах труда:

– оплата не должна быть меньше минимального уровня установленного в стране или регионе;

– она должна быть понятной для работников;

– по максимуму должна зависеть от конечных результатов.

Любая система вознаграждения состоит из тарифной сетки, формы и системы оплаты, а так же доплат, надбавок и системы премирования.

Применение тарифных сеток в настоящее время не является обязательным, но большинство хозяйств для организации материального стимулирования работников используют их. Это могут быть шестиразрядные отраслевые сетки (1115 Постановление) [2], многие используют ЕТС. Как вариант можно применять тарифную сетку, состоящую из двенадцати разрядов и в которой все профессионально-квалификационные группы дифференцировали по разрядам.

Данные тарифные ставки считаются исходя из недельного режима труда и отдыха и минимума установленного в организации.

Для начисления заработной платы операторам машинного доения применяются сдельные расценки, а вот методика их расчета зависит от многих факторов.

Рассмотрим основные возможные варианты расчета сдельных расценок для основных работников отрасли животноводства.

Исходные данные (для всех вариантов едины):

– норма обслуживания – 50 коров;

– деловой выход телят – 90%;

– получено телят – 45 голов;

– продуктивность – 40ц.;

– валовой надой – 2000 ц.;

– тарифный разряд –6;

– тарифная ставка 342,18 р.;

Таблица 1 – Возможный вариант отраслевой тарифной сетки для работников сельского хозяйства

Разряд	Тарифный коэффициент	Подсобные рабочие	Механизаторы	Водители	Скотники	Дояры	Бригадиры	Специалисты	Руководители
1	1,00	5205							
2	1,13	2599	5881	5881	5881	5881			
3	1,27	6610	6610	6610	6610	6610			
4	1,40	7290	7290	7290	7290	7290	7290		
5	1,53		7936	7936	7936	7936	7936		
6	1,66		8640	8640	8640	8640	8640	8640	
7	1,79			9317	9317	9317	9317	9317	
8	1,92						9993	9993	
9	2,05							10670	10670
10	2,18							11347	11347
11	2,31								12023
12	2,45								12752

Принято 90% фонда оплаты труда оплачивать за молоко и 10% за приплод.
- продолжительность: - стойловый период -243 дня
- пастбищный период 122 дня

Молоко (стойловый период) – 1200 ц.
Молоко (пастбищный период) – 800 ц.
Телята стойловый период –36 голов;
Телята пастбищный период – 9 голов.

Таблица 2 – Методика расчета расценки

	Средне-годовая	По периодам		С фиксированной оплатой за теленка	С оплатой за обслуживание коров в стойловом периоде
		стойловый	пастбищный		
Тарифный фонд (ТФ)	124 895, 7	83 149, 74	41 745,96	124 895,70	124 895,7
ТФ с доплатой за продукцию (30%)	162 364,4	108 094,66	54 269,75	162 364,4	147 739,41
ТФ за молоко	146 127,97	97 285,19	48 842,77	153 364,4	132 965,46
ТФ за приплод	16 236,44	10 809,47	5 426,98	9 000,0	14 773,94
Расценка руб/ц - за молоко - за приплод	73,07 360,81	81,07 300,27	61,05 603,00	76,69 -	66,49 328,31
Фиксированная оплата за теленка, руб	-	-	-	200	-
оплата за обслуживание 1 головы в стойловый период, руб	-	-	-	-	25

Оплата в зависимости от выручки за реализованную продукцию

С целью повышения заинтересованности доярок в увеличении количества молока с учетом его качественных характеристик можно предложить оплату труда в зависимости от выручки за реализованную продукцию, поскольку выручка отражает количество реализованного молока, так и его качество (через цену реализации).

Таблица 3 – Методика расчета расценок оплаты операторов машинного доения

Показатели	Расчет
Индивидуальные расценки для доярок	
Норма нагрузки, голов	30
Надой на корову, кг	4500
Валовой надой, ц	1350
Цена реализации 1 ц. молока, руб.	1 587,95
Валовой надой в ценах реализации, тыс. руб.	2 143,73
Выход приплода, голов	26
Годовой фонд оплаты, тыс. руб., в том числе	36,70
Оплата за приплод (10%), тыс. руб.	3,67
Оплата за молоко (90%), тыс. руб.	33,03
Расценка за 1000 ц. выручки от молока, руб.	24,47
Расценка за 1 гол. приплода, руб.	141,16

При таком варианте полностью сохраняется заинтересованность операторов машинного доения за продуктивность по закрепленным группам – высокие надои и высокое качество обеспечат высокий сдельный заработок и соответственно сформирует у них так же интерес к конечным результатом деятельности организации в целом.

Расчет расценки в зависимости от расхода кормов на 1 ц. молока.

Таблица 4 – Методика расчета расценок оплаты

Показатели	Расход кормов на 1 ц молока, кг. корм.ед.			
	до 90,0	90,1-95,0	95,1 -100	свыше 100
Плановые показатели				
Поголовье коров	360	360	360	360
Надой на корову, кг	5947	5947	5947	5947
Валовой надой, ц	21409,2	21409,2	21409,2	21409,2
Выход приплода, голов	317	317	317	317
Расход кормов на 1 ц молока	86	92	97	106
Индивидуальные расценки для доярок				
Норма нагрузки, голов	45	45	45	45
Валовой надой, ц	2676,2	2676,2	2676,2	2676,2
Выход приплода, голов	40	40	40	40
Дневной фонд оплаты, руб.	800	750	700	650
Годовой фонд оплаты, тыс. руб.	292	273,75	255,5	237,25
Расценка за 1 ц молока, руб.	12,7	11,9	11,0	10,2
Расценка за приплод, руб.	500	500	500	500
Коллективные расценки для остальных работников фермы				
Численность работников	16	16	16	16
Дневной фонд оплаты, руб.	8000	7500	7000	6500
Годовой фонд оплаты, тыс. руб.	2920	2737,5	2555	2372,5
Расценка за 1 ц молока, руб.	123,1	114,5	106,0	97,5
Расценка за приплод, руб.	900	900	900	900
Общефермские затраты по прочим статьям				
На 1 ц молока, руб.	1845	1973,7	2081,0	2274,1
На голову приплода, руб.	3482	3724,93	3927,37	4291,77

Таблица 5 – Расчетная эффективность предлагаемой системы оплаты труда работников

Показатели	Расход кормов на 1 ц молока, кг. корм.ед.			
	до 90,0	90,1-95,0	95,1-100	свыше 100
Расход кормов на 1 ц молока, кг	86	92	97	106
Общий расход кормов по МТФ,ц.к.ед	2301,5	2462,1	2595,9	2836,7
Стоимость 1 ц к.ед, руб.	322	322	322	322
Общая стоимость кормов, тыс.руб.	7410,8	7927,8	8358,7	9134,2
Расход заработной платы с отчис-ми, тыс руб	6412,3	6011,6	5610,8	5210,0
по дояркам(8 человек)	2336	2190	2044	1898
по остальным работникам	2920	2737,5	2555	2372,5
Общий расход по остальным статьям, тыс.руб	5840	5840	5840	5840
Всего затрат, тыс руб	19663,1	19779,4	19809,5	20184,2
на молоко (90%)	17696,8	17801,4	17828,5	18165,8
на приплод (1 0%)	1966,3	1977,9	1980,9	2018,4
Себестоимость				
молока руб/ц	826,6	831,5	832,8	848,5
приплод ,руб/голову	6206,8	6243,5	6253,0	6371,3

Каждая организация сама определяет по нашим формам и системам оплаты труда будет организовано материальное стимулирование работников.

Некоторые хозяйства могут применять и повременную оплату, но только в том случае, где норму задает технология, а помимо этого высокая ответственность самих работников за результаты труда.

В течении длительного периода времени в сельскохозяйственных организациях доплаты и надбавки часто в несколько раз превышали размер основной заработной платы, то есть по тарифу. Это будет исключено в том случае, когда организации при расчете тарифных ставок будет использовать высокий минимальный размер оплаты труда. Размер доплат и надбавок нужно сохранить на уровне не более 25-30 %.

Стимулирование работников, непосредственно занятых на фермах, может быть организовано как по индивидуальным, так и по коллективным результатам труда.

Экономическое состояние любого предприятия зависит в первую очередь от мотивации труда его работников, от готовности и желания человека выполнять свою работу, поэтому совершенствование системы мотивации труда работников предприятия является важным условием его успешного функционирования. Мотивация же в свою очередь зависит от оплаты труда, поэтому систему оплаты труда нужно превратить в систему поощрения качества и производительности. Использовать принцип участия работников в доходах предприятия, что материально заинтересует их. Система материальной заинтересованности должна выстраиваться как система инвестирования в качество рабочей силы. Такие инвестиции не ограничиваются заработной платой, основной их источник – конечный доход [1].

Предложенные возможные варианты расчета расценок могут способствовать прямой заинтересованности работников хозяйства в результатах своего труда, в повышении качества и увеличении производительности, так как в конечном результате рост благосостояния хозяйства, а именно увеличение производства, реализации продукции, и как следствие, увеличение его чистой прибыли, благоприятно скажется на благосостоянии каждого отдельного работника.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Модель организации и оплаты труда на производстве молока Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве. № 03, 2011, В. Топоров

2. Постановление ЦК КПСС, Совмина СССР, ВЦСПС от 17.09.1986 N 1115

УДК 657.4/6

ПРОЦЕДУРЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

Я.Е. Зяброва, студентка
В.В. Ананьева, студентка
О.П. Бунькова, студентка
Г.В. Белова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье, рассмотрены процедуры аудита при расчетах с дебиторами и кредиторами.

Ключевые слова: Аудит, процедуры, дебиторы, кредиторы, взаимоотношения, аудиторская проверка.

Чтобы обоснованно выразить свое мнение, о достоверности бухгалтерской отчетности, правильности её ведения, аудитор должен получить достаточные для того аудиторские доказательства.

В соответствии с Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности" аудитор может применить несколько аудиторских процедур.

Рассмотрим следующие способы получения доказательств, при проверке учета расчетов с прочими дебиторами и кредиторами:

1) Проверка арифметических расчетов аудируемого субъекта (перерасчет);
2) Инспектирование;
3) Наблюдение;
4) Подтверждение;
5) Аналитические процедуры.

Для проверки достоверности расчетов депонированных сумм, показателей отчетности, и т.д используется проверка арифметических расчетов, или по другому – пересчет.

Пересчет – это проверка точности арифметических расчетов в первичных документах и бухгалтерских записей.

Инспектирование – это проверка записей и документов при проверке учета и отражения операций по расчетам с прочими дебиторами и кредиторами.

Инспектирование записей помогает аудитору получить аудиторские доказательства разной степени надежности. Степень надежности зависит от их характера и источника, а так же от средств внутреннего контроля за процессом их обработки.

При наблюдении аудитор отслеживает процесс или процедуру по учету операций расчетов с прочими дебиторами и кредиторами, которые выполняют другие лица.

Такой способ как подтверждение, используется для установления фактической передачи и приема товарно-материальных ценностей при предъявлении претензии и т.п.

Данный способ включает в себя ответ на запрос об информации, который содержится в бухгалтерских записях. Чаще всего, аудитор запрашивает подтверждение о дебиторской задолженности у самих дебиторов.

Следующий способ - аналитические процедуры, он применяется при сопоставлении наличия расчетов с прочими дебиторами и кредиторами в различные периоды, а также при оценке соотношений между разными статьями и формами отчетности.

Этот способ включает:

- Оценку и анализ полученной аудитором информации;
- исследование важных финансовых и экономических показателей аудируемого лица в целях обнаружения необычных либо неправильно отраженных в бухгалтерском учете хозяйственных операций;
- поиск причин совершаемых ошибок и искажений.

Помимо того, аудитор обязан лично присутствовать при проведении инвентаризации расчетов с прочими дебиторами и кредиторами. При необходимости аудитор может проводить инвентаризацию самостоятельно.

Вместе с вышеперечисленными методами сбора аудиторских доказательств могут использоваться и другие, например:

– инвентаризация;
– прослеживание;
– устный опрос персонала, руководства экономического субъекта и независимой (третьей) стороны;
– подготовка альтернативного баланса.

Данные методы лишь дополняют и расширяют те, что приведены в постановлении.

Так, инвентаризация, которая является классическим методом, широко применяемым в бухгалтерском учете, дополняет методы наблюдение и инспектирование.

Прослеживание позволяет изучить нетипичные ситуации (статьи, бухгалтерские записи и др.), которые отражены в документах клиента. Этот метод схож по содержанию с подтверждением и аналитическими процедурами.

Устный опрос может проводиться на всех этапах аудиторской проверки. Результаты устных опросов должны быть документально оформлены в виде протокола или конспекта, обязательными требованиями по содержанию которых являются: фамилия, имя, отчество опрошенного лица и фамилия аудитора, проводившего опрос.

Для проведения выборочных опросов аудиторская организация может готовить формы со списками вопросов. Респонденты могут быть отмечены на этих формах. Аудиторская фирма должна приложить письменную информацию о результатах устных собеседований к другим рабочим документам аудита.

Этот метод может дополнять любой из перечисленных в постановлении.

Создание альтернативного баланса - это, по существу, расширенный вариант пересчета и так далее.

Информация о дебиторской и кредиторской задолженности отражается в балансе в развернутом виде: расчетные счета с дебетовым сальдо отображаются в активе, а остаток по кредиту - в пассивном.

Можно получить рабочий баланс или баланс на основе результатов деятельности организации (за квартал, полугодие, год). Это очень кропотливая работа, но она позволяет проверить правильность ведения бухгалтерского учета в целом для организации. В целях расширения положений о методах сбора аудиторских доказательств, обсуждаемые вопросы должны быть разработаны во внутренних стандартах как аккредитованных профессиональных аудиторских ассоциаций, так и внутренних стандартов аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об аудиторской деятельности / Федеральный закон от 30 декабря 2008 N 307-ФЗ // [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». (дата обращения: 19.05.2017).
2. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности / Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 // [Электронный ресурс]. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». (дата обращения: 19.05.2017).
3. Арабян К. К. Организация и проведение аудиторской проверки / К. К. Арабян. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 447 с.
4. В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова. Аудит: Учебник для вузов /В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова и др.; Под ред. проф. В.И. Подольского. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.:,2006. - 583 с.. 2006

УДК 631.16

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А.Е. Ибраева, студентка
И.О. Утешева, канд. эконом. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается сущность финансовой устойчивости, определяется значение финансовой устойчивости, определяются факторы, оказывающие на процесс финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовая независимость, инвестиционная привлекательность, горизонтальный и вертикальный анализ, сельское хозяйство, коэффициент автономии.

Отечественная практика показывает, что в современной России система управления финансовой устойчивостью сельскохозяйственных организаций находится пока «не на уровне» и тем самым это объясняется, прежде всего, отсутствием достаточного количества высокообразованных отечественных специалистов в области финансового менеджмента сельскохозяйственной организации, а также крайне малым опытом в области осуществления финансового анализа. Отсутствие навыков адекватной оценки собственного финансового состояния, анализа финансовых последствий принимаемых решений поставили многие сельскохозяйственные организации на грань банкротства. Устойчивое финансовое положение сельскохозяйственной организации является наиболее важным фактором ее развития.

Финансово устойчивыми организации делают их способности к разработке и производству востребованной потребителем продукции, к поддержанию и модернизации своей организационной и технологической структуры (обеспечивающей реализацию долгосрочных целей функционирования предприятий) и к обеспечению этой деятельности необходимыми ресурсами, прежде всего финансовыми для функционирования в режиме воспроизводства основных факторов производства – труда, капитала, знаний.

В. В. Ковалев считает, что финансовая устойчивость – это главный компонент общей устойчивости организации, так как она является характерным индикатором стабильно образующегося превышения доходов над расходами [2, с. 94]

Г.В. Савицкая рассматривает финансовую устойчивость как способность экономического субъекта функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [6, с. 187].

С другой стороны, мнение Т.А. Пожидаевой, которая говорит о том, что финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта обусловлена стабильностью экономической среды, в которой осуществляется деятельность предприятия, и результатами его функционирования [5, с. 89].

Схожего мнения придерживается В.Г. Когденко, которая считает, что финансовая устойчивость характеризуется определенными пропорциями между отдельными группами активов и пассивов, а также возможностью поступательного развития организации без угрозы возникновения кризисных ситуаций [3, с.64].

Авторы Л.Т. Гиляровская и А.В. Ендовицкая определяют финансовую устойчивость как «способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства» [1, с. 360].

Значение финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций для экономики и общества в целом складывается из его значения для каждого отдельного

элемента этой системы, представлены на рисунке 1 [4, с.437].

Рисунок 1 – Значение финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций

Финансовую устойчивость предприятия определяет, прежде всего, соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования. Различают типы финансовой устойчивости:

−абсолютная устойчивость – излишек источников формирования запасов и затрат. М1 = (1,1,1), т. е. ΔСОС >0; ΔСДИ >0; ΔОИЗ >0.

−нормальная устойчивость - запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных средств. М2 = (0,1,1), т. е. ΔСОС <0; ΔСДИ >0; ΔОИЗ >0

−неустойчивое финансовое состояние - запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных и заемных средств их формирования. М3 = (0,0,1), т. е. ΔСОС <0; ΔСДИ <0; ΔОИЗ >0.

−кризисное финансовое состояние - запасы и затраты не обеспечиваются источниками формирования, а предприятие находится на грани банкротства. М4 = (0,0,0), т. е. ΔСОС <0; ΔСДИ <0; ΔОИЗ <0. [1, с.74].

Для оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций наиболее важной является классификация факторов по месту возникновения, т.е. на внешние факторы и внутренние факторы.

К внешним факторам, воздействующим на финансовую устойчивость сельскохозяйственных организаций, относится экономическая политика государства: финансово-кредитная, налоговая, амортизационная и внешнеэкономическая, которая в конечном итоге создает благоприятные или плохие условия хозяйствования.

К внутренним факторам, воздействующим на финансовую устойчивость сельскохозяйственных организаций, относятся способность его руководителей эффективно управлять сельскохозяйственной организацией с целью достижения рационального использования всех ресурсов, выпуска конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции и на этой основе устойчивого финансового состояния.

На финансовую устойчивость влияет множество факторов, основные из которых представлены на рисунке 2

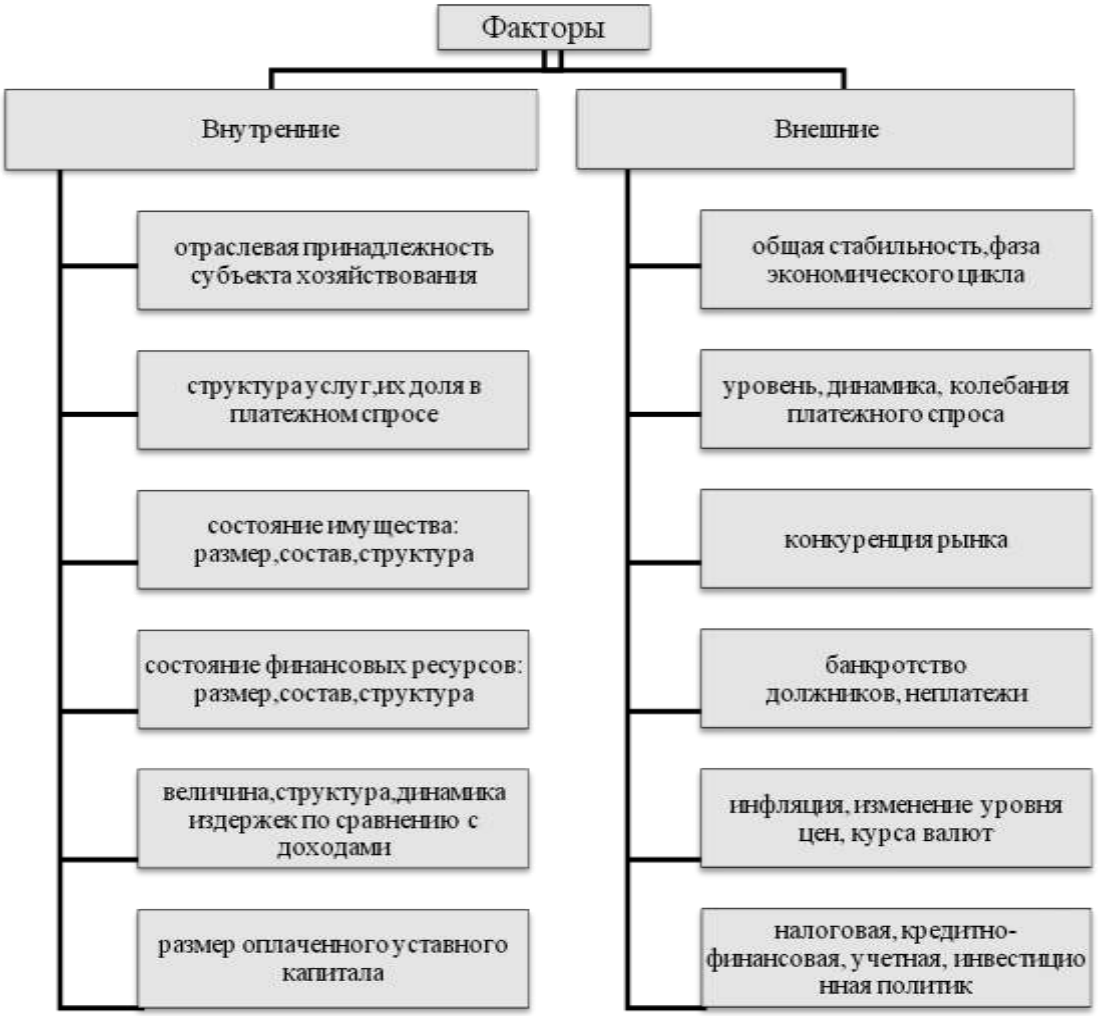


Рисунок 2 – Основные факторы, влияющие на финансовую устойчивость

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб.пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2012 – 159 с.

2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: учебник. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 754 с.

3. Когденко В.Г. Экономический анализ / В.Г. Когденко. – М.: 2013. – 399с.

4. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник для вузов / Н.П. Любушин. – М.:Юнити-Дана, 2013. – 575 с.

5. Пожидаева Т.А. Бухгалтерская отчетность как информационная база анализа финансового состояния организации / Т.А. Пожидаева, Я.В. Бобонович // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций : материалы II Междунар. заоч. науч.-практ. конф.: в 2 ч. / под ред. Д. А. Ендовицкого, Н.Г. Сапожниковой; Воронежский государственный университет. – Воронеж.: Издательский дом ВГУ, 2015. – С.142-145.

6. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: краткий курс / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 320 с.

УДК 63:33;631.15.338.43

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ПТИЦЕВОДЧЕСКОМ СЕКТОРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.А. Игнатьев, магистрант
Т.М. Рябухина – научный руководитель, канд. эконом. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В работе рассмотрены основные особенности внедрения инноваций в птицеводческом секторе, поскольку данный сектор характеризуется более коротким производственным циклом по сравнению с другими отраслями животноводства.

Ключевые слова: инновации, птицеводческий сектор, агропромышленный комплекс, инновационные возможности, инновационный потенциал.

В настоящее время Россия стоит перед необходимостью перехода к инновационному пути развития производства для того, чтобы составить конкуренцию на мировом рынке. Для реализации инноваций необходимо обеспечить предпосылки введения эффективных механизмов управления инновационной деятельностью на уровне сельскохозяйственных организаций [1].

С позиций сущности и содержания необходимо рассматривать также инновационные возможности, или потенциал, сельскохозяйственных организаций и их инновационную активность.

По мнению ряда авторов, инновационный потенциал отождествляют с понятиями научного, интеллектуального, творческого и научно-технического потенциалов; также инновационный потенциал рассматривают как упорядоченную совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъектов рынка; возможностей использования производительной силы ресурса и др. [2].

Исходя из вышесказанного, следует отметить, что инновационная деятельность и в целом инновационный процесс могут успешно осуществляться при наличии *инновационных возможностей*, которые представляют собой меру потенциальной способности и готовности организаций, в том числе и финансовую, выполнять поставленные конкретные инновационные задачи. Изменение возможностей (потенциала) сельскохозяйственных организаций осуществляется через формирования проектов, осваиваемых ими в сфере производства и услуг. Инновационная активность сельскохозяйственной организации – это интенсивность внедрения ею инновационных проектов.

Если ресурсный потенциал и система отношений находятся по сравнению с другими хозяйствами (например, района) на низком уровне, и если в хозяйстве станут осваивать псевдоинновации (псевдоинновационные проекты), то получат высокий уровень инновационного потенциала. Если станут осваивать не псевдо-, а микроинновации (микроинновационные проекты), то инновационный потенциал будет более низкий. Если осваивать не псевдо- и не микроинновации, а сразу улучшающие инновации (улучшающие инновационные проекты), то инновационный потенциал будет еще ниже и т.д.

Собственные финансовые средства организации (в том числе государственные субсидии), выделяемые на освоение конкретной инновации, направляются на приобретение определенной части инновационных ресурсов, в том числе оборотных средств, и реформирование системы отношений, что в конечном итоге повышает ее инновационные возможности, то есть инновационный потенциал. Определенная часть необходимых ресурсов (материально-технических), технологий и отношений инновационного проекта имеется в наличии в организации.

Преимуществом внедрения инноваций в птицеводстве является возможность реализации не только мяса, но и яиц. В результате именно крупные птицефабрики Новосибирской области стали приоритетными объектами для инноваций. Среди крупнейших участников рынка следует, в первую очередь, отметить Птицефабрику АО «Октябрьская». В настоящее время организация включает в себя пять птицефабрик, кроме того, имеются

мощности по производству кормов. В целом, организационная структура предприятия в большей мере ориентирована на инновации. Она позволяет выделить конкретные подразделения, отвечающие за внедрение инноваций, поэтому реализация проектов происходит своевременно. Внедрением инноваций занимается коммерческий департамент, которому предоставляются значительные объемы финансирования. Благодаря наличию коммерческого департамента, а не отдела сбыта, как на большинстве организаций комплекса, создается возможность формирования более сильных рыночных преимуществ, однако, такое управление маркетингом возможно только в крупных компаниях, поскольку расходы на содержание департамента весьма велики, они должны покрываться значительной выручкой, собственным капиталом и фондоемкостью (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Основные экономические показатели деятельности АО «Птицефабрика Октябрьская» за 2011-2015 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2015 год к 2011 году, %
Выручка, тыс. руб.	242827	319055	267389	325187	449287	185,02
Себестоимость продаж, тыс. руб.	225489	289819	215487	291489	391822	173,77
Прибыль от продаж, тыс. руб.	17338	29236	51902	33698	57465	331,44
Чистая прибыль, тыс. руб.	12870	23389	41587	26959	45988	357,33
Активы, тыс. руб.	91889	125787	165372	215487	265589	289,03
Внеоборотные активы, тыс. руб.	35487	45129	65357	87144	119987	338,12
Оборотные активы, тыс. руб.	56402	80658	100015	128343	145602	258,15
Собственный капитал, тыс. руб.	86759	99629	123018	164605	191564	220,80
Рентабельность продаж, %	7,14	9,16	19,41	10,36	12,79	179,13
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	5,30	7,33	15,55	8,29	10,24	193,13
Рентабельность активов, %	18,87	23,24	31,38	15,64	21,64	114,67
Рентабельность собственного капитала, %	14,83	23,48	33,81	16,38	24,01	161,83
Фондоемкость производства	14,61	14,14	24,44	26,80	26,71	182,74
Оборачиваемость активов, дни	138,12	143,90	225,74	241,87	215,76	156,21
Оборачиваемость внеоборотных активов, дни	53,34	51,63	89,22	97,81	97,48	182,74
Оборачиваемость оборотных активов, дни	84,78	92,27	136,53	144,06	118,29	139,52
Оборачиваемость собственного капитала, дни	130,41	113,98	167,93	184,76	155,63	119,34

Главной особенностью птицеводства выступает высокая доля затрат на кормовую базу в структуре расходов, поэтому одной из инноваций следует считать организацию высокоэффективного кормового производства. Не менее значимой инновацией следует считать создание безотходного производства. Обычно цикл убоя и потрошения предполагает удаление всех внутренностей кур, после чего они утилизируются.

Представленные в таблице1 экономические показатели деятельности организации хорошо иллюстрируют значимость инноваций для ее бизнеса. Прежде всего, следует отметить существенное увеличение выручки на 85,02%, что характерно для быстро развивающегося бизнеса, при этом, как правило, подобной динамики продаж достигают только организации, недавно вошедшие на рынок, а прирост продаж обеспечивается инновациями. Себестоимость продаж возрастает на 73,77%, в то время как выручка опережает рост себестоимости, следовательно, в долгосрочном периоде организация обеспечивает повышения эффективности управления производственными затратами. Прибыль от продаж компании возрастает в 2,3 раза. Таким образом, организация осуществляет активную инвестиционную политику, причем основным направлением расширения бизнеса выступают вложения в производство, поэтому за пять лет сумма собственных средств возрастает в 2,2 раза, иначе говоря, величина собственного капитала наращивается несколько более медленными темпами, чем сумма активов компании, которая увеличивается в 2,8 раза.

В дальнейшем повышение эффективности бизнеса сопровождается и усилением зависимости компании от технологической составляющей, прежде всего, инноваций, что находит свое выражение в возрастании фондоемкости выпуска продукции в 1,8 раза.

Среди других инноваций можно выделить создание колбасного цеха, который был открыт в 2015 году. Ранее производство колбас также осуществлялось, но было организовано на базе производства полуфабрикатов. С открытием колбасного цеха организация получила возможность снижения затрат, поскольку в птицеводстве всегда существует определенная доля бракованной продукции. Компания стремится к расширению продуктового ряда, что также можно считать инновацией, поскольку в большинстве птицеводческих хозяйств выпускаются только тушки и куриные яйца. В то же время, в организации выпускается более 220 видов продукции.

Также следует отметить, что организация ориентируется и на перспективные направления создания инноваций. В частности, с учетом данных по рынку, планируется строительство второй очереди колбасного цеха, которую предполагается запустить в 2019 году. В течение 2017 года предполагается расширение цеха фасовки [4].

Производственные инновации охватывают расширение продуктового ряда и снижение затрат. По каждому из направлений можно выделить по одной основной инновации, также создавались второстепенные инновации, с основными не связанные. По продуктовому направлению это формирование безотходного цикла производства, который позволил организации снизить производственные затраты, одновременно расширился перечень предлагаемой продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Першукевич П.М., Першукевич И.П. Методические основы оценки инновационного потенциала сельскохозяйственных организаций//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – № 7. – С. 54–57.

2. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / В.Д. Грибов, Л.Н. Никитина. – М.:ИНФРА-М, 2012. – 310 с.

3. Годовые отчеты АО «Птицефабрика Октябрьская» за 2011-2015 гг.

4. Абакарова Р. Ш. Создание благоприятных условий для инновационного развития аграрно-промышленного комплекса // Вестник ИрГТУ. 2015. №4 (99). –168с.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.А.Измайлов, студент
О.В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Глобализация рыночной экономики, вступление России во Всемирную торговую организацию, обострение кризисных явлений за последние годы и усложнение конкуренции на внутренних аграрных рынках страны существенно повлияли на тенденции развития финансово–хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций и динамику производства сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: Анализ, финансовая устойчивость, сельское хозяйство, экономическая эффективность.

В этих условиях развития большое значение для эффективного развития и расширения финансово–хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций приобретают: усиление государственной поддержки указанных экономических субъектов, повышение их конкурентоспособности, предпринимательской деятельности, инвестиционной привлекательности и финансовой устойчивости; обеспечение в этих организациях эффективности использования всего производственного потенциала, в том числе биологических и земельных активов, путем внедрения передовых инновационных форм и методов организации производства, труда и его оплаты.

В успешном решении этих задач важная роль принадлежит рационализации управления сельскохозяйственным производством и сбытом сельскохозяйственной продукции.

Система показателей, характеризующих объем реализации продукции и ритмичности продаж. Для характеристики объема реализации продукции в стоимостном выражении используются показатели реализованной и товарной продукции.

Реализованная продукция – оплаченная, если учитывать ее «по оплате». Допускается также учет реализованной продукции «по отгрузке» – учитывается продукция, отправленная в адрес покупателя, но пока еще не оплаченная.

Товарная продукция – это стоимость всей произведенной продукции и выполненных работ, не включая остатки незавершенного производства и внутрихозяйственный оборот. Выражается она в оптовых ценах, действующих в отчетном году или в базовых единицах производства.

Анализ реализации продукции (выручки от продаж). В рыночных условиях показатель реализации продукции принимает первостепенное значение. Реализация продукции является завершающей стадией кругооборота средств предприятия и связующим звеном между производителем и потребителем. От объема реализации зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, показатели оборачиваемости производственных ресурсов, рентабельности продаж и основной деятельности. Анализ реализации продукции тесно связан с анализом договорных обязательств по поставкам продукции (выполнении работ). Источниками информации для данного вида анализа являются форма бухгалтерской отчетности №2– Отчет о финансовых результатах, данные аналитического учета.

Анализ ритмичности. Большое значение для целей исследования финансово-хозяйственной деятельности предприятия имеет анализ ритмичности производства продукции. Анализ ассортимента и номенклатуры предприятия. Для обеспечения наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей продукции необходимо, чтобы предприятие выполняло план не только по общему объему продукции, но и по ассортименту (номенклатуре). Особо важное значение для предприятия имеет выполнение долгосрочных контрактов по поставкам товаров (на выполнение работ, оказание услуг). Это гарантирует предприятию сбыт продукции, своевременную ее оплату, или даже предоплату, получение товарных и денежных кредитов и т.д.

Ассортимент – перечень наименований выпускаемой предприятием продукции с

указанием ее выпуска по каждому виду. Он бывает полный, групповой и внутригрупповой. Анализ ассортимента продукции состоит в основном в установлении параметров однородности, степени устаревания продукции.

Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. Коэффициент рентабельности продаж отражает доход компании на каждый заработанный рубль и может быть полезен как для правильной интерпретации данных об обороте, так и для экономических прогнозов в условиях ограниченного объема рынка, сдерживающего рост продаж.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные проблемы организации и проведения экономического анализа на предприятиях АПК: Материалы Интернет конференции. – Саратов: Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, 2013. – 88 с.

2. Асташов Н. Е. Организация сельскохозяйственного производства: учебник для вузов / Н.Е. Асташов. – М.: Академический проект, 2012. – 464с.

3. Афанасьев В. Н., Маркова А. И. Статистика сельского хозяйства: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 272 с.

4. Борисович В.И. Прогнозирование и планирование экономики. Учеб.пособие для вузов. – 2009. – 189с.

5.Бутко И.В., Ванин Ю.Д. Экономическая эффективность растениеводства узкой зерновой специализации // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – Т. 4. – № 4. – С. 13 – 17.

УДК 657.6:34

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ВЫПУСКА И ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Д.О. Караваева, студентка
Е.В. Убоженко, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Данная статья раскрывает основные аспекты вопроса о нормативном регулировании проведения аудиторской проверки выпуска и продажи готовой продукции. Рассмотрены три уровня нормативного регулирования аудиторской проверки операций по учету готовой продукции. Изучены и проанализированы нормативные документы, регламентирующие правила проведения аудиторской проверки.

Ключевые слова: готовая продукция, аудиторская проверка, аудиторское заключение, нормативное регулирование, аудитор.

Готовая продукция представляет собой конечный продукт производственной деятельности организации и от ее правильного и достоверного учета зависит уровень эффективности хозяйствования организации в целом, поэтому аудит выпуска, отгрузки и продажи готовой продукции является одним из наиболее важнейших вопросов при проведении аудиторской проверки в организации.

Цель данной статьи – проанализировать нормативное регулирование проведения аудиторской проверки выпуска и продажи готовой продукции, на различных уровнях.

Нормативное регулирование аудиторской проверки операций по учету готовой продукции имеет 3 уровня. Документами первого уровня являются федеральные законы, в которых содержатся законодательные нормы осуществления аудиторской деятельности. Единственным на сегодняшний день такого рода документом является Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ. В данном законе находят отражение основные понятия и аспекты аудиторской деятельности, лиц, осуществляющих аудит, аудиторских организаций и услуг, сопутствующих аудиту. Кроме того, в нем приведены

права и обязанности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, а также свод прав и обязанностей аудируемых лиц и лиц, заключивших договор на оказание аудиторских услуг [1, с. 88].В соответствии с Федеральным законом, аудит представляет собой независимую проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица с целью выражения мнения о ее достоверности [2, п. 3 ст. 1].Следующий уровень нормативного регулирования аудита представлен международными стандартами аудита, утвержденных Приказом Минфина России от 24.10.2016 N 192н (ред. от 30.11.2016) «О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации». Данный приказ вступил в силу на территории Российской Федерации с 1 января 2017 года и включает введение 30 международных стандартов. Международные стандарты аудита разрабатываются Международной федерацией бухгалтеров, которая объединяет членов более 160 национальных бухгалтерско-аудиторских объединений и профессиональных организаций из 125 стран мира. Главным назначением данных стандартов является установление норм аудита, применяемых всеми субъектами финансово-хозяйственной деятельности и прежде всего арбитражным судом. Стандарты содержат в себе основные правила проведения аудиторской проверки и составления аудиторского заключения. Важно отметить, что с помощью этих стандартов, аудитор выбирает необходимый масштаб, глубину аудиторской проверки и ее методику. Стандарты аудита регулируют взаимоотношения аудиторских фирм, организаций, налоговых и других служб, осуществляющих проверку законности деятельности организации.

Третий уровень нормативного регулирования включает в себя стандарты профессиональных аккредитованных аудиторских объединений, которые устанавливают правила организации аудиторской деятельности и проведения аудита для членов таких объединений, а также осуществляют регулирование специфических вопросов аудиторской деятельности на уровне объединений, министерств и ведомств [1, с. 95].

Документы данного уровня регламентируют порядок осуществления аудиторскими организациями проверок применительно к отдельным отраслям, по конкретным вопросам налогообложения и т.д. К этому же уровню можно отнести внутренние стандарты аудита, устанавливаемые профессиональными аудиторскими объединениями для своих членов.

Деятельность саморегулируемых организаций аудиторов подлежит государственному контролю, который осуществляется таким органом исполнительной власти как Министерство финансов Российской Федерации. Данное право за Министерством финансов закреплено на основании пункта 2 Постановления Правительства РФ от 22.11.2012 N 1202 (ред. от 16.04.2016) «Об утверждении Положения о государственном надзоре за деятельностью саморегулируемых организаций». Государственный контроль проводится в форме плановых и внеплановых проверок.

Целью аудита готовой продукции и ее реализации является проверка полноты оприходования готовой продукции, правильности расчета выручки от ее реализации и себестоимости реализованной продукции. При проведении аудита учета готовой продукции аудиторы решают следующие основные задачи:

- проверка обоснованности выбора и правильности применения метода оценки готовой продукции, закрепленной в учетной политике организации;
- проверка полноты оприходования готовой продукции на склад (при его наличии);
- проверка соответствия объемов и себестоимости реализованной продукции первичным документам.

При проведении аудиторской проверки учета готовой продукции основными источниками информации служат: первичные документы и регистры учета готовой продукции, отчетность организации, Приказ об учетной политике организации, карточки складского учета, прейскурант цен, договоры на поставку продукции, счета-фактуры, бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках и иные документы, отражающие хозяйственные операции по учету наличия и движения готовой продукции в организации

Все действия аудиторов в ходе проведения аудиторской проверки направлены на достижение главной цели – формирование аудиторского заключения. Составление аудиторского заключения производится в соответствии с Международным стандартом 3402

«Заключение аудитора обслуживающей организации, обеспечивающее уверенность, о средствах контроля обслуживающей организации» [3, с. 152].

Итак, аудит готовой продукции на всех уровнях является важной частью аудиторской проверки деятельности аудируемого лица, управления им и способствует осуществлению успешной деятельности организации в конкурентной среде рыночных отношений. Можно констатировать, что задачи и функции аудита готовой продукции производственной организации – это первое, что необходимо определить перед началом проведения процедуры аудита, так как именно правильная постановка задач и функций влияет на результат аудита любого участка учета, в том числе и аудита готовой продукции, поэтому необходимо проводить аудиторскую проверку с учетом всех действующих на сегодняшний день нормативных требований и стандартов [4, с. 572].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кочинев Ю.Ю. Аудит: теория и практика / Ю.Ю. Кочинев – 5-е изд., перераб. и доп. – Спб.: Питер, 2011. – 448 с.

2. Об аудиторской деятельности Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.10.2016).

УДК 338.3

ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Д.О. Караваева, студентка
Е.В. Убоженко, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье характеризуется готовая продукция и ее роль в хозяйственной деятельности организации. Проанализированы нормативно-правовые акты, содержащие показатели готовой продукции. Рассмотрены основные понятия, выделены стадии учета и стадии реализации готовой продукции.

Ключевые слова: готовая продукция, учет готовой продукции, цена, себестоимость, рентабельность.

«Готовая продукция является частью материально-производственных запасов, предназначенных для продажи (конечный результат производственного цикла, активы, законченные обработкой (комплектацией), технические и качественные характеристики которых соответствуют условиям договора или требованиям иных документов, в случаях, установленных законодательством)» [1, ст. 199].

Цель настоящей статьи – охарактеризовать готовую продукцию и ее роль в хозяйственной деятельности организации.

Необходимо выделить требования, предъявляемые к готовой продукции, которые заключаются в следующем:

- предназначена для продажи;
- подлежит сдаче на склад;
- не требует последующей обработки;
- удовлетворяет техническим и качественным характеристикам.

Процесс выпуска готовой продукции для организаций, занимающихся производственной деятельностью, является основополагающим элементом, а также одним из важнейших этапов для достижения своей основной цели – получения прибыли.

Готовая продукция представляет собой вид активов организации, предназначенных для последующей реализации.

Изготовление продукции в процессе производства является основным источником ее поступления, а реализация готовой продукции, в свою очередь, является основным источником дохода производственной организации.

Правильность учета готовой продукции имеет прямое влияние на корректность формирования налогооблагаемой базы, на расчет себестоимости продукции и на финансовый результат предприятия в целом.

В отношении учета готовой продукции законодательством предусмотрены количественные и стоимостные показатели. Количественный учет готовой продукции ведется в единицах измерения, принятых в той или иной организации, исходя из физических свойств выпускаемой продукции. Такими показателями могут быть: объем, вес, площадь, линейные единицы, штуки и т.д. [1, ст. 201].

Синтетический и аналитический учет готовой продукции на предприятии должен обеспечить получение всех необходимых данных для составления бухгалтерской отчетности, поэтому разработка номенклатуры готовой продукции имеет важное значение для четкой и правильной организации ее учета и движения.

Для стоимостного выражения в учете готовой продукции на предприятии могут быть использованы учетные цены. В качестве учетных цен на готовую продукцию могут быть применены:

- фактическая производственная себестоимость;
- нормативная себестоимость;
- договорные цены;
- другие виды цен [1, ст. 204].

В процессе изготовления продукции формируется ее себестоимость. Цена, по которой готовая продукция будет реализована покупателю, должна быть сформирована с учетом фактической себестоимости продукции и уровнем рыночных цен на данный вид продукции, а также с учетом величины прибыли, которую организация планирует получить от продажи продукции. Поэтому правильное исчисление и отражение в учете себестоимости готовой продукции напрямую влияет на рентабельность.

Момент реализации продукции является конечным результатом экономической деятельности организации. Готовая продукция считается проданной только в том случае, если право собственности на нее перешло от продавца к покупателю. Этот момент также является фактом признания выручки.

Реализация готовой продукции включает в себя три основных стадии:

- выпуск готовой продукции из производства и ее сдача на склад (при его наличии);
- отгрузка готовой продукции покупателю;
- произведение расчетов за отгруженную продукцию.

Отгрузка готовой продукции происходит по заключенным с покупателями договорам, в которых должны быть прописаны основные условия реализации продукции: срок и место поставки, срок и вид расчетов, срок и вид предоставляемых для взаиморасчетов документов и т.п. На основании документов, отражающих отгрузку и расчеты за готовую продукцию, определяется объем выручки.

Выручка предприятия, полученная в ходе продажи продукции, также важна с точки зрения внутреннего учета связанных показателей, расходов, формирующих себестоимость, а также формирования финансового результата и оценки рентабельности хозяйственной деятельности организации [2].

Кроме этого, объем реализации продукции в стоимостном выражении характеризует финальный результат экономической деятельности организации.

Как отмечалось ранее, реализация продукции является завершающим этапом оборота хозяйственных средств организации. После этого организация может продолжать ведение своей деятельности, при этом используя денежные средства, вырученные от реализации продукции. После исполнения своих налоговых и коммерческих обязательств, организация снова направляет оставшиеся денежные средства в оборот.

Таким образом, продажа готовой продукции представляет собой конечную цель хозяйствования организации и заключительным этапом кругооборота средств организации, используемых в процессе производства, по завершении которого могут быть определены финансовые результаты деятельности и эффективность производства организации. Готовая продукция является основной частью всей продукции производственной организации,

поэтому при выборе методов организации бухгалтерского учета она занимает наиболее важное место. Важно отметить, что учет готовой продукции, ее отгрузки и продажи, напрямую влияет на финансовые показатели деятельности организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О бухгалтерском учете Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс: http://www.consultant.ru].

2. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: Приказ Минфина России от 28.12.2001 N 119 н (ред. от 24.10.2016). – 2016.

УДК 631.1:636.2.085

ЗНАЧЕНИЯ КОРМОВОЙ БАЗЫ ДЛЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

В.В. Каракулов, магистрант
А.Ф. Манзяк, магистрант
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Формирование молочного скотоводства, его финансовая результативность, конкурентоспособность продукта в государстве обусловливается, в первую очередь в комовой базе скота, а непосредственно минусом является не высококачественные корма.

Ключевые слова: кормовая база, корма, эффективность производства молока

Основным условием, влияющим на создание кормовой базы молочного скотоводства, является полноценное кормление скота. Корма и рационы должны удовлетворять потребности половозрастных групп крупного рогатого скота в необходимых им органических, минеральных и биологических активных веществах, что определяет их питательную ценность. Она предусматривает определенный уровень питательности кормов, наиболее полно отвечающий физиологическим потребностям их продуктивности. Первостепенным фактором, определяющим питательную ценность кормов, является содержание в них доступной энергии (кормовые единицы и обменная энергия). Чем выше продуктивность и живая масса животных, тем больше энергии должно быть в 1кг сухого вещества рациона, но потребление сухого вещества корма ограничивается ёмкостью желудочно-кишечного тракта коровы [2].

Важнейшим показателем полноценности корма и рациона является обеспеченность протеином. Кроме того, должно соблюдаться соотношение с сахаром и крахмалом. В сельскохозяйственном производстве нет такой культуры, которая содержала бы в себе все показатели питательности на уровне, установленном зоотехническими требованиями. Поэтому в практике кормления в рационах животных используют набор кормов.

Важнейшим элементом рациональной организации производства кормов является совершенствование технологии их заготовки и хранения. При уборке, приготовлении кормов и их хранении хозяйства имеют значительные потери. Это связано с применением устаревших технологий и нарушением сроков уборочных работ. Так, при силосовании в необлицованных траншеях теряется 30-40% и более питательных веществ. Рациональная организация производства, включающая применение прогрессивных методов заготовки и хранения кормов (прессование и активное вентилирование при приготовлении сена, силосование подвяленного сырья, заготовка сенажа и др.), позволяет в 2 раза и более снизить потери питательных веществ, а, следовательно, повысить продуктивность кормового гектара. Это улучшает качество кормов, снижает их себестоимость, повышает эффективность кормопроизводства и животноводства.

Различные сочетания кормов в рационах повышают или уменьшают переваримость, что влияет на уровень эффективности их использования. Отсутствие в рационах тех или

других питательных элементов ведет к перерасходу кормов в расчете на общий объем и единицу продукции и соответственно к повышению ее себестоимости.

В молочном скотоводстве все еще недостаточно уделяется внимания сбалансированному кормлению, а оно является существенным резервом дальнейшего повышения эффективности использования кормов и производства молока.

Корма и кормление – наиболее действующий из факторов внешней среды, из которых на 50-80% зависит продуктивность коров, а от микроклимата, условий содержания – на 25-10% соответственно[1].

Следовательно, состояние производства и использование кормов определяет уровень развития и эффективность производства молока. Недостаток кормов и низкий уровень кормления является главной причиной неудовлетворительного развития молочного скотоводства, из-за которой генетические возможности животных используются лишь на 30-50%. А вместе с тем, чем больше используется кормов в расчете на животное, повышая уровень кормления, тем меньше расход кормов на производство молока и ниже его себестоимость.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андрейчук В.Г. Экономика аграрных предприятий: учебник. – 2-е изд., доп. и переработанное / У.Г. Андрийчук. – К.: КНЭУ, 2012. – 624 с.

2. Болычева Е.А. Создание рациональной кормовой базы – важное условие эффективного функционирования и развития молочного скотоводства. // Инновационное развитие и повышение эффективности агропромышленного комплекса региона: материалы всероссийской научно-практической конференции. – Курск. - С. 232-235

3. Буяров В.С. Эффективность производства молока в племенных предприятиях Орловской области /В.С. Буяров, А.В. Буяров, А.А. Ветров, О.В. Беспалова, Т.В. Юдина // Вестник Орел ГАУ.-2016.-№1.-С.69-81.

УДК 657.6+331.2(571.14)

АУДИТ СОБЛЮДЕНИЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ПРИОБСКОЕ»

Е.И. Карболина, студентка
Г.В. Белова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье раскрывается понятие трудового законодательства, а также проводится аудит расчетов с персоналом по оплате труда на примере ЗАО «Приобское».

Ключевые слова: трудовое законодательство, трудовые отношения, заработная плата.

Для проведения аудита расчетов с персоналом по оплате труда в организациях проверяется соблюдение трудового законодательства, а также правильность начисления заработной платы и различных удержаний из нее, оценивается правильность оформления документов и отражения всех видов расчетов между работодателем и его работниками.

В Российской федерации все отношения между работодателем и работником регламентируются трудовым законодательством и иными формами, которые содержат трудовое право.

В свою очередь трудовым законодательством является системой нормативных правовых актов, которые регулируют трудовые отношения. Главным таким актом в нашей стране является Трудовой Кодекс Российской Федерации (ТК РФ).

ТК РФ – сводный федеральный закон, действующий на всей территории РФ [1].

Согласно ТК РФ целями трудового законодательства являются: «…установление государственных гарантий трудовых прав и свобод граждан, создание благоприятных условий труда, защита прав и интересов работников и работодателей…» [1]. В нем также

указаны и основные задачи данного законодательства, ими выступают: «…создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства, а также правовое регулирование трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений» [1].

В Трудовом Кодексе РФ сказано, что «Трудовые отношения - отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции в интересах, под управлением и контролем работодателя, подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором»[1].

Также в нем есть и определение оплаты труда: «Заработная плата (оплата труда работника) - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты» [1].

Источниками информации при данном аудите будут служить такие документы как: первичные документы по учету операций по оплате труда (приказа, распоряжения, штатное расписание, табели учета и т.д.), так и регистры аналитического и синтетического учета (журналы-ордера, расчетно-платежные ведомости, лицевые счета, оборотно-сальдовые ведомости по счетам 68, 69 и 70, декларации по страховым взносам в Пенсионный фонд РФ и фонды социального страхования).

Типичными ошибками являются:

– в организации не применяются типичные формы первичных документов по оплате пруда;

– не ведутся табели учета рабочего времени;

– оплата строительных работ включается в себестоимость продукции (работ, услуг) для целей налогообложения;

– суммы премий и выданных подарков не включают в совокупный доход работников;

– не правильно начисляется налог на доходы физических лиц;

– неправильный расчет сумм по прочим видим оплат.

На примере ЗАО «Приобское» проводится аудит расчетов с персоналом по оплате труда. Последовательность действий аудитора будет выглядеть следующим образом:

Перед началом проверки аудитор рассчитывает уровень существенности и оценивает систему внутреннего контроля (СВК). В ЗАО «Приобское» существенность в 2016 г. с округлением составила 2900 тыс. руб., а СВК оценена как положительная.

При аудите расчетов с персоналом по оплате труда проверку разбивают на 5 этапов. Они рассмотрены на примере аудита в ЗАО «Приобское»:

Таблица 1 – РД «Аудит правильности оформления первичных документов по учету расчетов с персоналом по оплате труда» в ЗАО «Приобское» за 2016 г.

Дата проверки	Наименование проверяемого документа	Дата составления документа	№ док.	Заключение аудитора о характере выявленных нарушений или об их отсутствии
01.02.17 г.	Форма № Т-1 «Приказ (распоряжение) о приеме на работу»	09.01.16 г.	01/1к	Отсутствует личная подпись работника
	Форма № Т-8 «Приказ (распоряжение) о прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении)	23.01.16 г.	02к	Отсутствует личная подпись работника, нет отметки о рассмотрении приказа в профсоюзе.

На первом этапе проверяется наличие и правильность локальных нормативных актов, приказов (распоряжений) о приеме на работу, трудовых договоров, приказов (распоряжений) об увольнении. Результаты проверки аудитор оформляет в своем рабочем документе (РД). В таблице ниже приведен фрагмент РД аудитора по ЗАО «Приобское».

Из данного документа аудитор выявил несколько незначительных нарушений, а именно, что в ЗАО «Приобское» первичная документация оформляется не в полном объеме.

На втором этапе аудитор проверяет правильность начисления заработной платы, а также правильность отражения корреспонденции счетов со счетом 70. Результаты расчетов аудитор также оформляет в рабочем документе аудитора, фрагмент с ошибками в расчетах приведен в таблице.

Таблица 2 – РД «Проверка правильности начисления заработной платы» в ЗАО «Приобское» за 2016 г.

ФИО	должность	документ	Начислено руб	Следует начис-лить	Отклонение (+/-), руб	перепл ата	недо плата
Вальков П.Д.	Раб. строй. цеха	Расчетная ведомость за декабрь 2016г	16726,23	16725,43	-0,80	0	0,80
Васильев В.Г.	Раб. строй. цеха		18892,56	18890,57	-1,99	0	1,99
х	х	х	467752,6	467726,1	-26,53	0	26,53

По рабочему документу аудитор установил, что в ЗАО «Приобское» иногда случаются ошибки в расчетах, из-за чего общество недоплатило своим работникам в общей сложности 26,53 руб. Это не является серьезной ошибкой, так как сумма отклонений меньше уровня существенности, а значит, что данное отклонение не влияет на финансовый результат. При проверке корреспонденции счетов ошибок не обнаружено.

На третьем этапе устанавливается правомерность выплат, это значит, что аудитор проверяет приказы о премировании рабочих, о материальных выплатах и так далее. В обществе аудитор установил, что данные приказы есть в наличии и оформляются в соответствии с законодательством.

На четвертом этапе устанавливается правомерность и полнота удержаний из заработной платы, сравниваются данные расчетно-оборонной и расчетной ведомостей. Данные для расчетов аудитор берет по работникам, в расчете заработной платы которых не было допущено ошибок. Все данные и расчеты аудитор отражает в РД. Фрагмент такого документа приведен в таблице.

Таблица 3 – РД «Аудит правильности удержаний из заработной платы» в ЗАО «Приобское» за декабрь 2016 г.

Ф.И.О. работника	Расчетно-оборотная ведомость					Расчетная ведомость	Откло-нения
	Начислено	Удержано	Долг за обществом	Долг за работником	Сумма к выплате	Сумма к выплате	
Голов А.Г.	17339,60	8682,00	5,30	3012,30	5640,00	5640,00	0
Клыгин М.Е.	13633,80	27923,00		2867,90	-17157,10	-17157,10	0
Шилин К.Ю.	27918,35	12824,84	3,51		15090,00	15090,00	0
Итого:	169716,48	132840,99	13,21	34657,21	2205,07	2205,07	0

По правомерности удержаний аудитор ошибок не выявил.

На последнем, пятом этапе аудитор сравнивает данные финансовой отчетности с данными регистров синтетического и аналитического учета. Фрагмент рабочего документа аудитора приведен в таблице ниже.

Таблица 4 – РД «Аудит сравнения данных финансовой отчетности с данными синтетического и аналитического учета» в ЗАО «Приобское» за 2016 г.

Название налога	Дебит	Кредит	Сумма отчислений, тыс. руб.	Отклонения (+,-)
Расчеты по социальному страхованию	69.1.0	50	12665,48	0
		51	899780,66	0
	20	69.1.0	279053,00	0
	23		211062,00	0
	25		70115,00	0
	26		153218,87	0

По проверке аудитор нарушений и отклонений не обнаружил.

В заключение всех этапов аудитор формирует свое мнение и отражает его в РД сводной ведомости исправлений и нарушений правил ведения бухгалтерского учета операций по заработной плате. Рабочий документ представлен в таблице.

Таблица 5 – РД «Сводная ведомость исправлений и нарушений правил ведения бухгалтерского учета операций по заработной плате» в ЗАО «Приобское» за 2016 г.

Вид нарушения	Сумма отклонения	Рекомендации аудитора
Нарушения при заполнении первичных документов	не имеют количественного значения	Распечатать и подшить табели учета рабочего времени, заполнить все графы в личных карточках работников, зарегистрировать исполнительные документы
Допускаются погрешности в расчетах начисления заработной платы	26,53 руб. не доплачено работникам	Скорректировать формулу по начислению заработной платы, делать округления по законам математики.

По итогам аудиторской проверки в ЗАО «Приобское» можно сделать ряд выводов:

1. Грубых нарушений у общества аудитор не обнаружил, это значит что отчетность, которую предоставляет общество, абсолютно достоверна.
2. При проверке первичных документов аудитор выявил неполноту их заполнения, обществу необходимо более внимательно относится к документам. По возможности можно внести ряд наказаний для лиц, которые их заполняют.
3. При расчете начисления заработной платы сотрудники расчетной группы допускают небольшие погрешности. Хоть отклонения и оказались несущественными, расчетной группе нужно быть более внимательной при округлении чисел, а лучше и вовсе их не округлять до конечного результата.

Аудит расчетов с персоналом по оплате труда контролируется множеством нормативных актов, которые необходимо не только знать, но и соблюдать. В этом и состоит работа аудитора, помогать различным организациям, оперативно выявлять ошибки, и подсказывать пути их исправлений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)
2. Миронов В.И. Трудовое право России. Учебник / В.И. Миронов. – Москва: Изд-во Журнал. Управление персоналом, 2005. – 523 с.

УДК 657.6-051

АУДИТОРСКИЙ РИСК, ЕГО ОЦЕНКА, ВЗАИМОСВЯЗЬ С УРОВНЕМ СУЩЕСТВЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ПРИОБСКОЕ»

Е.И. Карболина, студентка
Г.В. Белова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье раскрывается понятие аудиторского риска. Проводится его оценка и расчет на примере данных ЗАО «Приобское». Показывается взаимосвязь аудиторского риска с уровнем существенности.

Ключевые слова: Аудиторский риск. Уровень существенности.

Аудиторский риск — это риск того, что аудитор выразит ошибочное аудиторское мнение в тех случаях, когда финансовая отчетность содержит серьезные искажения.

Федеральным правилом (стандартом) № 8 «Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом», утвержденным постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 № 405 определены требования к оценке аудиторского риска. В соответствии с ним аудитор использует свое профессиональное суждение чтобы дать оценку аудиторского риска. При этом аудитор разрабатывает аудиторские процедуры, которые ему необходимы для снижения этого самого аудиторского риска до приемлемого низкого уровня. Правило (стандарт) не определяет какое именно значение является приемлемо низким. Данный вопрос раскрывается во внутренних правилах (стандартах) аудиторской деятельности.

Планируемый аудиторский риск рассчитывается по следующей формуле:

$$АР = ВХР \times РК \times РН \quad (1)$$

где: АР – аудиторский риск;

ВР – внутрихозяйственный риск;

РК – риск контроля;

РН – риск необнаружения.

Дальше рассмотрим понятие уровня существенности.

Уровень существенности - предельное значение искажения бухгалтерской отчетности, начиная с которой квалифицированный пользователь этой отчетности перестанет быть в состоянии делать на ее основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения. [2]

Для определения уровня существенности при планировании и проведении аудита аудиторская организация основываться на внутрифирменных стандартах, если нормативные акты, регулирующие аудиторскую деятельность, не устанавливают более жесткие требования.

На примере ЗАО «Приобское» проводятся расчеты аудиторского риска и уровня существенности.

Сначала аудитор оценивает и проверяет эффективность и надежность системы внутреннего контроля в целом, контрольной среды и отдельных средств контроля в проверяемом обществе. Для этих целей аудиторская организация использует три градации, а именно: высокая, средняя и низкая.

Для оценки системы внутреннего контроля аудитор использует рабочий документ – РД-1 «Тест оценки системы внутреннего контроля».

Исходя из данных рабочего документа, систему внутреннего контроля аудитор оценил, как положительную, а точнее чуть выше среднего, существенных замечаний на данном этапе аудитор не обнаружил.

Далее для выявления вероятности того, что применяемые аудиторские процедуры, позволяют определить наличие ошибки в отчетности и оценить их влияние на принятие соответствующих решений ее пользователей, аудитором был рассчитан уровень

существенности в его рабочем документе РД-2 «Расчет уровня существенности», который представлен в таблице 1.

Таблица 1 – РД-2 «Расчет уровня существенности для ЗАО «Приобское» за 2016 г.

Наименование показателя	Значение базового показателя бухгалтерской отчетности общества, тыс. руб.	Доля, %	Значение показателя, применяемое для нахождения уровня существенности ((ст.3 х ст.4) / 100%), тыс. руб.
Прибыль до налогообложения	7122	5	356,10
Валовая прибыль	1641	2	32,82
Валюта баланса	226772	2	4535,44
Собственный капитал	175761	10	17576,10
Общие затраты общества	62402	2	1248,04
Итого	473698	-	23748,50

Данный уровень рассчитывается по следующей формуле:

$$УС = \sum ЗП/5 \quad (2)$$

где: УС – уровень существенности;

ЗП – значение показателя;

5 – число показателей.

Рассчитан уровень существенности для ЗАО «Приобское» по следующей формуле:

УС = (356,1 + 32,82 + 4535,44 + 17576,10 + 1248,04)/5 = 4749,7 тыс. руб.

В соответствии с положениями приложения правил (стандартов) аудиторской деятельности (ПСАД) «Существенность и аудиторский риск» показатели, применяемые при расчете уровня существенности, не должны отличаться от их среднего значения более чем на 20%. Для проверки данного условия использовалась следующая формула:

$$Отклонения(\%) = (УС - ЗП)/УС \times 100\% \quad (3)$$

Процентные отклонения показателей, используемых при определении уровня существенности для ЗАО «Приобское», составляют, 20%. Аудитор производил расчеты данных показателей в рабочем документе РД-3 «Процентные отклонения показателей», который представлен в таблице 2.

Таблица 2 – РД-3 «Процентные отклонения показателей ЗАО «Приобское» за 2016 г.

Показатель	Уровень существенности, тыс. руб.	Значение показателя, тыс. руб.	Откл., %
Прибыль до налогообложения	4749,7	356,10	0,93
Валовая прибыль	4749,7	32,82	0,99
Валюта баланса	4749,7	4535,44	0,05
Собственный капитал	4749,7	17576,10	2,70
Общие затраты общества	4749,7	1248,04	0,74

С учетом того, что максимальное и минимальное значения показателей отличаются от среднего (4749,7 тыс. руб.) более чем на 20% в большую и меньшую стороны соответственно, необходимо определить новое значение уровня существенности, для этого аудитор убрал из его расчета самый большой и самые маленькие показатели:

УС = (4535,44 + 1248,04)/2 = 2891,74 тыс. руб.

Общий уровень существенности составляет 2891,74 тыс. руб. Данное значение было округлено согласно ПСАД «Существенность и риск в аудите» в пределах 20%, и составило 2900 тыс. руб., следовательно, для ЗАО «Приобское» уровень существенности составляет 2900 тыс. руб.

Данный уровень используется для оценки выявленных искажений по отдельности и в сумме, а также для выражения профессионального мнения о степени достоверности финансовой отчетности.

Следующим элементом деятельности при аудите является оценка аудиторского риска. Уровень внутрихозяйственного риска на основе проведенного тестирования системы внутреннего контроля (СВК) аудитор оценил в 75 %. Тестирование системы бухгалтерского учёта показало, что по отдельным бухгалтерским операциям внутренний контроль на среднем уровне, как следствие, появление единичных и случайных ошибок. Поэтому риск средств контроля определяется аудитором в размере 50 %.

Между риском необнаружения и комбинацией внутрихозяйственного риска и риска средств контроля существует обратная связь. Определение уровня риска необнаружения ниже среднего, а значит, следует проводить аудиторскую проверку более детально, модифицировать аудиторские процедуры. Уровень риска необнаружения составит 25 %.

Планируемый аудиторский риск рассчитывается по следующей формуле:

АР = (0.75 х 0.5 х 0.25) х 100% = 9,4 %

В итоге в ЗАО «Приобское» дана следующая оценка:

- надежность СВК оценена чуть выше среднего
- уровень существенности составил 2900 тыс. руб.
- аудиторский риск оценен в 9,4 %.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

2. Оценка аудиторских рисков и внутренний контроль, осуществляемый аудируемым лицом: Федеральное правило (стандарт) № 8, утвержденное постановлением Правительства РФ от 04.07.2003 № 405.

3. Миронов В.И. Трудовое право России. Учебник / В.И. Миронов. – Москва: Изд-во Журнал. Управление персоналом, 2005. – 523 с.

УДК: 338.432.5

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА ЗА СЧЕТ РАЗВЕДЕНИЯ МУСКУСНЫХ УТОК НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВЬЮНЫ» КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Катасонова, магистрант
О.П.Бунькова, студентка
С.Ю. Смолега, старший преподователь
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Предлагается бизнес-план по разведению мускусных уток и реализации готовой продукции в ОАО «Вьюны». На сегодняшний день только в Новосибирске насчитывается порядка 1 тысячи ресторанов – тех заведений, на которые и может быть рассчитана столь деликатная и недешевая продукция. Мясо мускусных уток планируется продавать охлажденными и копчеными тушками. Данный вид деятельности будет способствовать увеличению финансовых показателей организации.

Ключевые слова: себестоимость, реализация, выручка, финансовое положение.

Мускусная утка (или индоутка) очень не прихотливая птица, уход за которой достаточно прост. Держать выгодно сразу несколько семей – по одному селезню на три самки. Максимальный вес селезня – до 6кг, а самки до 3 кг. За два месяца утенок набирает вес до 2,5 кг и становится пригодным для забоя. За один год самка мускусной утки приносит до 100 крупных яиц весом 70 грамм.

Актуальность проекта заключается в следующем:

1. Меньшее потребление корма, соответственно меньше затрат на содержание.
2. Могут обходиться без водоема.
3. Утка не криклива, не требует особого внимания и ухода. Хорошо переносит зиму и практически не болеет.
4. Мясо мускусных уток более нежное, диетическое и поэтому лучше ценится потребителем.

Анализируемое хозяйство находится в Колыванском районе, Новосибирской области. Основным видом деятельности организации ОАО "Вьюны" является разведение крупного рогатого скота молочного направления, и производство сырого молока. Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что организация ОАО "Вьюны" не имеет существенных обязательств перед кредиторами, и располагает свободными денежными средствами. Следовательно, можно предложить использовать имеющиеся денежные средства для увеличения эффективности производства отрасли животноводства, путем внедрения бизнес - плана по разведению мускусных уток.

Мускусные утки славятся большим количеством диетического, красного мяса, содержание жира в нем не большое. Грудинка является самой вкусной частью. Мясо не имеет специфического вкуса. Разведение ради получения вкусного мяса.

У предприятия уже имеется подходящее помещение, которое можно использовать для содержания уток. Так же потребуются основные затраты, связанные с обустройством птичника и содержанием уток.

Площадь свободного помещения составляет 250 $м^2$, из расчета на 1$м^2$ в среднем приходится 3 утки, планируется закупить 750 голов. Уток выгоднее закупать оптом по цене 250 рублей за голову. Следовательно, на покупку уток придется потратить 187500,00 руб.

Для достойного содержания уток, нужно обустроить помещение лампами, кормушками и поилками, это обойдется почти в 900 тыс. руб.

Достаточное количество корма у организации имеется, закупать его будем по себестоимости, поэтому это значительно сократит наши затраты.

Из оборудования нам понадобится морозильная установка, инкубатор для воспроизводства стада, перощипальная машина для удаления пера, и камера холодного копчения. Оборудование обойдется чуть более 1 млн руб.

У организации ООО "Вьюны" найдется достаточное количество подходящего корма для уток. Поэтому зерно следует закупать по себестоимости хозяйства. Одна мускусная утка в среднем съедает 3 кг. корма, таким образом в год потребуется 2250 кг. корма (22,5 центнера). Себестоимость одного центнера равна 544,23 руб. Затраты на корм в год составят 12245,18 рублей. Так же потребуются затраты на содержание уток. Данные о затратах на обустройство птичника представлены в таблице 1.

Таблица 1– Затраты на обустройство птичника

Наименование	Количество, шт.	Цена за единицу, руб.	Общая стоимость, руб.
Лампы	25	300,00	7500,00
Кормушка для уток	41	1100,00	45100,00
Система ниппельного поения	41	900,00	36900,00

Итак, для создания хороших условий, потребуется 89,5 тыс. руб.

Затраты на покупку необходимого оборудование представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Затраты на оборудование для выращивания уток.

Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Норма амортизации, %	Амортизационные отчисления, руб.
Фермерский инкубатор R-COM	127800,00	25%	31950,00
Перощипальная машина СПРУТ 1000 Prof NEW	98000,00	25%	24500,00

Таким образом затраты на оборудование составили 225800,00 руб. (при ежегодной амортизации размером 56450, 00 руб.).

В качестве подстилки для уток рекомендуется использовать солому. На одну утку в среднем потребуется 16 кг. соломы. Смена подстилки производится один раз в год, для выращивания 750 голов уток потребуется 12 тыс. кг соломы. Такое количество соломы доступно для организации, поэтому закупать солому не нужно, и следовательно можно сэкономить.

Помещение оборудовано 25 лампами мощностью 50 Вт каждая. Необходимая потребность в свете составляет 18 часов. Таким образом, расходы на освещения составят:

50 Вт * 25 шт.*18 часов = 22кВт

Стоимость 1 кВт = 2,43 руб.

22 кВт *2,43 руб. * 365дней = 19513,00 рублей.

В среднем одна утка выпивает литр воды в день. Следовательно, потребуется примерно 274м^3 литра воды в год.

274 м^3 * 13,08 руб. = 3583,92 руб.

Примерный расход воды на производственные нужды составляет в среднем 100 м^3 / мес.

100 м^3 / мес. * 12мес. * 13,08 руб. = 15696,00 рублей.

Производственная себестоимость единицы продукции представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет производственной себестоимости единицы продукции.

Вид затрат	На годовой объем уток (3100 голов.), руб.	На 1 утку, руб.
Корма	12245,18	3,95
Амортизационные отчисления	56450, 00	18,21
Сырье (утята)	187500,00	60,48
Электроэнергия и вода	38792,92	12,51
Обустройство помещения	89500,00	28,87
ИТОГО		124,02

Из данного количества уток – 3100 голов, будет несколько направлений:

1. Воспроизводство стада - 130 гол.
2. Охлажденная тушка - 870 гол.
3. Полуфабрикаты (суп. набор, крылья + ножки) - 1000 гол.
4. Копченая грудка - 1000 голов.
5. Копченая тушка - 1100 голов.
6. Перо - 372000,00 кг.

Утиное перо ценится ниже гусиного, так как оно мельче его, менее упруго, легче сваливается в комки, содержит меньше пуха. В год с уток получается 372 кг.пера. Выгоднее всего будет сдавать его оптом по цене 40 руб. кг. В год организация от продажи пера получит 14880,00 рублей.

Таблица 4 –Затраты на хранение и копчение мяса.

Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Норма амортизации, %	Амортизационные отчисления, руб.
Морозильная установка	74180,00	20%	14836,00
Камера холодного копчения КС–3ХК/ЭАБ–900	800000,00	10%	80000,00

Таким образом, затраты на оборудование составили 874180,00 руб. (при ежегодной амортизации размером 94836,00 руб.).

Численность персонала и заработная плата.

Забой уток будет происходить ежемесячно по 50 голов, следовательно, оборот за год 600 голов. С таким количеством вполне справится 4 работника.

Таблица 5 – Численность персонала и оплата труда.

Персонал	Численность, чел.	Заработная плата, руб.	Годовой ФОТ, руб.
Постоянные работники	4	15000,00	768000,00
Страховые взносы	X	X	230400,00

Ежегодный фонд оплаты труда составит 768000,00 рублей (страховые платежи 230400,00 руб.)

Маркетинговые исследования показали, что реализационная цена в предлагаемом проекте должна составлять:

1. Утка тушка (охлажденная) 250 руб. - 1 кг.
2. Утиная грудка холодного копчения около 300 руб. - 1кг
3. Суповой набор - 150 руб.
4. Ножки + крылья - 130 руб.
5. Копченая тушка - 400 руб.

Этим самым занимается выгодное положение среди конкурентов, не превышая размер торговой накрутки, и, соблюдая закон цены. Проведя маркетинговые исследования в секторе данной продукции, было выявлено, что функционирующих конкурентов на сегодняшний день не выявлено.

Каналы реализации.

Что касаемо формирования выручки, то она будет складываться из двух направлений:

Продажа охлажденного мяса мускусной утки в рестораны г. Новосибирска.

Таблица 5 – Реализация мяса мускусной утки в рестораны.

Наименование ресторанов	Объем поставок, кг.	Цена, руб.	Выручка, руб.
Ресторан "Пэрис"	1000	300	300000,00
Ресторан "Старая Пристань"	900	300	270000,00
Ресторан "Fresco"	750	300	225000,00
Ресторан "Максимилианс"	950	300	285000,00

Итак, только от поставки мяса в рестораны мы получим выручку 1080000,00рублей. Вторым направлением реализации является, продажа мяса холодного копчения в магазины г. Новосибирска (Таблица 6).

Таблица 6– Реализация мяса мускусной утки в магазины.

Наименование магазина	Готовая продукция	Объем поставок, кг.	Цена, руб.	Выручка, руб.
ООО"Горожанка"	Холодного копчения	1600	350	560000,00
	Охлажденная	1000	300	300000,00
ООО"Холидей"	Холодного копчения	1800	350	630000,00
	Охлажденная	1200	300	360000,00
ООО"Быстроном"	Холодного копчения	1300	350	455000,00
	Охлажденная	1100	300	330000,00
ООО"Авоська"	Холодного копчения	1300	350	455000,00
	Охлажденная	1100	300	330000,00

Общая сумма выручки от реализации мяса мускусной утки составит: 4500000,00рублей.Исходя их вышеприведенных расчетов, прибыль составит 1543296,00 руб., уровень рентабельности – 52,2 %, срок окупаемости проекта – 22,9 мес. Данные показатели эффективности позволят значительно улучшить финансовое состояние организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 134 с.

2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.

3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 149 с.

УДК: 338.432.5

УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОНЕВОДСТВА И ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕРАБОТКИ ЕГО ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЩЕГЛОВО» ЧАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Катасонова, магистрант
А. Жанакбаева, студентка
С.Ю. Смолега, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Коневодство как цель реализации мяса позволяет укрепить финансовое положение организации и принести дополнительный доход. Основная гарантия соответствия продукта халяльной пище – добровольная сертификация. Сертификат выдается после тщательной и скрупулезной проверки продукта на соответствие всем требованиям для халяльной пищи.

Ключевые слова: производство, реализация, продукция, выручка, прибыль, эффективность, рентабельность, затраты.

Объект наблюдения – ОАО «Щеглово», расположенное в Чановском районе, НСО.

Основной вид деятельности: животноводство. Основное производство направлено на разведение КРС и переработкой сельскохозяйственной продукции.

Состав выручки, представленный на слайде, свидетельствует о том, что реализация зерновых – основной источник средств для предприятия.

Динамика валовой и чистой прибыли имеет неоднозначную тенденцию. Резкое снижение в 2003г. произошло за счет приобретения и увеличения поголовья скота и сокращения реализации зерновых культур. Организация находится в предкризисном состоянии из-за недостатка собственных средств для формирования запасов, тыс. руб.

Коэффициент финансовой независимости является выше своей нормы, что говорит о независимости от кредитов. Вследствие этого предлагается бизнес-план по разведению коневодства с целью реализации мяса конины.

Имея заброшенную конюшню, организация запланировала приобрести 50 голов мясного направления для разведения поголовья и реализации мяса контрагентам. Для

эффективности данного направления предлагается использовать побочный продукт – копчено-вареную конину и конскую колбасу как еще один источник максимизации прибыли. Для осуществления данного бизнес-плана будут использованы собственные средства организации.

Халяльные продукты – это продукты питания, выработанные в соответствии с мусульманскими традициями. Наиболее часто это понятие используется для обозначения правильно приготовленной и дозволенной мусульманам пищи.

На каждом этапе производства – тщательный контроль над соблюдением всех санитарно-гигиенических правил. Особое отношение к животным – как до убоя, так и в процессе, и после. Кормление животных, предназначенных для убоя, только натуральным кормом (ГМО, гормоны и добавки запрещены). Продукция Халяль – это не только религиозная составляющая, но и пища, которая отвечает всем требованиям безопасных и чистых продуктов.

Сегодня во многих странах (в магазинах, ресторанах) можно приобрести продукты с соответствующим товарным знаком – «Халяль». Знаком качества, чистоты продукта и следования мусульманским традициям при его производстве.

Для начала необходимо провести реконструкцию заброшенной конюшни общей площадью 430 кв. м., огородить имеющуюся у хозяйства площадь земли для выгула животных. Для упрощения забоя скота нужно приобрести мобильный забойный комплекс и установить его на территории. ИТОГО: почти 213 тыс. руб. На начальном этапе не стоит вкладывать много денег в оборудование и комплектацию конюшни. Для содержания коней вполне подойдет крытое помещение, отдельное стойло, шириною не менее 3 метров. Также должна быть кормушка для еды и поилка. В нашем случае, дополнительно оборудуем помещение воздуховодом вытяжной вентиляции из оцинкованной стали, мощными лампами и закупим необходимый инвентарь, как для хозяйственных нужд, так и для лошадей. Основные затраты приходятся на покупку мобильной модульной бойни – более 1,5 млн. руб. ИТОГО: 1754150 + амортизация почти 200 тыс. руб.

Для реализации проекта хозяйством было приобретено 50 голов коней в возрасте 1 – 2 года, при этом, расходы на доставку составили 45 000 руб. (Заказ скотовоза у организации, оказывающей услуги по грузоперевозкам). ИТОГО: почти 2 млн руб.

Затраты на корма составят чуть больше 1,5 млн. руб.

Расходы на энергоресурсы составят почти 30 тыс. руб, на воду – чуть более 16 тыс. руб.

Для функционирования конюшни потребуется 7 работников. Заработная плата с отчислениями составит около 1 млн. рублей. (780000+234000)

Затраты на хранение составят 740000 тыс. руб.

Сформировав оборот стада, организация к концу году будет иметь 52 голов приплода, реализованы будут 32 головы трехлетних кобыл.

Общая сумма затрат на реализацию проекта представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Общая сумма затрат.

Наименование	Стоимость, руб.
1. Затраты на приобретение животных	1845000,00
2. Затраты на приобретение оборудования + амортизация	1754150,00 192260,00
3. Затраты на ремонт	373400,00
4. Затраты на энергоресурсы	29434,76
5. Затраты на воду	16186,51
6. Затраты на корма	1517750,00
7. Затраты на хранение мяса	732500,00
8. Заработная плата	780000,00
9. Страховые платежи	234000,00
ИТОГО:	7474681,27

Общая стоимость проекта с учетом оборудования составит почти 7,5 млн. руб.
СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ МЯСА – 253,86 руб.
СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ КОПЧЕНО – ВАРЕНОГО МЯСА – 200,79 руб.
СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ КОНСКОЙ КОЛБАСЫ – 219,05руб.

Цены реализации продукции:

1. Мясо конины – 300,00 руб.
2. Копчено – вареное мясо– 300,00 руб.
3. Конская колбаса – 500,00 руб.

Далее рассмотрим оборот стада имеющихся животных, представленный в таблице 2.

Таблица 2 – Оборот стада лошадей на 2017-2019 гг.

Поголовье и возрастные группы скота	Поголовье на начало года, голов	Приплод голов на конец года, голов	Реализация, голов	Поголовье на конец года, голов
2017 г.				
Жеребцы-производители	3	-	-	3
Кобылы 3 г.	19	-	19	-
Кобылы 2 г.	28	32	-	28
Молодняк до 1 года	-	-	-	32
Итого:	50	32	19	63
2018 г.				
Жеребцы-производители	3	-	-	3
Кобылы 3 г.	28	-	28	-
Кобылы 2 г.	32	-	-	32
Молодняк до 1 года	-	37	-	37
Итого:	63	37	28	72
2019 г.				
Жеребцы-производители	3	-	-	3
Кобылы 3 г.	32	-	32	-
Кобылы 2 г.	37	-	-	37
Молодняк до 1 года	-	52	-	52
Итого:	72	52	32	92

В таблице 3 рассмотрены основные каналы сбыта готовой продукции.

Основные каналы реализации мяса для копчения: ООО «Смоленское» - с суммой выручки в 219000 тыс. руб.;

Каналы для переработки и в целях перепродаж: ЗАО «Сузунский Мясокомбинат»-2010000 млн. руб., Крестьянское фермерское хозяйство – 9300000, выручки составит почти 3 млн. руб.;

Для реализации конской колбасы: ЗАО «Агропромышленная группа» - с выручкой 210000.

Общая сумма выручки составила чуть более 5 млн. руб.

Таблица 3 – Каналы реализации продукции.

№ п/п	Наименование организации	Основание	Стоимость, руб.	Объем продаж, кг	Масса выручки, руб.
1.	ООО «Смоленское»	Реализация мяса для копчения и производства других видов деликатесов	300	7300	2190000
ИТОГО:			X	7300	2190000
2.	ЗАО «Сузунский Мясокомбинат»	Реализация мяса для переработки	300	6700	2010000
3.	Крестьянско – Фермерское хозяйство «Козлов»	Реализация мяса в целях перепродажи	300	3100	930000
ИТОГО:			X	9800	2940000
4.	ЗАО «Агропромышленная группа»	Реализация мяса для производства конской колбасы	500	42	21000
ИТОГО:			X	42	21000
МАССА ВЫРУЧКИ ВСЕГО:			X	X	5151000

Определяя производственную себ. ед. продукции, 90% затрат от общей суммы пойдут на мясо, 5%- на копчено – вареную колбасу, и 5% - на конскую колбасу.. Производственная себестоимость мяса составит 253,86 руб., цена при продаже контрагентам - 300 руб. за кг., себестоимость копчено – вареной конины – 200,79, цена при продаже контрагентам – 300 руб. за кг., себестоимость конской колбасы – 219,05 руб. за кг., цена при продаже контрагентам – 500 руб. за кг.

Таким образом, развитие промышленного коневодства укрепит финансовое положение организации и принесет дополнительный доход. ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ=6430000 -4819013,26 = 1610986,74. УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ = 1610986,74 / 4819013,26 *100 = 33,4%. СРОК ОКУПАЕМОСТИ – 4,1 года.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.

2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.

3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК: 338.432.5

УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ЛИНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОЗЬЕГО И ОВЕЧЬЕГО СЫРА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СКАЛА» КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Катасонова, магистрант
Я.Е. Зяброва, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Продукция козоводства и овцеводства в наше время очень распространена, так как в молоке этих животных содержаться очень много полезных веществ. Так же немаловажную роль играет рынок сбыта, продукция данных животных очень хорошо распространяется на рынке.

Ключевые слова: финансы, финансовый результат, затраты, себестоимость, окупаемость, эффективность.

. Финансирование проекта предполагается за счет собственных средств, у ЗАО «СКАЛА» на 31.12. 2015 г. нераспределенная прибыль составляет 154 929 тыс. руб. и чистая прибыль 26 036 тыс. руб. Объект находиться в Новосибирской области, Колыванский район, с. Скала, ул. Калинина, д. 4.

Основным видом деятельности данной организации является выращивание зерновых, технических и прочих культур, не включенных в другие группировки. Основная отрасль организации – мясное и молочное скотоводство.

В проекте предлагается производство сыров из козьего и овечьего молока. Для реализации проекта у предприятия имеется помещение площадью 1200 квадратных метров, которое оснащено собственной котельной, канализацией и водоснабжением. Данное повешение разделено на два сектора, в первом секторе у нас буду находиться козы, во втором оборудование для получения продукции.

Козы и овцы — животные очень активные, подвижные, тесные помещения их угнетают и утомляют, что естественно может повлиять на количество удоя молока.

Для нормального поведения животного, и ухода за ним требуется следующие площади;

на матку с молодняком - 2,5 метра квадратных,

на холостую матку — 1,5 метра квадратных,

на одного молодого животного — 0,6 — 0,8 метра квадратных.

На первом этапе молоко проходит процесс пастеризации и дальнейшей сепарации. Процессы свертывания молока и образования сырных зерен проходят в специальных ваннах. На этом этапе к свернувшемуся молоку добавляют закваски, хлористый кальций и сычужный фермент. Процесс созревания сырных зерен должен протекать при температуре 10 – 12 оС на протяжении 12 часов.

Следующим этапом является вымешивание сырного зерна и отделение сыворотки. Это осуществляется с помощью сепаратора-сливкоотделителя. При постоянном помешивании формируется однородная масса, когда она приобретает нужную упругость и плотность ее закладывают в формы. Этот процесс должен проходить в помещении, где температура воздуха не превышает 18 С. Этап формования завершает процесс прессования, осуществляемый на специальной установке, входящей в состав автоматизированной линии по производству сыра.

Дальнейший процесс производства сыра предусматривает процедуру посолки, которая осуществляется в специальных бассейнах или ваннах. В зависимости от вида сыра готовят различные рассолы, выдерживаться в них продукт должен в течение суток, иногда необходимо несколько дней.

Следующим этапом технологического процесса является созревание сыра. После просолки продукт сушат в течение 2 суток, затем отправляют в оборудованные камеры для

созревания. В этих камерах поддерживается температура на уровне 12оС и влажность свыше 85%. Этап созревания длится от нескольких недель до нескольких месяцев. На протяжении всего срока необходимо следить за тем, чтобы не появлялся налет, плесень, переворачивать сырные головки.

Завершающим этапом в производстве сыра является покрытие продукта парафином. Это позволит предотвратить порчу сыра во время транспортировки, хранения и реализации.

Затраты

Для реализации проекта планируется закупить 100 коз и 100 овец.

Стоимость одной козы на оптовом рынке равна 9 320 руб., и это составляет: 9 320 руб. * 100 шт. = 932 000 руб.

Стоимость одной овцы 7 150 руб., и составляет:

7 150 руб. * 100 шт. = 715 000 руб.

В соответствии с Классификацией основных средств, включаемых в амортизируемые группы, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1, рабочий, продуктивный и племенной скот (за исключением молодняка животных) относится к IV амортизационной группе, его срок полезного использования составляет 5 –7 лет.

Следовательно, амортизация коз за год составит:

100% / 7 лет = 14,3%, 932 000 руб. * 14,3% = 133 275 руб.

Амортизация овец за год составит:

100% / 7 лет = 14,3%, 715 000 руб. * 14,3% = 102 245 руб.

Для содержания животных требуется:

Поилка автоматическая, такой поилки хватит на 5 коз и овец;

Кормушка, она может содержать корм на 4 козы и овцы;

Подстилки (опилки), 1 килограмм подстилки хватает на 25 квадратных метров, так как одна коза и овца в среднем занимает 4 квадратных метров.

Затраты на содержание коз и овец

Наименование	Количество, шт.	Цена за единицу, руб.	Общая стоимость, руб.
Поилка	40	900	36 000
Кормушка	50	2500	125 000
Подстилки	32	4290	137 280
Итого	X	X	298 280

В первую очередь для реализации продукции, надо закупить доильные аппараты по количеству дойных коз. Это оборудование не из дешевых. Поэтому в целях экономии можно приобретать коровьи аппараты, учитывая то, что например, для козы понадобится только две присоски, а не четыре.

Коза дает молоко с 3-х летнего возраста в количестве около 2 - 3 литров в сутки. На 200 коз и овец требуется 18 аппаратов, стоимость которых 17 350, и это составляет 17 350 * 18 = 312 300 руб.

Численность персонала и заработная плата работников

Наименование	Численность, чел.	Заработная плата в месяц, руб.	Фонд оплаты в год, руб.	Отчисления в ПФ, ФСС, ФОМС (30%), руб.	Всего за год, руб.
Разнорабочий	8	10 000	960 000	288 000	1 248 000
Ветеринар	2	8 000	192 000	57 600	249 000
Итого	10	X	1 152 000	345 600	1 497 000

Расчет потребности в энергоресурсах

В помещении установлены лампочки на 75 Вт, лампочек 30 шт.

Расходы на освещение, при рабочем дне в 15 часов, составляют:

75*30*15 = 33 кВт

Стоимость 1 кВт = 2,42 руб.

33 кВт*2,42 руб.*30 дней = 2 396 руб.

33 кВт*2,42 руб.*365дней = 29 149 руб.

Расчет потребности в воде

Потребление воды на 1 козу и овцу в сутки составляет 8 литров (4 литров для питья, 4 на помывку и прочее).

Имеем 200 коз и овец * 8 литров=1600 литров воды в сутки.

800*30 = 48 000 литров воды в месяц на всех овец.

48 000*12 = 576 000 литров в год.

Переводим в кубометры:

48 000/1000 = 48 кубометров в месяц

576 000/1000 = 576 кубометров в год

Стоимость 1 кубометра воды составляет 13,75 руб.

В месяц: 48 кубометров * 13,75 руб. = 660 руб.

В год: 576 кубометров * 13,75 руб. = 7 920 руб.

Расчет себестоимости 1 л молока

Вид затрат	На годовой объем выхода козьего молока (98 723 л.), руб.	На годовой объем выхода овечьего молока (80 773 л.), руб.	На 1 л козьего молока, руб.	На 1 л овечьего молока, руб.
Амортизационные отчисления	195 735	102 245	1,98	1,26
Корма	1 244 000	1 244 000	12,60	15,40
Заработная плата с отчислениями	1 497 000	1 497 000	15,16	18,53
Электроэнергия и вода	37 069	37 069	0,37	0,45
ИТОГО	2 973 804	2 880 314	30,11	35,64

Для производства сыра потребуется обустроить вторую часть помещения. Общая площадь в 200 м2 будет оптимальной. Для удобства, а также по санитарным нормам общую площадь необходимо разделить на цеха:

1) склад сырья;
2) цех закваски;
3) цех посолки;
4) холодильные камеры;
5) склад готовой продукции;

Производственное оборудование

Понадобится следующий комплект:

1) оборудование для пастеризации молока;
2) ванна для длительной пастеризации;
3) сепаратор-сливкоотделитель;
4) рабочий стол;
5) ванна для посола;
6) пресс для сыра;
7) ванна охлаждения;
8) упаковочная машина.

Численность персонала и заработная плата производственных работников

Наименование	Численность, чел.	Заработная плата в месяц, руб.	Фонд оплаты в год, руб.	Отчисления в ПФ, ФСС, ФОМС (30%), руб.	Всего за год, руб.
Технолог	1	21 000	252 000	75 600	327 600
Сыровар	1	18 000	216 000	64 800	280 800
Кладовщик	1	12 000	144 000	43 200	187 200
Итого	3	X	612 000	183 600	795 600

Совокупные коммерческие затраты

Вид затрат	Сумма, руб.
Плата за «входной билет» производителя в сеть супермаркетов «Бахетле», «Горожанка»	600 000
Стоимость приобретения «выгодной полки» для товара	600 000
Логотип, бренд	1 262 300
Итого	2 462 000

Приобретенное оборудование по производству сыра относиться ко второй группе амортизационных отчислений, его срок полезного использования составляет 3-4 года. То есть норма амортизации в год равна:

На = 100% / 4 года = 25%

Следовательно, амортизация за год составит:

1 564 000 руб. * 0,25 = 391 000 руб.

Амортизация за год, на каждый вид полуфабриката:

391 000 руб. / 2 = 195 500 руб.

Расчет производственной себестоимости козьего сыра

Вид затрат	На годовой объем выхода сыра кг. (16454), руб.	На 1 кг., руб.
Сырье	4 724 844	287,15
Заработная плата с отчислениями	397 800	23,10
Амортизационные отчисления	195 500	11,88
Электроэнергия и вода	66 698	4,05
Прочие расходы	1 346 590	81,83
ИТОГО	6 731 432	408,01

Расчет производственной себестоимости овечьего сыра

Вид затрат	На годовой объем выхода сыра кг. (20 194), руб.	На 1 кг., руб.
Сырье	5 674 274	280,98
Заработная плата с отчислениями	397 800	19,69
Амортизационные отчисления	195 500	9,68
Электроэнергия и вода	66 698	3,30
Прочие расходы	1 346 590	66,68
ИТОГО	7 680 862	380,33

Коммерческая себестоимости козьего сыра

Вид затрат	На годовой объем выхода сыра кг. (16 454), руб.	На 1 кг., руб.
Производственная себестоимость	6 731 432	408,01
Транспортировка	534 600	55,01
Торговая наценка 100 руб.		100
ИТОГО	7 266 032	563,02

Коммерческая себестоимость овечьего сыра

Вид затрат	На годовой объем выхода сыра кг. (20 194), руб.	На 1 кг., руб.
Производственная себестоимость	7 680 862	380,33
Транспортировка	534 600	33,1
Торговая наценка 100 руб.		100
ИТОГО	8 215 462	513,43

Реализовывать сырную продукцию можно:

1) в заведения общепита (кафе, столовые, рестораны) без посредничества магазинов;
2) на продовольственные предприятия;
3) оптовикам-перекупщикам;
4) в розничные, фирменные магазины и магазины эко-продуктов; супермаркетам (когда производство расширится, станет стабильным);
5) на продовольственных рынках и ярмарках;
6) путем торговли на автолавке;
7) в собственном магазине (при достижении высокого уровня развития бизнеса).

Каналы реализации продукции

Наименование организации	Стоимость, руб.	Объем продаж, кг.	Выручка, руб.
Козий сыр			
ООО «Магнит»	563,02	5 485	3 088 164,7
ООО «Горожанка»	563,02	5 485	3 088 164,7
ООО «Бахетле»	563,02	5 485	3 088 164,7
ИТОГО:	X	16454	9 264 494,1
Овечий сыр			
ООО «Магнит»	513,43	6 732	3 456 410,76
ООО «Горожанка»	513,43	6 732	3 456 410,76
ООО «Бахетле»	513,43	6 732	3 456 410,76
ИТОГО:	X	20 194	10 369 232,28
Выручка, всего:	X	X	19 633 726,38

Эффективность проекта

- Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	5 962 711,38
- Уровень рентабельности (Прибыль : Затраты), %	43,61
- Срок окупаемости (Затраты : Прибыль х 12 мес.), мес.	8,35

Таким образом, цех по производству сыра начнет приносить прибыль, когда будут отлажены каналы сбыта. Твердые сорта более популярны, а потому, найти заинтересованных покупателей, как показывает практика, будет несложно. Но основную ставку следует делать все же на продажу крупных партий выпущенного товара – и выручки больше, и продукция

не будет залеживаться на складах. Прибыль от реализации составит почти 6 млн руб., рентабельность – 43,6%, окупаемость проекта – чуть больше 8 месяцев.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.

2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.

3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК: 338.432.5

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА АО «АГРОФИРМА «ЛЕБЕДЁВСКАЯ» ИСКИТИМСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ЛИНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДЕТСКИХ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ

А.В. Катасонова, магистрант
А.В. Пилькевич, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В настоящее время перспективным направлением в плане расширения ассортимента продукции для АО «Агрофирма «Лебедёвская» может стать производство детского молочного питания, такого как молоко, творожок, йогурт и кефир. Для успешного ведения такого вида бизнеса необходимо оборудовать помещение для производства, которое соответствовало бы всем санитарным нормам и правилам, иметь обученный грамотный персонал, внимательно следить за санитарной обработкой всего оборудования, а также вести строжайший контроль за качеством выпускаемой продукции.

Ключевые слова: финансы, финансовый результат, затраты, себестоимость, окупаемость, эффективность.

Существо предлагаемого проекта

Местоположение объекта: Новосибирская область, Искитимский район, с.Лебедёвка, ул. Советская, д.12. Проект планируется реализовать на территории АО «Агрофирма «Лебедёвская», которая имеет в собственности свободную неиспользованную площадь.

Для реализации данной цели целесообразнее всего приобрести готовый молочный мини-завод, изготовленный по индивидуальным требованиям, который будет подходить нам по всем параметрам.

Мини-заводы «МАКОМ» - здания модульно-контейнерного типа с системами отопления, вентиляции, водо- и электроснабжения, кондиционирования и смонтированной

внутри технологической линией по приемке и переработке молока с выпуском готовой молочной в индивидуальной упаковке. Конфигурация, состав применяемого оборудования в технологических молочных линий минизаводов, молокоприемных пунктов позволяет добиться высокого качества готовых молочных продуктов при условии использования качественного сырья нашего предприятия.

Источники финансирования

1. Нераспределенная прибыль АО «Агрофирма «Лебедёвская» в размере 111854 тыс. руб.
2. Государственной поддержки полученной для развития сельского хозяйства:
3. Субсидии на кредиты, которые можно использовать только на развитие и модернизацию своего хозяйства;
4. Компенсация затрат на строительство объектов хозяйства.

Общая технология производства:

1. Приемка, очистка, учет и резервирование молока для последующей переработки;
2. Сепарирование, гомогенизация, нормализация, ультрапастеризация молока;
3. Приготовление заквасок, кефира, творога и другой кисломолочной продукции;
4. Фасовка и упаковка;
5. Хранение готовой продукции.

Контроль качества выпускаемой продукции осуществляется тут же, так сказать, на миниатюрном лабораторном оборудовании «Клевер-2». С каждой партии молока, прибывшего на завод, берется аналитическая проба на кислотность, жирность, содержание белка и воды, сом, плотность и текущая температура. Затем, на основании имеющихся данных, составляется программа переработки цельного молока.

Упакованные молочные продукты складируются в холодильном помещении. Это отдельный интегрированный модуль с соответствующим оборудованием.

Производство предлагаемой продукции можно осуществить, используя для производства модульный мини-завод.

Расчет потребности в энергоресурсах

Завод работает круглосуточно, следовательно один рабочий день составляет 24 часа. Заявленная потребляемая мощность составляет 30кВт в час. Соответственно расходы на освещение будут составлять:

30Вт *24 часов= 720 кВт.

Стоимость 1 кВт=2,42 руб.

720 кВт*2,42 руб*365=635976 руб.

Расчет потребности в воде

Расход воды у завода составляет $2м^3$/час. Стоимость 1 $м^3$ = 13,98руб.

$2м^3$*24ч*13,98руб. = 671,04руб.

971,04руб*365 = 344929,60руб.

Оборудование

Модульный мини-завод будем покупать интернет-магазине Новосибирска «МАКОМ». В комплектацию входит всё необходимое. Сотрудники компании полностью берут на себя ответственность по возделыванию мини-завода. Заливают бетонный фундамент, подготавливают сопутствующую инфраструктуру, затем устанавливают готовые модули с частично предустановленным оборудованием, а также подведут электричество и водоснабжение за отдельную плату. После окончательной установки оборудования и всего остального, производятся пуско-наладочные работы, всё тщательно проверяется. Гарантия на модульные молочные цеха «Маком» составляет 12 месяцев с момента подписания акта выполнения монтажа и пуско-наладочных работ, но не более, чем 18 месяцев со дня отгрузки оборудования.

Капитальные затраты на приобретение оборудования составляют 67000 тыс. руб.

Стаканчики для фасовки творога и йогурта 0,1л можно заказать в ООО «ПластПресс», по цене 2,7 руб. за штуку, также упаковка тетрапак для молока и кефира объёмом 0,2л обойдётся по цене 2,90р за штуку. В расчете на 182500 л молока и 164250 л. кефира в год и 146000 кг йогурта и 43800 кн творожка, затраты на упаковку составят:

182500 л. * 5 * 2,00 руб. = 1825000 руб. - на молоко
164250 л.* 5 * 2,00 руб. = 1164250 руб. – на кефир
146000 кг. * 10 * 1,2 руб. = 1752000 руб. – на йогурт
43800 кг * 10 * 1,2 руб. = 525600 руб. – на творог
Итого: 5266850руб.

Потребность в сырье

Наименование сырья	Расход сырья в год, кг	Цена 1 кг сырья, руб.	Стоимость всего сырья, тыс. руб.
Молоко	730000	13,22	9650,6
Набор заквасок	0,036	641800	23,10
Итого	-	-	9673,16

Численность персонала

В качестве персонала планируется трудоустроить опытного технолога-администратора и 2 оператора. Штат персонала будет включать 3 человека, т.к. завод почти полностью автоматизирован и не требует ручной работы. Это значительная экономия на заработной плате.

Расчет заработной платы и отчислений на социальные нужды

Наименование	Численность, чел.	Заработная плата в месяц, руб.	Фонд оплаты в год, тыс. руб.	Отчисления, тыс. руб.	Всего за год, тыс. руб.
Технолог-администратор	1	16 500	198	59,4	257,4
Работник молокозавода (оператор)	2	12 500	300	90	390
Итого	3	-	498	149,4	647,4

Затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды составят 647,4 тыс. руб. в год.

Иные затраты

Для процесса производства детского питания будет необходимо преобрести форму для рабочих, в состав которой войдет: халат, перчатки, колпак. Стоимость одного комплекта равна 693 руб. В производстве задействовано 3 рабочих: 693*3= 2079 руб. На различного рода средства гигиены израсходуется порядка 9000 руб. Также учитываются затраты на медицинскую комиссию: 1750 руб. * 3 чел. = 5250.

Дополнительные затраты

Наименование	Затраты за год, руб.
Форма	2079,00
Бытовая химия	9000,00
Мед. Комиссия	5250,00
Сертификация	10000,00
Итого	26329,00

Продуктовый расчет на одни сутки и годовой выход продукции

Вид готовой продукции	Выход продукции (из расчёта сырья 20 ц молока/ сутки), ц.	Годовой выход продукции, ц.
Молоко детское 3,2%	5	1825
Кефир детский 3,2%	5	1825
Творожок детский 3%	6	2190
Йогурт детский 2,%	4	1460

Рассчитаем себестоимость единицы продукции исходя из следующих норм расхода: 1 кг. Молока = 0,9 кг. Кефира = 0,2 кг Творога = 1 кг Йогурта

Расчет производственной себестоимости единицы продукции

Вид затрат	На годовой объем производства (7300 ц), тыс. руб.	На 1 л Молока, руб.	На 1 л Кефира , руб.	На 1 кг творожка, руб.	На 1 кг Йогурта, руб.
Заработная плата с отчислениями	647,40	0,88	0,88	0,88	0,88
Амортизационные отчисления	670,00	0,92	0,92	0,92	0,92
Сырье (с учётом нормы расхода)	9650,60	13,22	14,56	19,85	13,25
Электроэнергия и вода	980,91	1,34	1,34	1,34	1,34
Итого	11948,91	16,36	17,70	22,99	16,39

Затраты на реализацию

Для реализации продукции понадобится потратиться во – первых на создание своей торговой марки. Стоимость данного вида услуги будет собираться из: макетирование 4 видов продукции – 15000 руб., оплата услуги типографии за создание наклейки с логотипом и торговой марки около 150000руб. Необходимо приобрести входной билет для розничных магазинов – 600000 руб., а также затраты на выгодную полку – 500000 руб.

Затем планируется изготовить рекламные баннеры – 400000 руб. Также имеет смысл организовать дегустацию продукции в Новосибирском экспоцентре – около 50000 руб.

Необходимо организовать перевозку продукта на рынок сбыта. В этом нам поможет имеющийся у предприятия грузовой автомобиль, норма расхода топлива которого на 100 км пути составляет 30 л. Стоимость 1 л бензина 33,8 руб. Общий пробег будет составлять около 100 км. Итого, общие затраты составят (30 л * 33,8 руб.)*52 нед. = 52728 руб. Амортизация машины будет равна 30454 руб. Также учтём заработную плату водителя в размере 9000 руб. в месяц, итого 1807182 руб. в год.

Определение коммерческой (полной) себестоимости единицы продукции

Вид затрат	На годовой объем производства (7300 ц), тыс. руб.	На 1 л. молока, руб.	На 1 л. кефира, руб.	На 1 кг творога, руб.	На 1 кг йогурта, руб.
Производственная себестоимость	11948,91	16,33	17,70	22,99	16,39
Затраты на упаковку	5266,85	10	7,09	12	12
Затраты на реализацию	1807,18	2,48	2,48	2,48	2,48
Иные затраты	26,33	3,6	3,6	3,6	3,6
Товарная наценка		24,31	22,23	30,80	24,82
ИТОГО	19049,27	56,72	52,5	71,87	57,29

Ценовая политика

Наименование	Вес	Средняя цена за единицу в рублях
Молоко 3,2%	200 мл.	20 руб.
Творог 3,0 %	100 гр.	15 руб.
Йогурт 2,5%	100 гр.	25 руб.
Кефир 3,2%	200 мл.	17 руб.

Основным конкурентным преимуществом детского питания от АО «Агрофирмы «Лебедевская» являются отличное качество и предельно доступная цена выпускаемой продукции, которое основано на сочетании использования новейших технологий и современного оборудования в производстве.

Вся произведенная продукция попадает на прилавки магазинов. Целевой аудиторией являются родители. Сбыт продукции предлагается осуществлять в супермаркеты, а также в специализированные детские магазины (таблица 30).

Каналы реализации

Канал реализации	Продукты	Количество
Гипермаркет «Гигант»	Молоко Кефир Йогурт Творог	200кг 100кг 10кг 15кг
Супермаркет «Горожанка»	Молоко Кефир Йогурт Творог	100кг 50кг 5кг 6кг
Магазин детских товаров «Детский мир»	Молоко Кефир Йогурт Творог	120кг 70кг 6кг 7кг
Супермаркет «Мария-Ра»	Молоко Кефир Йогурт Творог	86кг 30кг 3кг 2 кг

Финансовый план

ПРОИЗВОДСТВО	
Ассортимент и количество продукции: - курт трех разных видов, упакованный в вакуумную упаковку	
1. Затраты на сырье	1453900
-своё сырьё	1453900
2. Стоимость оборудования, доставка, амортизационные отчисления	**6700000**
- доставка (входит в стоимость оборудования)	0,00
- отчисления, при норме амортизации 0,1	670000
3. Упаковка	**471442,50**
- потребуется упаковка тетрапак объёмом 200 мл 110775 шт. в год и стаканчики 29200шт. по цене 2,70 руб. и 3,90 руб. соответственно	471442,50
4. Затраты на производство продукта и з/п персонала	**119959,85**
- электропотребление: (720 кВт * 2,42 руб.), руб.	635976
- водопотребление: (2 кбм*24ч.*13,95руб, руб.	344929,60
- фонд заработной платы, руб.	498000,00
Сумма затрат, всего, руб.	**3752210,00**
Объем производства, ц	**7300**
Производственная себестоимость 200 мл молока, руб.	**2,63**
Производственная себестоимость 200 мл кефира, руб.	**1,76**
Производственная себестоимость 100 гр творога, руб.	**0,76**
Производственная себестоимость 100 гр йогурта, руб.	**0,76**
5. Транспортные расходы	**92182,00**
- еженедельный рейс в г. Новосибирск и обратно составляет 100 км	52728,00

пути, (30 л (АИ - 92)*33,8)* 52 нед., руб.	
- з/п водителя, руб.	9000,00
- амортизация машины, руб.	30454,00
6. Расходы на рекламу	**4815000,00**
- макетирование, руб.	15000,00
- создание наклейки с логотипом и торговой маркой, руб.	150000,00
-организация дегустаций в экспоцентре	50000,00
- баннер (4 шт. * 100000 руб.), руб.	400000,00
-входной билет(4 шт*600000 руб.), руб.	2400000,00
- выгодная полка (4*500000 руб.), руб.	2000000,00
Итого затрат на реализацию, руб.	**5107182,00**
Полная себестоимость 200 мл молока, руб.	**10,26**
Полная себестоимость 200 мл кефира, руб.	**7,84**
Полная себестоимость 100 гр творога, руб.	**4,82**
Полная себестоимость 100гр йогурта, руб.	**4,44**
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль, руб	16235200,00
Рентабельность, %	83%
Срок окупаемости, мес	11

Итак, производительность молокозавода составляет две тысячи литров в день, а значит, в месяц 60 тысяч. Детское молоко будем продавать по 20 руб. за 200мл, а себестоимость много ниже – всего 10,26 руб. Прибыль от реализации проекта составит более 16,2 мн руб., рентабельность проекта составит 83%, окупаемость – 11 месяцев. Отзывы о бизнесе по производству детской молочной продукции говорят о том, что при довольно высоком спросе и достаточно большой конкуренции этот сегмент рынка является актуальным, так как большинство потребителей не довольны качеством и составом детского питания, поэтому все наши затраты окупятся сполна.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.
2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.
3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.
4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.
5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК: 338.432.5

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВВЕДЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВО НОВОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРИМЕРЕ ОАО «НАДЕЖДА» БАГАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Катасонова, магистрант
Д.С. Резенберг, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель кафедры
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Целью данного проекта является возделывание колоса душистого, а также реализация полученной продукции, от данной культуры.

Душистый колосок – травянистое растение семейства злаковых.

Актуальность разработки данного проекта является то, что в последнее время повысился спрос сельскохозяйственных организаций, для прокорма животных, на экологически чистое сено, без химичек добавок. Наиболее подходящей культурой, для получения экологически чистого сена является колосок душистый. Знатоки кормовых трав уверяют, что небольшая примесь душистого колоска в сене весьма желательна.

Ключевые слова: финансы, финансовый результат, затраты, себестоимость, окупаемость, эффективность.

Душистый колосок, он же пахучеколосник, является многолетнее растение, высота которого в среднем достигает 70 см. Растение имеет много названий в народе – пахучая дубровка, благовонная трава, пахучий колосок.

Колосок душистый, по своей технологии культура не прихотливая. Расти может на разных почвах, как бедных, так и плодородных. После высадки семян в почву, дополнительной обработки не требуется.

Источники финансирования

Организация способна осуществлять финансирование проекта за счет собственных денежных средств (наконец 2015 г. на счетах организации находится более 2 млн. руб.).

Сущность предлагаемого проекта

Данный проект будет осуществляться в ОАО «Надежда» Баганского района. Проект предполагает производство экологически чистого сена. Выращивание и продажа экологически чистого сена является довольно рентабельным и перспективным видом деятельности в сфере сельского хозяйства, так как рынок в России в данном направлении очень слабо развит. При правильной технологии выращивания, данная многолетняя культура может обеспечивать сбор урожая на протяжении 4-6 лет. Ценность сена заключается в его отличительных питательных свойствах, высоком накоплении белка и других полезных веществ, что дает возможность использовать ее в качестве корма для животных.

Технологии производства продукции отсутствует. Конечным результатом в выращивании данного вида растения является экологически чистый продукт, переработанный при помощи воздушно-солнечной сушки.

Скармливание молочному скоту сена высокого качества обеспечивает хорошую экономическую эффективность производства молока. Так, при кормлении коров высококачественным сеном (содержание сырого протеина – 14,9%, переваримого протеина – 107 г/кг, сырой клетчатки 20,4%, кормовых единиц – 0,77 в 1 кг сухого вещества, переваримость 75%) стоимость 1 кг молока была на 67% ниже, чем при скармливании сена низкого качества.

Для выращивания новой культуры планируется засеять 30 га земли, так как почва ранее не использовалась хозяйством, первоначальным этапом работы будет удаление сорняков и первичная вспашка.

Комплекс работ по восстановлению, окультуриванию и эффективному использованию залежных земель начинается прежде всего с надежного технологического обеспечения этого процесса.

В настоящее время в организации имеется вся необходимая техника для возделывания культуры, поэтому дополнительных затрат на приобретение техники не потребуется.

В общем виде производственный процесс по выращиванию колоса душистого на предприятии будет состоять из таких этапов:

- Первичная культивация земли трактором
-Вторичная культивация земли трактором
- Внесение семян
- Молотьба комбайном
- Транспортировка к хранилищу (сеновалу)
- Хранение сена.

Затраты на ГСМ для обработки 30 га

Марка агрегата	Расход топлива, л/га	Стоимость дизельного топлива, руб./л	Сумма всего, руб
МТЗ-82	2,5*30=75 л/га	27,00	2025,00 руб.
Т-150К	10*30=300 л/га	27,00	8100,00 руб.
Итого	375 л/га		10125,00 руб.

Затраты на закупку посадочного материала

Наименование культуры	Количество, кг	Цена за 1 кг семян, руб.	Итого, руб.
Колосок душистый	3000	40,00 руб.	120000,00 руб.

Затраты топлива на доставку семян к месту посадки

Наименование техники	Расход топлива на 100 км, л.	Расстояние, км.	Цена дизельного топлива за литр, руб.	Расходы на топливо, руб.
КамАЗ 6520	33 л.	10	27,00 руб.	3,3л*27руб.= 89,10руб.

Затраты на посадку 30 га

Наименование техники	Расход топлива, л/га	Цена за 1 литр дизельного топлива, руб.	Расходы на топливо, руб.
МТЗ-82	2,5 л*30га=75 л/га	27,00 руб.	2025,00руб.
Итого	75 л/га		2025,00 руб.

Оплата труда

Должность	Количество рабочих, чел.	Отработано часов, ч.	Начислено заработной платы, руб.	Социальные отчисления, 30%	Итого сумма к выплате, руб.
Тракторист-машинист	1	8 ч.	600,00 руб.	180	780,00 руб.
Водитель	1	8 ч.	1600,00 руб.	480	2080,00 руб.
Рабочий	1	8 ч.	520,00 руб.	156	676,00 руб.
Итого			2720,00 руб.		3536,00 руб.

Уборка урожая – является завершающий этап возделывания колоса душистого. Она должна выполняться в оптимальные сроки, без потерь и обеспечивать сохранность и качества культуры. В первый год возделывания колоса душистого можно получить примерно 15 ц с 1 га. Оптимальное время уборки урожая является июль-август. К этому времени колос подсохнет, обретет свой мягкий и приятный запах. Уборка урожая колоса душистого включает несколько этапов:

–скашивание культуры
– Подбор сена в тюки
– транспортировка урожая до места хранения.

В организации имеется вся необходимая техника, поэтому затраты будут только на ГСМ, и заработную плату работников.

Затраты на упаковку сена: для небольшой фасовки по 10 кг. будет выделено 300 ц сена. Следовательно, для упаковки сена потребуется 30000 шт. / 10 кг. = 3000 мешков. Стоимость одного стандартного мешка = 1,50 руб. С учетом браковки нам понадобиться 3050 мешков. Итого на 3050 мешков затраты будут составлять 4715 руб. (2,30 руб. * 2050 = 4715 руб.).

Общая сумма затрат составила: 197700,06 руб.

Производственная себестоимость 1 ц = 192891,06/450=439,33 руб.

Финансовый план

Рассчитаем затраты и срок окупаемости данного проекта.

Расчет затрат и срока окупаемости по производству колоска душистого

Показатели	Сумма, руб.
Затраты на сырье (семена)	120000,00
Затраты на ГСМ	33177,60 руб.
- весенняя обработка 30 га	10125,00 руб.
- доставка семян	7573,50 руб.
- транспортировка семян до места посева	89,10 руб.
- посадка семян 30 га	2025,00 руб.
- сбор урожая 30 га	10125,00 руб.
- транспортировка до места хранения	2700,00 руб.
- погрузка и разгрузка урожая	540,00 руб.
Упаковка	4715,00
Затраты на заработную плату персонала	11531,00 руб.
- весенняя обработка 30 га	1170,00 руб.
- доставка семян	3120,00 руб.
- посадка семян 30 га	3536,00 руб.
- сбор урожая 30 га	2145,00 руб.
- транспортировка груза до места хранения	1560,00 руб.
Амортизация	28382,46 руб.
СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 Ц ПРОДУКЦИИ	439,33 руб.
Итого затрат	197700,06 руб.
Объём продаж, всего	450 ц
Выручка, всего	291220,00 руб.
	Эффективность проекта
- Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	93520,00
- Уровень рентабельности (Прибыль: Затраты), 100 %	47,3
- Срок окупаемости (Затраты:Прибыль х 12 мес.), мес.	25,3

Каналы реализации

Организация	Вид продукции	Объём продаж в данную организацию
ЗАО ПЗ Ирмень НСО, Ордынское рп. С. Верх-Ирмень	Сено колоска душистого	30 ц
ТУЛИНСКОЕ ФГПУ НГАУ УЧХОЗ г. Новосибирск, ул. Центральная, 2-А	Сено колоска душистого	30 ц
ООО «Сибирская Нива» Маслянинский р-н, с. Пайвино, ул. Центральная, д. 2	Сено колоска душистого	25 ц
ООО «Салаирский МСЗ» г. Новосибирск, ул. Нижегородская, д. 241	Сено колоска душистого	15 ц

ОАО "Кудряшовское" Новосибирская обл., Новосибирский р-н, Криводановка пос., Садовый пер., 2	Сено колоска душистого	25 ц
ЗАО "Петропавловское" Новосибирская область, Венгеровский район, село Петропавловка 2-я, улица Барбашова, 42	Сено колоска душистого	25 ц

Рентабельность производства

Итак, цена продажи 1 рулона сена (17 кг) составляет 150 руб., себестоимость 1 кг сена будет равняться 4,39 руб., соответственно себестоимость за рулон составляет 74,63 руб. Выручка с 1 рулона будет равняться 72,86 руб. Выручка от продажи всего урожая будет составлять 291220 руб.

Таким образом, перспективным направлением в плане расширения ассортимента продукции растениеводства для ОАО «Надежда» может стать выращивание такой культуры как колосок душистый. Для этого был разработан бизнес-план по выращиванию и реализации данной культур. Капитальные затраты составят 197700,06 руб., организация способна покрыть все затраты за счет собственных средств. Планируется засеять 30 га земли. Выход продукции составит 450 ц с 30 га. Производственная себестоимость 1 ц составит 439,33 руб. Прибыль от реализации продукции будет равна 93520,00 руб. Срок окупаемости капитальных затрат составит более 2 лет. Рентабельность продаж составит не менее 43 %. Таким образом выращивание и реализация новой культуры может стать для организации эффективным, в повышении финансового состояния.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.

2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.

3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК: 338.432.5

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА КРУП И ХЛОПЬЕВ ИЗ ЗЕРНОВЫХ И БОБОВЫХ КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ООО «РУБИН» КРАСНОЗЕРСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Катасонова, магистрант
А.С. Рерих, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Основными целями данного бизнес-плана являются:

1.Обоснование рентабельности выбранного вида деятельности –производство и продажа хлопьев, манки и круп из зерновых здорового питания, без потери полезных свойств зерна;

2.Выявление условий рынка и прогноз продаж готовой продукции;

3.Оценка ожидаемых финансовых результатов бизнеса и построение финансовой стратегии предприятия.

Ключевые слова: финансы, финансовый результат, затраты, себестоимость, окупаемость, эффективность.

Пшеничные хлопья изготавливают из твердых зерен пшеницы с помощью особого технологического процесса, включающего в себя несколько стадий. Так, в самом начале цельное зерна пшеницы освобождается от грязи и шелухи, после чего специальным прессом расплющивается в тончайшие хлопья-перышки.

Анализируемая организация: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «РУБИН». Регион: Новосибирская область. Адрес: 632920, Новосибирская область, Краснозерский район, пос. Калиновский, ул. Лебяжья, д. 5. Директор компании: Кин Егор Кондратович.

Для реализации проекта у предприятия имеется помещение площадью 400 м2 после капитального ремонта, которое не используется. 300 м2 отводится под производственный цех, 100 м2 – под вспомогательные помещения. Всё помещение будет разделено на цеха: цех производства круп и манки, цех производства хлопьев, цех фасовки, склад сырья, склад готовой продукции, микробиологическая лаборатория.

Процесс производства крупы включает в себя несколько этапов:

1. Зерноочистка - проводится двукратная очистка зерна от крупных и мелких примесей, в этом же отделении зерно проходит через камнеотборник, провеивается в аспираторах и пропускается через триер-овсюгоотборник и куколеотборник.

2. Гидротермическая обработка, включающая операции пропаривания, сушки, охлаждения.

3. Калибрование на фракции по крупности с проведением дополнительной аспирации.

4. Шелушение крупной и мелкой фракции производят раздельно. После каждой шелушильной системы для отделения лузги, мучки и битого ядра продукт провеивают в аспираторах. Шелушенную пшеницу, в отличие от других культур, направляют на трехкратное шлифование и трехкратное полирование.

5. Подработка на пади-машине.

Все описанные выше этапы технологической обработки позволяют производить крупы высочайшего качества.

Общие затраты на оборудование составят: 3887000 руб.

Расчет расхода ресурсов воды

Так как предприятие находится далеко от населенных пунктов, водное снабжение туда не подведено. В организации имеются собственные скважины. Расход будет только на электроэнергию, которые расходуют насосы. Потребление электричества составляет 2 кВт в час. Данный насос закачивает 12 м3 воды за 1 час. Чтобы обеспечить оборудование

необходимым количеством воды насосу необходимо работать 8 часов в день, значит потребление электроэнергии составит: 16 кВт в день, 320 кВт в месяц и 3840 кВт за год.

Стоимость 1 кВт электроэнергии составляет 2,34 руб.

Получаем следующие расходы: 748,80 руб. в месяц и 8985,60 руб. за год.

Расчет затрат на электроэнергию

Потребление электроэнергии всем оборудованием составляет 120 кВт в час. В день 960 кВт, в месяц около19200 кВт, в год около 230400 кВт.

Затраты составят: 44928 руб. в месяц, 539136 руб. в год.

Расчет затрат на освещение

Чтобы осветить 1 квадратный метр яркими энергосберегательными лампами необходима мощность в 5,2 Вт. Для освещения 400 квадратных метров – 2,08 кВт в час. Итого на освещение помещения в месяц 332,8 кВт, а за год – 3993,6 кВт в год.

Затраты на освещение составят: 778,75 руб. в месяц и 9345,02 руб. в год.

Расчет затрат на отопление

Помещение отапливается электрокотлом с мощностью 16 кВт. За сутки будет потрачено 384 кВт. А в месяц около 11520 кВт. Расходы составят 26956,80 руб. в месяц, а за отопительный сезон (7 месяцев) – 188697, 60 руб.

На производство необходим технолог, он же будет начальником производства, оператор, микробиолог в лабораторию, рабочие для цеха, а также фасовщики. Их обязанности следить за процессом производства и обслуживать работу линий.

Ведомость начисления заработной платы работникам в месяц

Должность	Количество, чел.	Оклад, руб.	Социальные отчисления, руб.	Общая сумма, руб.
Технолог	1	30000,00	9000,00	39000,00
Оператор	1	15000,00	4500,00	19500,00
Микробиолог	1	20000,00	6000,00	26000,00
Фасовщик	3	13000,00	3900,00	50700,00
Рабочий цеха	6	10000,00	3000,00	78000,00
Итого	16	88000,00	26400,00	213200,00

Затраты на заработную плату составят 213200 руб. в месяц, а за год – 2558400 руб.

Общая сумма затрат составит: 8451564,22 руб. за год

Закупка оборудования – 3887000,00 руб.

Вода – 8985,60 руб. за год

Электроэнергия – 539136,00 руб. за год

Освещение – 9345,02 руб.

Отопление – 188697,60 руб.

Зарплата – 2558400,00 руб. за год

Иные расходы – 1260000,00 руб.

Ценовая политика

Оптовые цены для круп:

Пшеница – 15000 руб./т.

Овёс – 16000 руб./т.

Горох – 22000 руб./т.

Розничные цены для круп:

Пшено – 35 руб./кг

Булгур – 210 руб./кг

Кускус –335 руб./кг

Ячневая крупа – 70 руб./кг

Горох – 50 руб./кг

Овсяная крупа – 60 руб./кг

Розничные цены для хлопьев:

Пшеничные – 320 руб./кг

Овсяные – 30 руб./кг
Ячневые – 300 руб./кг
Гороховые – 350 руб./кг
Манка – 18 руб./кг

Объемы продаж и масса выручки

За месяц можно произвести из зерновых 7,5 т крупы (4 т пшеница, 2т булгур, 1т овса и 0,5 т ячменя), 0,5т манки, 0,5 т кускуса и 2,5т хлопьев (1,5 т из пшеницы, 0,7 овсяных и 0,3 т ячневых). Из гороха можно получить 1,4 т крупы и 0,4 т хлопьев.

2 т пшенки пойдут на оптовую продажу, а 2т в розницу. Овёс разделим напополам. Ячмень только в розницу. Выручка от крупы составит: 2*15000+1000*35+8,75*4000=30000+35000+35000=100000руб. – на пшено

2000*210=420000руб. – на булгур

500*335=167500 руб. – на кускус

0,5*16000+250*60+1000*15=8000+15000+15000=38000 руб. – на овес

250*70+1000*17,5=17500+17500=35000 руб. – на ячмень

Итого: 760500 руб. в месяц и 9126000 руб. в год.

0,7 т гороха продадим оптом, а 0,7т в розницу. Выручка составит: 0,7*22+350*50+1400*12,5=15400+17500+17500=50400 руб. в месяц и 604800 руб. в год.

Выручка от продажи манки составит 18*500=9000 руб. в месяц и 108000 руб. в год.

Выручка от реализации хлопьев:

6000*80+2800*7,5+1200*75+1600*87,5=480000+21000+90000+140000=731000 руб. в месяц и 8772000 руб. в год.

Всего доход: 9126000+604800+108000+8772000=18610800 руб.

Затраты на реализацию составят 634420 руб. в год.

Определение полной себестоимости единицы продукции

Общие расходы на сбыт составляют 634420 руб. Всего мы выпускаем 12,8 т продукции за год. За 1 кг получается 49,56 руб. Полная себестоимость продукции составит: 192,21 руб. за 1 кг крупы, 1325,86 руб. за 1 кг хлопьев, 180,28 за 1 кг манки.

Оценка рисков

Возможные риски	Влияние на ожидаемую прибыль	Меры по снижению влияния риска
1.Появление большого количества конкурентов, неплатежеспособность потребителей и падение спроса на продукцию.	Уменьшение прибыли	Работа с потребителями, улучшение качества продукции, увеличение ассортимента, гибкая ценовая политика
2. Высокий уровень инфляции	Увеличение затрат, уменьшение прибыли	Поддерживать политику цен
3.Неблагоприятные погодные условия и стихийные бедствия	Увеличение затрат, снижение объёмов производства	Укрепление зданий, страховка
4.Производственные риски	Снижение дохода	Оптимизация работ и рабочего времени, контроль
5.Финансовый риск	Снижение дохода	Разработка финансовых стратегий по улучшению состояния

.

В заключении можно отметить, что общие расходы за год составят 9086074,22 руб. Ожидаемая прибыль – 18114000,00 руб. Финансовый результат 18114000,00-9086074,22=9027925,78 руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.

2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.

3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК: 338.432.5

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» ЧЕРЕПАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Катасонова, магистрант
А.Н. Бокарева, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Курт представляет собой твердый сыр, получаемый из подсоленного створоженного молока, спрессованного и высушенного. Рецептура создания курта в каждой стране имеет свои особенности. Традиционно для его приготовления используется коровье, козье или овечье молоко. Производство данного продукта не является экологически опасным поскольку не имеет никаких химических отходов и выбросов в атмосферу.

Ключевые слова: финансы, финансовый результат, затраты, себестоимость, окупаемость, эффективность.

В данной работе был проведен анализ финансовой деятельности ЗАО «Крутишинское». Анализ динамики финансовых результатов в целом по предприятию показал, что предприятие прибыльно на протяжение всего периода в 2015 году чистая прибыль предприятия составляет около 48 млн руб. При всей положительной картине особое внимание заслуживает реализация молока цельного и продукции КРС как в живой массе так и в пересчете на живую массу, тут наблюдается, что реализация этой продукции не принесла значительных прибыли предприятию за последний год. Уровень рентабельности 2015 г. был на уровне 19 %.

Капитальные затраты проекта составляют около 2500000 руб. Для реализации данного проекта у организации достаточно собственных средств. Планируется организовать производство за счет величины собственного капитала.

Перечень оборудования для цеха

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, руб.	Поставщик	Сумма, руб.
Пастеризатор ВДП от 50 до 100 л.	1	139000	ООО"Завод ИжАгроМакс"	139000,00
Электрическая плита ПГ – 4	1	46920	АБАТ - Сервис	46920,00
Термокамера	1	144640	«Сиб – Агро»	144640,00
Вакуум – упаковщик	1	35000	«Магикон»	35000,00
Итого				365560,00

Для реализации проекта у предприятия имеется пустующее помещение площадью 80 квадратных метров, которое нуждается в косметическом ремонте.

Итого затрат на ремонт: 178374 руб.

Норма амортизации

Наименование оборудования	Первоначальная стоимость, руб.	Норма амортизации, %	Норма амортизации за год, руб.
1. Пастеризатор	139000	20 (5 лет)	27800
2. Термокамера	144640	10 (10 лет)	14464
3. Вакуум - упаковщик	35000	30 (3 года)	10 500
4. Электрическая плита	46920	20 (5 лет)	9384
Итого			62148

Для реализации продукции понадобится потратиться во – первых на создание собственного логотипа и его регистрацию. Стоимость данного вида услуги будет собираться из: создания логотипа по эскизу – 3500 руб., регистрация заявки на патент – 2295 руб., 1 класс МКТиУ – 11500 руб., гос. пошлина – 16200 руб., оплата услуги типографии за создание наклейки с логотипом – 12240 руб. Затем, необходимо учесть затраты на изготовление двух рекламных баннеров – 300000 руб. Необходимо приобрести входной билет для розничных магазинов – 300000 руб., а также затраты на выгодную полку – 315000 руб. Также необходимо организовать перевозку продукта на рынок сбыта. В этом нам поможет имеющийся у предприятия грузовой автомобиль, норма расхода топлива которого на 100 км пути составляет 34 л. Стоимость 1 л бензина 33,5 руб. Общий пробег будет составлять около 266 км. Итого, 90,44 л бензина будет израсходовано на 266 км пути, общие затраты составят (90,44 л * 33,5 руб.)*52 нед. = 157546 руб. Амортизация машины будет равна 40365 руб. Необходимо учесть и заработную плату водителя в размере 10000 руб. в месяц, итого 120000 руб. в год.

Затраты на реализацию

Наименование	Сумма, руб.
Логотип	3500,00
Регистрация заявки на патент	2295,00
1 класс МКТ и У	11500,00
Гос. пошлина	16200,00
Наклейка	38950,00
Реклама	300000,00
Входной билет	300000,00
Выгодная полка	315000,00
Транспортировка	157546,00
З/п водителя	120000,00
Амортизация машины	40365,00
Итого	1305356,00

Заработная плата работников за вычетом социальных нужд приведена в таблице.

Заработная плата

Должность	Количество, чел.	Оклад, руб.	Социальный вычет, руб.	Сумма, руб.
Мастер цеха	1	23400	5400	18000
Мастера производства	1	21450	4950	16500
Мастер (упаковщик)	1	21450	4950	16500
Итого				51000

В производстве курта планируется задействовать 3 рабочих единицы. Необходимо привлечение мастеров из Казахстана, поскольку национальный продукт должен производится в соответствии со всеми правилами и нормами. В качестве условий для проживания будет занят один дом, построеный для практикантов.

В определение полной себестоимости заложены затраты на реализацию, производственная себестоимость продукции, и товарная наценка. Товарная наценка для молочного курта составит: 205,72 руб. * 0,3 = 61,72 руб., для йодированного курта: 206,68 руб. * 0,3 = 62,00 руб., для копченого курта: 209,22 руб. * 0,3 = 62,77 руб.

Производственная себестоимость каждого вида курта представлена в таблице.

Производственная себестоимость 1 кг курта

Статьи затрат	Сумма, руб.
Молочный курт	
сырье	24,58
рабочая сила	81,73
электроэнергия	41,87
амортизация оборудования	57,54
Итого	205,72
Йодированный курт	
сырье	25,54
рабочая сила	81,73
электроэнергия	41,87
амортизация оборудования	57,54
Итого	206,68
Копченый курт	
сырье	28,08
рабочая сила	81,73
электроэнергия	41,87
амортизация оборудования	57,54
Итого	209,22

Отсюда следует, что коммерческая себестоимость 1 кг молочного курта составит: 205,72 руб. + 106,65 руб. + 61,72 руб. = 374,09 руб., йодированного курта: 206,68 руб. + 106,65 руб.+ 62,00 руб. = 375,33 руб., копченого курта: 209,22 руб. + 106,65 руб. + 62,77 руб. = 378,64 руб.

Эффективность проекта

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль, руб	1755714,27
Рентабельность, %	67,7
Срок окупаемости, мес	20 (1,7 года)

Масса выручки за реализацию молочного курта равна 1526287,20 руб., себестоимость – 134672,40 руб., коммерческие расходы – 435132 руб. Следует, что величина чистой прибыли равна 956482,80 руб.

Масса выручки за реализацию йодированного курта равна 1531346,40 руб., себестоимость – 135118,80 руб., коммерческие расходы –435132 руб. Величина чистой прибыли составит 961095,60 руб.

Масса выручки за реализацию копченого курта равна 1544851,20 руб., себестоимость –136310,40 руб., коммерческие расходы – 435132 руб. Величина чистой прибыли составит 973408,80 руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.

2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.

3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.

5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК: 338.432.5

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ КАРПА ЧЕШУЙЧАТОГО И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОЛУФАБРИКАТОВ (НА ПРИМЕРЕ) АО «АГРОФИРМА «ЛЕБЕДЕВСКАЯ» ИСКИТИМСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Катасонова, магистрант
Н.С. Варинова, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Идеи выращивания рыбы в искусственно созданных водоемах не новы, но своей актуальности они не теряют даже сегодня. Наибольшее распространение для выращивания в условиях рыбоводческих ферм и прудовых хозяйств получил карп – одомашненная форма сазана, полученная в результате длительной селекции. Он существенно отличается от своего предка темпом роста, мясистостью, оплатой корма. Карп неприхотлив, выносliв и плодовит. На высшем уровне пищевые качества.

Ключевые слова: финансы, финансовый результат, затраты, себестоимость, окупаемость, эффективность.

АО «Агрофирма «Лебедевская» является хозяйством с крупным многоотраслевым аграрным производством, которое хорошо зарекомендовало себя на рынки. Имеет собственный фирменный магазин. Приоритетной задачей, является для АО «Агрофирма

«Лебедевская» производство натуральных продуктов. Весь технологический цикл построен таким образом, что на всех этапах обеспечиваются условия, гарантирующие качество и безопасность продукции.

Наиболее распространен чешуйчатый карп, все тело которого покрыто чешуей, размещающейся правильными рядами в трех направлениях с выраженной боковой линией.

Финансирование проекта предполагается за счет собственных средств, у АО «Агрофирма «Лебедевская» нераспределенная прибыль 111854 тыс. руб. и чистая прибыль 2116 тыс. руб.

Постройка пруда планируется на площади взятой из пашни организации, которые в 2015 г. составляют 7800 га, нам необходимо всего 0,25 га. Постройка пруда из Бутил-каучуковой пленки, размерам 50×50 $м^2$ и глубиной 3,5 м. Для расчета необходимого количества пленки используется следующая формула:

Длина полотна = L_1+2H+1м

Ширина полотна =L_2 +2H+1м

где, L_1 – максимальная длина пруда;

L_2 – максимальная ширина пруда;

H – максимальная глубина пруда.

Длина полотна = 50 м +2×3,5 м + 1 м = 58 м.

Ширина полотна = 50 м + 2 × 3,5 м + 1 м = 58 м.

Закупка необходимых материалов будет осуществляться у торговой компании ООО «Посейдон», которая располагается по адресу город Новосибирск, ул. Станционная, 36, контактный телефон 8(383)360-08-84, 8(383)363-58-84. Самый лучший вариант для обустройства водоема – бутил-каучуковая пленка для пруда от испанской компании Giscosa. Продукция соответствует нормам международных стандартов, сертифицирована во Франции, Германии, США и России.

Необходимо приобрести оборудование:

Фильтр для пруда Clear Control 100 SE, 2 x 55W, стоимостью 137317 руб.

Финская сеть Хамелеон 1,8 × 30 м. КАПРОН, стоимостью 890 руб. за 1 шт, необходимо 2 шт. Стоимость затрат на покупку сетей составит 1780 руб.

Растительность в пруд рогоз широколистный, 4 шт. стоимостью 1500 руб. за штуку, итого 6000 руб.

Для зарыбления пруда понадобиться 262500 шт. мальков. Количество рассчитано по следующей формуле:

$$A = \frac{Г \times П \times 100}{(В - в) \times р} \quad (1)$$

где А – искомое количество рыбы на 1 $м^3$, шт;

Г – площадь пруда, га;

П – естественная рыбопродуктивность 1 га. Пруда, кг/га;

В – планируемая средняя штучная масса карпа к осени, кг;

в – средняя штучная масса при весенней посадке в пруд, кг;

р – выход рыбы осенью, %.

S = 50 × 50 = 2500 $м^2$

S = 2500 / 10000 = 0,25 га.

Г = 0,25 га.

Выход рыбы с 1 га зарыбленного водоема 200 кг рыбы.

$\frac{200}{1\ га} = \frac{П}{0{,}25\ га}$; =≫ П = 50 кг/га

В = 0,525 кг;

в = 0,025 кг;

Выход рыбы к осени составляет ориентировочно 85% (по установленным нормам) с учетом естественной убыли.

р = 85%.

$$A = \frac{0{,}25\ га \times 50\ кг/га \times 100}{(0{,}525\ кг - 0{,}025\ кг) \times 85\ \%} = 30\ шт.$$

S = 50 м × 50 м × 3,5 м = 8750 $м^3$

Итого поголовье мальков = 8750 м^3 × 30 шт. = 262500 шт.

Самая низкая цена малька карпа с весом 0,025 кг составляет 11 руб. за 1 шт. Затраты на закупку малька составят 262500 шт. × 11 руб. = 2887500 руб.

Расход кормов. Потребность в кормах определяется по числу поголовья в пруду. Каждый вид корма имеет свой кормовой коэффициент. Это число, показывающее, сколько кормовых единиц следует давать, чтобы получить единицу прироста массы рыбы. Так, кормовой коэффициент зерна составляет 4-5, т. е. для того чтобы получить 1 кг прироста массы карпа. Нам понадобиться 525000 кг. (4 × (262500 шт. / 2)), что составляет 5250 ц. Кормление карпа предполагается за счет собственной кормовой базы, в 2015 г. валовое производство зерновых и зернобобовых составило 42876 ц. Затраты в год кормовую базу для рыбы составят = 5250 × 598,63 ×2 г. = 6285615 руб.

Расчет заработной платы и отчислений на социальные нужды

Наименование	Численность, чел.	Заработная плата в месяц, руб.	Фонд оплаты в год, тыс. руб.	Отчисления в ПФ, ФСС, ФОМС (30%), тыс. руб.	Всего за год, тыс. руб.
Разнорабочий	1	12000	144	43,2	187,2
Сторож	2	10000	240	72,0	312,0
Итого	3	-	384	115,2	499,2

Рассчитываем величину амортизационных отчислений. Приобретенное оборудование относиться ко второй группе амортизационных отчислений, его срок полезного использования составляет 2-3 года. В АО «Агрофирма «Лебедевская» применяется линейный метод начисления амортизации. То есть норма амортизации в год равна:

На = 1 / 3 года = 0,3

Следовательно, амортизация за год составит:

137317 руб. × 0,3 = 41195,1 руб.

Энергопотребление фильтра для очистки воды в один час составляет 55 Вт, что означает 0.055 кВт, стоимость 1 кВт/ч для организации составляет 3,08 руб.

Стоимость электроэнергии за два года составит:

0,055 кВт × 24 ч × 3,08 руб. × 365 д. × 2 г. = 2967,88 руб.

Стоимость заполнение пруда водой, раз в год составляет:

8750 м^3 × 18,63 руб. = 163012,50 руб.

Выход рыбы к осени 265,5 тыс. шт., отлов будет производиться начиная с мая весом рыбы по 0,350 кг. – 0,500 кг., , получиться в общем 111, 563 т. рыбы.

Для этого количества рыбы необходимо закупить тару:

емкость для перевозки живой рыбы 1000 литров, в одну емкость помещается 30 живых рыб, необходимое количество емкостей 30 шт., стоимость одной емкости 10700 руб., что составляет 321000 руб.;

пластиковые контейнеры 1200 м х 1000м, вместимостью 500 кг., не обходимое количество для перевозки 100 шт., 1 ящик стоимостью 11900, что составляет 1190000 руб.

Стоимость затрат на добавки к 1 кг. фарша

Наименования продуктов	На 1 кг. фарша, кг.	Цена за 1 кг, руб.
Мука	100 гр. – 0,1 кг.	14,00
Соль	20 гр. – 0,02 кг.	6,70
Перец	5 гр. – 0,005 кг.	192,00
Лук	200 г. – 0,2 кг.	11,00
Тесто	2000 г. – 2 кг.	30,00
ИТОГО	Х	Х

Затраты на сырье для котлет

Наименование продукта	Выход ед. сырья, кг.	Цена сырья, руб.
Рубленная рыба	1 кг. рыбы = 0,7 кг. рубленная рыба 1 кг. рубленной рыбы	99,32 141,89
Добавки (мука, соль, перец, лук)	(0,1 кг. + 0,02 кг. + 0,005кг. + 0,2 кг.) = 0,325 кг. на 1 кг. рубленной рыбы	(1,4 руб. + 0,13 руб. + 0,96 руб. + 2,2 руб.) = 4,69 руб. за 1 кг.
Итого	1,325 кг.	146,58

Для изготовления рыбных котлет у нас иметься 24172 кг. рыбы, 30% составляют отходы от рыбы, что равно 16920 кг. рубленного фарша для котлет.

Цена рубленной рыбы, всего = 16920 кг. × 141,89 руб. = 2400778,80 руб.

На 16920 кг. рубленной рыбы, понадобиться 5499 кг. добавок.

Цена добавок, всего = 5499 кг. × 4,69 руб. = 25790,31 руб.

Готовый фарш = 16920 кг. + 5499 кг. = 22419 кг.

Вес одной котлеты = 0,130 кг.

Готовые котлеты, шт. = 22419 кг. / 0,130 кг. = 172454 шт.

В 1-ой пачке весом 1,04 кг. будет 8 шт. котлет.

Следовательно, получиться пачек = 172454 шт. / 8 шт. = 21557 шт.

Стоимость сырья на 1 пачку составит = (146,58 руб. × 1,04 кг.) / 1,325 кг. = 115,05 руб.

Расчет производственной себестоимости рыбных котлет

Вид затрат	На годовой объем выхода котлет (21557) шт. упаковок, руб.	На 1 упаковку, руб.
Сырье	2480132,85	115,05
Заработная плата с отчислениями	374400,00	17,37
Амортизационные отчисления	113000,00	5,24
Электроэнергия и вода	46217,18	2,14
Прочие расходы	36000,00	1,67
ИТОГО	3049750,03	141,47

Коммерческая себестоимость рыбы для продажи на рынок составит

Вид затрат	На годовой объем реализации рыбы (33470 кг.), руб.	На 1 кг продукции, руб.
Производственная себестоимость	3324240,40	99,32
Транспортировка	41760,00	1,25
Торговая наценка 39,03 руб.	1004100,00	30,00
Итого	4370177,90	130,57

Каналы реализации продукции

Наименование организации	Стоимость, руб.	Объем продаж, кг, шт.	Масса выручки, руб.
Живая рыба			
ООО «Рыбный день»	158,68	5578	885117,04
ИТОГО:	X	5578	885117,04
	Замороженная рыба		
Октябрьский рынок	130,57	16735	2185088,95
Центральный рынок	130,57	16735	2185088,95
ИТОГО:	X	38470	4370177,90

Полуфабрикаты:			
Рыбные котлеты			
ООО «АШАН»	170,00	4311	732870,00
ООО «Лента»	170,00	4311	732870,00
ООО «МАРИЯ-РА»	170,00	4311	732870,00
ООО «Рыбный день»	170,00	4311	732870,00
ООО «Бахетле»	170,00	4313	733210,00
ИТОГО:	X	21557	3664690,00
Рыбные пельмени			
ООО «АШАН»	140,00	13451	1883140,00
ООО «Лента»	140,00	13451	1883140,00
ООО «МАРИЯ-РА»	140,00	13451	1883140,00
ООО «Рыбный день»	140,00	13451	1883140,00
ООО «Бахетле»	140,00	13453	1883420,00
ИТОГО:	X	67257	9415980,00
Рыбные манты			
ООО «АШАН»	140,00	21573	3020220,00
ООО «Лента»	140,00	21573	3020220,00
ООО «МАРИЯ-РА»	140,00	21573	3020220,00
ООО «Рыбный день»	140,00	21573	3020220,00
ООО «Бахетле»	140,00	21573	3020220,00
ИТОГО:	X	196679	15101100,00
МАССА ВЫРУЧКИ ВСЕГО:	X	X	33437064,94

Таким образом, выращивание карпа чешуйтого и производство полуфабрикатов поможеть значительно повысить финансовые результаты деятельности данной организации. Масса выручки от реализации готовой продукции составит около 33,5 млн руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.
2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.
3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.
4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.
5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК: 338.432.5

УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЁТ РАЗВИТИЯ НОВОЙ ПОДОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА (ГУСИНАЯ ФЕРМА) НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» ЧЕРЕПАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Катасонова, магистрант
А.В. Соколова, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Разведение гусей как бизнес вполне реально даже для новичков: небольшие вложения, высокая рентабельность производства, к тому же такой бизнес имеет хорошую окупаемость. Любой бизнес требует тщательной подготовки: проверка наличия конкурентов, оценка спроса на данный товар, расходов и размера возможной прибыли. Для успешного начала птицеводства стоит приложить лишь немного усилий и правильно составить бизнес-план разведения гусей.

Ключевые слова: финансы, финансовый результат, затраты, себестоимость, окупаемость, эффективность.

В настоящее время перспективным направлением в плане расширения ассортимента продукции для ЗАО «Крутишинское» может стать безотходное производство, например, гусиная ферма. Молодые гусята достаточно быстро набирают в весе: в 2 месяца их вес может составлять около 4-х килограмм, а бюджет при закупке кормов пострадает незначительно, ведь каждые три килограмма корма равны одному килограмму приобретенной массы тела.

Местоположение объекта: Новосибирская область, Черепановский район, село Крутишка, улица Светлая, дом 8, 633551. Основным видом деятельности является растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство).

Предлагается разведение гусей различных пород и организация цеха по переработке и пошиву изделий из пуха и пера на территории фермы КРС в ЗАО «Крутишинское»,где имеет в собственности производственное помещение не требующее капитального ремонта, но при этом не используется.

Для гусей необходимо соорудить капитальный птичник из расчета 1м^2 на 4 головы, так как наше помещение 125 м^2 , то мы можем закупить только 500 голов гусей.

Оборудование по выращиванию гусей

Наименование	Количество, шт.	Цена за единицу, руб.	Общая стоимость, руб.
Система ниппельного поения	50	900,00	45000,00
Кормушка для птиц насыпного типа	50	1230,00	61500,00
Инкубатор	1	4990,00	4990,00
Подвесные тепловые пушки	2	201772,00	403544,00
Медикатор ветеринарных препаратов	1	24200,00	24200,00
Овоскоп	2	500,00	1000,00
Устройство для ощипывания гусей	2	1800,00	3600,00
Оборудование для чистки и сушки пера	2	39000,00	78000,00

Подвесные тепловые пушки Winterwarm DXA/B из нержавеющей стали для работы в жестких условиях теплиц и птичников

Технические данные - жидкое топливо	Ед.измерения	DXB 120
Номинальная мощность	кВт	120
Расход воздуха	м3/ч	7000
Эффективная дальность	М	45
Потребляемая мощность	Вт	1000
Электрический ток	А	4.8
Уровень шума	дБ	79
Вес	кг	45
Потребление топлива (керосин)	кг/ч	12.1-9.7
Потребление топлива (дизель)	кг/ч	11.7 - 10.0
Диаметр топливопровода	мм	6

Тепловые пушки будем закупать у производителя Winterwarm находящегося по адресу: г. Москва,2-й Магистральный тупик, 7а.(ближайшая станция метро — Полежаевская)

Оборудование

Инкубатор на 63 яйца с автоматическим переворачиванием, питание 220Вт и 12Вт.

Покупать будем данный инкубатор в интернет магазине Новосибирска «Инкубаторы напрямую от производителя».

Автоматически переворачивает яйца - 10раз за сутки. Комплектуется двумя решетками: на 63 куриных и 40 гусиных яиц.

Инкубатор на 63 яйца с автоматическим переворачиванием, питание 220Вт и 12Вт.

Технические характеристики:	Модель инкубатора с питанием: 220 / 12 В
Вместимость яиц (куриных/гусиных, утиных), шт.	63/40
при снятом механизме переворачивания	100
Напряжение питания, В (автомобильная аккумуляторная батарея)	220 (50Гц)\12
Потребляемая мощность, Вт (максимальная)	50
средняя (в установившемся режиме при t окр. среды 20 С)	20
Точность поддержания температуры, 0С	0,2
Вместимость нагревателей, л воды	2 Х 1,0
Габаритные размеры, мм	665 Х 550 Х 275
Масса, кг, не более	4
Гарантия	1 год

Устройство для ощипывания утки и гуся

Разработано оно для механического ощипа птицы в полевых и домашних условиях и имеет несколько выгодных особенностей:

- мобильность
- возможность работать от переносных устройств
- низкая цена.

Расчёт потребности в воде

Назначение	Количество,м^3	Цена, руб	Время потребления, мес	Общая сумма, руб.
Искусственный бассейн	500	13,75	5	34375,00
Производственные нужды	100	13,75	12	16500,00

С мая по сентябрь требуется воды для искусственного бассейна в среднем 500 м^3 (в месяц):

500 м^3 (в месяц) *5 месяцев*13,75=34375,00 руб.
Расход воды на производственные нужды составляет в среднем 100 м^3 (в месяц):
100 м^3 (в месяц)*12 месяцев*13,75 руб.=16500,00 руб.

Численность персонала и заработная плата работников.

Персонал	Численность, чел.	Заработная плата, руб.	Годовой ФОТ, руб.	Страховые взносы	Итого, руб
Постоянные работники	3	20000,00	60000,00	18000,00	78000,00
Ветеринар	(0,25 ставка)	12500,00	12500,00	3750,00	16250,00

Необходимая тара и упаковка для продукции.

Наименование	Количество, шт.	Цена за единицу, руб.	Общая стоимость, руб.
Плёнка пищевая ПВХ, 45*1500 м	3	859	2577
Картонные коробки	500	59	29500

Дополнительные затраты по выращиванию гусей

Наименование	Количество	Цена за единицу, руб.	Общая стоимость, руб.
Минеральные добавки, кг.	70	265	18550
Ведро, шт.	5	120	600
Лопата совковая, шт.	2	200	200
Вилы, шт.	2	300	600
Перчатки резиновые, шт.	3000	12	36000
Ветеринарные сертификаты и экспертиза, шт	500	60	30000

Технология переработки перо-пухового сырья, получаемого от гусей, состоит из следующих процессов:

1. Сбор оперения.
2. Мойка.
3. Прополаскивание.
4. Механическое обезвоживание.
5. Сушка.
6. Охлаждение.
7. Сортировка.
8. Упаковка.

Расчёт затрат и срока окупаемости по реализации бизнес-плана организации «Гусиная ферма»

ПРОИЗВОДСТВО	
Технико-экономические показатели	
В зависимости от пожеланий владельца цеха можно менять ассортимент и жирность получаемых продуктов	
Ассортимент и количество продукции, получаемой за сутки (для упрощения расчета): - молоко пастеризованное, фасованное в полиэтиленовые пакеты	
1. Затраты на сырье (печень,мясо,пух,перо,яйца)	60000,00
-Количество гусей, гол. 500гол х 120 руб.	60000,00
2. Стоимость оборудования, доставка, амортизационные отчисления	621834,00
3. Упаковка	32077,00
4. Затраты по содержанию гусей и заработная плата персонала	1473477,60

- электропотребление	17666,00
- водопотребление	50875,00
- фонд заработной платы	1131000,00
-корма (себестоимость собственных кормов)	273936,60
- дополнительные затраты по выращиванию	209950,00
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ ПРОДУКЦИИ, ПРИ ОТПУСКЕ ИЗ ЦЕХА	473,05
5. Транспортные расходы	28838,16
- ежемесячный рейс с.Крутишка – г. Новосибирск 118 км.х 2 рейс 16,5 л. (АИ-92) х 33,80 руб. х 12 мес.	26769,6
-ежемесячный рейс с.Крутишка- г.Черепаново 17км.х 2 рейс 2,55 л.(АИ-92) х 33,80 руб. х 12 мес.	2068,56
6. ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ ПРОДУКЦИИ	536,36
Итого затрат за год:	2681776,76
РЕАЛИЗАЦИЯ	
1. Ресторан «Принцесса»	
- объем поставок мяса, кг	500,0
- цена, руб.	1000,00
- выручка, руб.	500000,00
- объем поставок печени, шт	50,0
- цена, руб.	2600,00
- выручка, руб.	130000,00
2. Банкетный зал «Grace Hall»	
- объем поставок мяса, кг	400,0
- цена, руб.	1000,00
- выручка, руб.	400000,00
- объем поставок печени , шт	150,0
- цена, руб.	3000,00
- выручка, руб.	450000,00
3. Ресторан «Maximillian’s»	
- объем поставок мяса , кг	300,0
- цена, руб.	900,00
- выручка, руб.	270000,00
- объем поставок печени , шт	300,0
- цена, руб.	3100,00
- выручка, руб.	930000,00
4. Магазин «Текстиль»	
- объем поставок подушек ,шт	250
- цена, руб.	1000,00
- выручка, руб.	250000,00
-объем поставок одеял, шт	250
-цена, руб.	1700,00
-выручка, руб.	425000,00
5. ООО «Медэксперт-Северная звезда»	
- объем поставок гусиного жира, кг.	1250,0
- цена, руб.	500,00
- выручка, руб.	625000,00
Объем продаж печени, всего	500
Объем продаж мяса, всего	1200,0
Объем продаж подушек и одеял, всего	500
Объем продаж гусиного жира, всего	1250,0
Выручка, всего	4080000

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
- Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	1398223,24
- Уровень рентабельности (Прибыль : Затраты), %	52,14
- Срок окупаемости (Затраты : Прибыль х 12 мес.), мес.	23

Расчет рентабельности

Покупать гусят выгоднее оптом – за каждого отдадим около 120 рублей, и 5 сотен птиц нам обойдутся в 60000 рублей. На покупку инкубатора и овоскопа у нас уйдет 6300 рублей, но гораздо выгоднее выводить гусят естественным путем - при помощи наседки. Гусят, достигших трехдневного возраста, уже можно продавать.

Формирование доходов происходит в результате реализации полученной продукции. Зная производительность одной гусыни и среднюю цену на товар, можно рассчитать прибыль предприятия. В течении жизненного цикла самка откладывает примерно 50 яиц, из которых выживает около 32 гусят. Следовательно, за год поголовье будет увеличено на 8 особей с каждой гусыни. Продажа одного гусенка подразумевает следующие доходы: тушка – 1000,00 -1500,00 рублей; печень – 1700,00 рублей; перья и пух – 30,00 рублей. Таким образом, одна самка приносит около 12 тысяч рублей в год. Стадо гусей, состоящее из 500 особей, подразумевает наличие 350 гусынь. Исходя из этих данных, годовая выручка фермы составит 4,2 миллионов рублей.

Несмотря на достаточно большой размер планируемой, даже при благоприятных условиях и правильной организации бизнеса предприятие окупается только в течение года. Это объясняется тем, что активность несения яиц увеличивается лишь на второй год жизни гусиного стада, кроме того, часть гусят рекомендуется оставлять для обновления стада. Также стоит отметить, что гуси подвержены различным заболеваниям, которые приводят к сокращению поголовья. Чтобы выйти на стабильное получение плановых доходов, предприятие должно определить и успешно применять наиболее эффективные схемы разведения, а также обеспечить качественную профилактику заболеваний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.
2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.
3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.
4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.
5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК: 338.432.5

АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «КРАСНООКТЯБРЬСКОЕ» КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.В. Катасонова, магистрант
С.Н. Хрущева, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Источников дохода по разведению верблюдов может быть несколько. Прежде всего, это продажа теплой, ценной и редкой верблюжьей шерсти, изделия из которой относятся к элитным и дорогостоящим. С взрослой особи за год можно получить до 7-10 кг. шерсти. Второе – реализация верблюжьего молока, обладающего целебными свойствами и относящегося к редким, деликатесным продуктам. Актуальность темы заключается в том, что верблюжье молоко содержит ряд важных микроэлементов – кальций, цинк, кобальт, железо, калий, фосфор, а также витамины А, С и группы В.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, затраты, себестоимость, окупаемость, эффективность

Анализ динамики финансовых результатов в целом по ОАО «Краснооктябрьское» показал, что предприятие убыточно на протяжение всего периода. При всей отрицательной картине особое внимание заслуживает реализация молока цельного, где наблюдается, что реализация молока не приносит убытков предприятию по сравнению с другими видами продукции, так же по специализации растениеводства в 2015 году убытка не наблюдается. Для улучшения финансового положения исследуемой организации предлагается такой вид деятельности, как верблюдоводство.

Верблюжье молоко содержит ряд важных микроэлементов – кальций, цинк, кобальт, железо, калий, фосфор, а также витамины А, С и группы В. Кальций и фосфор укрепляют кости и зубы, железо предупреждает возникновение анемии, цинк и кобальт входят в состав жизненно важных клеточных ферментов организма. Молоко от верблюдов укрепляет иммунитет и здоровье в целом. В настоящее время важной составляющей частью животноводства является верблюдоводство в России, точнее в таких её регионах, как Бурятия, Калмыкия, Тувинская АО, Волгоградская, Астраханская и Читинская области. Основные фермы по разведению верблюдов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Крупные верблюдоводческие фермы РФ

Название хозяйства	Регион	Породы
СПК «КАБАЙ-БЕЛТИР»	Алтайская обл.	Племпродуктор калмыцких верблюдов
УМСХП «Аскарайсский»	Астраханская обл.	Верблюд «Калмыцский бактриан»
Агрокооператив «Саган-Уулу»	Забайкалье	Племпродуктор монгольской породы
Племзавод «Кировский»	Калмыкия	Верблюд «Калмыцский бактриан»
Ферма верблюдов «LAIDOAY»	Татарстан	Верблюд «Калмыцский бактриан»

Для реализации проекта у предприятия имеется конюшня площадью 300 квадратных метров, в которой содержится поголовье лошадей в размере 32 головы. Планируется продать 32 головы лошадей для формирования начального капитала. По данным цена 1 голова взрослой особи лошадей равна в среднем 80 тыс. руб., молодняка 45 тыс. руб. В организации в наличие 19 взрослых лошадей и 13 особей молодняка. Общая сумма всех необходимых статей затрат представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Общая сумма затрат

Показатель	Сумма, руб.
Закупка	1501020,00
Затраты на воду	7236,76
Затраты на электроэнергию	36936,43
Помещение для содержания верблюдов	20217,60
Работники по разведению верблюдов, всего	110500,00
Ветеринарные средства	2113,00
Расходы на питание	126176,85
Расходы на мед. препараты	5774,40
Затраты на ветеринарно-санитарную экспертизу	86760,00
Затраты на сертификацию	16000,00
Транспортные расходы	490680,00
Расхода на рекламу	721 800
Расходы на создание интернет-магазина	15000,00
Рассходы на уплату % по кредиту:	29 383,98
Общая сумма затрат	3667235,98

Поскольку финансирование проекта планируется осуществить как за счет собственных средств, так и за счет заемного капитала, необходимая сумма заемных средств будет составлять 4000000 руб.

Условия кредитования:

1) валюта кредита - рубли;
2) процентная ставка, годовых - 14%;
3) срок погашения, лет – 6;
4) выплата процентов и основного долга - ежемесячно;
5) тип погашения основного долга - равными долями.

С помощью специальной формулы в Excel была посчитана сумма ежемесячных выплат, которая составляет 55555,56 руб. Оплата процентов составляет:
59 473,42 руб.- 6000000 /72 = 3 917,86 руб. в месяц составляет выплата %;
3 917,86 руб. * 12 мес. = 47 014,37 руб. в год составляет выплата %;
6000000 руб. / 72 мес. = 55555,56 руб. сумма основного долга в месяц;
55555,56 * 12 мес. = 666666,67 руб. в год составляет сумма основного долга;
666666,67 руб. + 47 014,37 руб. = 713681,04 руб. сумма выплат по кредиту за первый год.

Таблица 3 – Производственная себестоимость реализации молока

Показатели	Сумма, руб.
Общая сумма затрат отнесенных на реализацию молока	3361632,98
Затраты на закупку оборудования	837020,00
Расходы на потребление воды	14346,00
Затраты на электроэнергию	16718,83
Затраты на оплату труда	514800,00
Затраты на закупку места в магазине	314400,00
Расходы на закупку тары	505920,00
Расходы на закупку этикетки	40800,00
Итого затрат	5541235,22

У верблюдов наиболее оптимальной считается 4-кратная дойка со средним количеством молока (1,5-2 литра за раз, 6-8 литров в сутки). От всего стада будем получать в среднем 6 * 17 = 102 литра в сутки.

102 литра * 30 = 3060 литров в месяц.

Годовые затраты составляют 4427026,89 руб.

В месяц 5541235,22 руб. / 12 мес. = 461769,6017

Себестоимость ед. продукции составляет: 461769,60 / 3060 = 150 ,91 руб.

Заключенный договор на поставку верблюжьего молока с поставщиком имеет быстрые сроки окупаемости. Минимальная цена на литр верблюжьего молока 1500 рублей, для входа на рынок и быстрой продажи установим цену 600 рублей. Из этих расчетов можно выявить, что прибыль за месяц от молока составит: 6 * 17 * 600 * 30 = 1836000 руб. 1 верблюд в год дает в среднем до 7 килограмма шерсти. 18 верблюдов дают 126 килограммов шерсти в год. Из которых 48 кг идет на валяние одеял. На 1 одеяло уходит 4 кг шерсти. 48 кг / 4 кг = 12 одеял. 1 кг шерсти стоит 1000 руб. 4 кг * 1000 руб. = 4000 руб.

С учетом работы стоимость 1 одеяла будет составлять 5000 руб. Итого выручка с одеял составляет 5000 руб. * 12 одеял = 60000 руб.

Также осуществляется реализация шерсти в виде мелкой фасовки по 50 гр., на которую выделено 78 кг шерсти. 1 такой пакетик шерсти будет стоить 200 руб. 78 кг *1000 = 78000 гр.; 78000 гр. / 50 гр. = 1560 пакетиков шерсти; 1560 пакетиков * 200 руб. = 312000 руб.

Выручка от реализации шерсти составит:

312000 руб. + 60000 руб. = 372000 руб.

Таблица 4 – Производственная себестоимость реализации шерсти

Показатели	Сумма, руб.
Общая сумма затрат, отнесенных на реализацию шерсти	148456,55
Аренда	90000,00
Затраты на оборудование и материалы	59740,00
Надомницы	52000,00
Затраты на упаковку шерсти	750,00
Затраты на этикетку шерсти	292,00
Итого затрат	351238,55

1 верблюд в год дает в среднем до 7 килограмма шерсти.

18 верблюдов дают 126 килограммов шерсти в год. Себестоимость 1 кг шерсти составляет 351238,55 руб. / 126 кг = 2787,61 руб.

Таблица 5 – Производственная себестоимость реализации молока

Показатели	Сумма, руб.
Общая сумма затрат отнесенных на реализацию молока	3361632,98
Затраты на закупку оборудования	837020,00
Расходы на потребление воды	14346,00
Затраты на электроэнергию	16718,83
Затраты на оплату труда	514800,00
Затраты на закупку места в магазине	314400,00
Расходы на закупку тары	505920,00
Расходы на закупку этикетки	40800,00
Итого затрат	5541235,22

У верблюдов наиболее оптимальной считается 4-кратная дойка со средним количеством молока (1,5-2 литра за раз, 6-8 литров в сутки). От всего стада будем получать в среднем 6 * 17 = 102 литра в сутки.

102 литра * 30 = 3060 литров в месяц.

Годовые затраты составляют 4427026,89 руб.

В месяц 5541235,22 руб. / 12 мес. = 461769,6017

Себестоимость ед. продукции составляет:

461769,60 / 3060 = 150 ,91 руб.

Таблица 6 – Расчет эффективности проекта

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	16447123,64
Уровень рентабельности (Прибыль : Затраты), %	276,1
Срок окупаемости (Затраты : Прибыль х 12 мес.) мес.	4,3

Таким образом, разведение верблюдов на базе ОАО «Краснооктябрьское» будет способствовать значительному улучшению финансового положения организации. Срок окупаемости проекта составит 4 года.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.
2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.
3. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Катасонова А.В. // Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственных растений в условиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.
4. Прикладные аспекты студенческой науки: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа (г. Новосибирск, 28-29 апреля 2016 г.) / Смолега С.Ю., Галутова Ю.К., Катасонова А.В. // Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 488 с.
5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК: 338.432.5

ВОЗДЕЛЫВАНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ «МИСКАНТУС СОРАНОВСКИЙ» С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВОКУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» ЧЕРЕПАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

С.Ю. Смолега, ст. преподаватель
А.В. Катасонова, магистрант
А. Шамшурина, студент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Целью настоящего проекта является возделывание мискантуса, а так же переработка урожая, который будет получен от данной культуры. Актуальность разработки данного бизнес плана является то, что в последние десятилетия характеризуются резким ростом интереса мирового сообщества к проблемам экологичности различных источников энергии.

Ключевые слова: финансы, финансовый результат, затраты, себестоимость, окупаемость, эффективность.

ЗАО «Крутишинское» организовано в 1970 году в результате разукрупнения совхоза «Майский». Предприятие зарегистрировано 4 июля 1997 года Межрайонной инспекцией федеральной налоговой службы № 16 по Новосибирской области. Директором организации

является – Бахман Яков Александрович. ЗАО «Крутишинское» находится по юридическому адресу 633551, Новосибирская область, Черепановский район, село Крутишка, улица Светлая, 8. Основным видом деятельности является «Смешанное сельское хозяйство».

Производство молока в расчёте на 100 га сельскохозяйственных угодий имеет положительную динамику за анализируемый период, наблюдается увеличение данного показателя на 82,0%, что на 50,0% больше среднеобластного показателя. В отношении прироста живой массы также наблюдается динамика в сторону увеличения.

Мискантус имеет множество применений. В первую очередь как альтернативный источник энергии (биотоплива), а также в качестве строительного материала, для животноводства, в качестве постельных принадлежностей, корма для животных, источник целлюлозы, источник хлопка.

Мискантус является очень экономной и экологически чистой культурой: после посадки и начала всходов он не требует дополнительного ухода даже за почвой. Никаких ежегодных расходов на посевной материал, так же как и на обработку почвы.

Реализация проекта будет осуществлена за счёт собственных средств, необходимая сумма составляет 9500000 рублей.

Планируется производить био-топливо (пеллеты, брикеты, щепа), сырьё для МДФ и ЛМДФ плит, сырьё для производства бумаги и хлопка.

В данном бизнес-плане наибольший акцент делается на производство топливных брикетов, пеллетов, щепы, мульчи, а также сырья для производства бумаги, хлопка. Для более полного понимания необходимо рассмотреть технологию производства данных продуктов.

Брикеты – спрессованные частицы растительного происхождения, имеющие форму цилиндров диаметром более 25 мм. (либо имеющие в сечении многоугольник, иногда – с отверстием в центре).

Мульча – это щепа, которая получается путем измельчения урожая мискантуса.

Так потенциальными покупателями мульчи являются владельцы гостиниц, туристических баз, декораторы интерьера, а также частные лица – владельцы приусадебных участков, да и просто горшков с цветами, то следует задуматься о варианте производства декоративной щепы (крашенной).

Технологический процесс производства щепы нельзя назвать сложным. Он состоит из нескольких этапов:

1. Измельчение мискантуса.
2. Фасовка полученного материала в сетчатые мешки, объем которых 30-60 л.
3. Расфасованная щепа погружается на 5-6 минут в ванну с краской.
4. Окрашенную щепу оставляют на несколько часов высыхать.

После этих этапов декоративная щепа готова к продаже.

По урожайности мискантуса в пределах 10-15 т/га сухой массы из почвы выносится около 60-100 кг азота, 7-15 - фосфора, 50-130 - калия и 3-12 кг магния.

Рост и развитие растений продолжается до августа – сентября и прекращается при наступлении низких температур (ниже 6 °С). Полное старения растений происходит после первых осенних заморозков.

Обычно мискантус первого года выращивания не собирают: выход биомассы экономически невыгоден – в пределах 1-2 т/га (конечно, собирать такое количество массы нецелесообразно). В этом отношении он стоит внимания преимущественно с третьего года культивирования (иногда со второго) и в последующие годы. Снятие мискантуса проводят машинами для уборки обычного сена или силоса и пресс-подборщиками с затариванием в тюки.

Второй год выращивания урожайность массы может увеличиться от 4 до 10 т/га, а иногда и больше, а третьего и последующих лет выращивания – от 10 до 20 т/га сухой массы и более в зависимости от почвенно-климатических условий, уровня удобрения, возраста плантации, экологических и других факторов. Выход сухой биомассы во многом зависит от сроков уборки урожая.

Для реализации проекта планируется засеять 50 га земли, предварительно вспахав и проборонив. Для обработки земли (вспахивания) будет привлечена техника, имеющаяся в хозяйстве, а именно трактор John Deere 9430 оборудованный дисковым глубокорыхлителем 2720.

Затраты на топливо для обработки 50 га

Наименование техники	Расход топлива, л/га	Цена за 1 литр дизельного топлива, руб.	Расходы на топливо,руб.
John Deere 9430	15 л.×50 га = 750 л/га	30 руб.	22500 руб.
Кировец К-701	3 л.×50 га = 150 л/га	30 руб.	4500 руб.
Итого	900 л/га	X	27000 руб.

Затраты на оплату труда рабочих, привлечённых для обработки 50 га

ФИО	Отработано часов,ч	Заработная плата, руб.	Страховые платежи, руб.	Сумма начисленной заработной платы,руб.
Жуков И.Г.	16 ч.	16 ×118= 1888	1888×30%=566,4	2454,4
Петров Р.С.	5 ч.	5 ×118 =590	590×30%=177	767
Итого	X	2478 руб.	743,4 руб.	3221,4 руб.

Высадка мискантуса проводится ризомами (корневищами), поэтому после окончания обработки почвы необходимо закупить посадочный материал для 50 га.

Затраты на оплату труда водителя

ФИО	Отработано часов,ч	Заработная плата, руб.	Страховые платежи, руб.	Сумма начисленной заработной платы,руб.
Козлов М.И.	8	150*8=1200	360	1560
Ренатов Ф.С.	8	150*8=1200	360	1560
Итого	x	2400	720	3120

Затраты на оплату труда рабочих, привлечённых для посадки 50 га мискантуса

ФИО	Должность	Отработано часов,ч.	Заработная плата, руб.	Страховые платежи, руб.	Сумма начисленной заработной платы,руб.
Иванов А.Л.	Тракторист-машинист	56	56*118=6608	1982,4	8590,4
Кузьмин А.Б.	Водитель	8	8*150=1200	360	1560
Николаев К.Н.	Водитель	8	8*150=1200	360	1560
Коршунов А.А.	Рабочий	56	70*56=3920	1176	5096
Спирин К.Л.	Рабочий	56	70*56=3920	1176	5096
Итого			16848	5054,4	21902,4

Урожай первого года не собирают, его целесообразно скосить и оставить на земли в качестве удобрений. Для скашивания урожая будет использоваться косилка-плющилка.

Затраты на топливо на уборку урожая 1 года

Наименование техники	Расход топлива, л/га	Цена за 1 литр дизельного топлива, руб.	Расходы на топливо,руб.
Косилка-плющилка	3 л.×50 га = 150 л/га	30 руб.	4500 руб.
Итого	150 л/га		4500 руб.

Также для данных работ будет привлечён один тракторист-машинист.

Затраты на оплату труда рабочих

ФИО	Отработано часов,ч	Заработная плата, руб.	Страховые платежи, руб.	Сумма начисленной заработной платы, руб.
Коновалов Т.Ю.	24	24*118=2832	849,6	3681,6
Итого	х	2832	849,6	3681,6

Промышленный урожай 2 года составит 600 тонн, на уборку урожая будет привлечена самоходная косилка-плющилка.

Затраты на топливо для сбора урожая мискантуса с 50 га

Наименование техники	Расход топлива, л/га	Цена за 1 литр дизельного топлива, руб.	Расходы на топливо,руб.
МТЗ-82	2,5 л.×50 га = 125 л/га	30 руб.	3750 руб.
Косилка-плющилка	3 л.×50 га = 150 л/га	30 руб.	4500 руб.
Итого	275 л/га	х	8250 руб.

Затраты на оплату труда рабочих, привлечённых для уборки урожая

ФИО	Отработано часов,ч	Заработная плата, руб.	Страховые платежи, руб.	Сумма начисленной заработной платы,руб.
Игнатюк Т.Н.	40	118*40=4720	1416	6136
Соболев И.Т.	24	118*24=2832	829,6	3681,6
Итого	Х	7552	2265,6	9817,6

Собранный урожай, виде тюков, будет храниться на складе в п. Сибиряк. Для доставки тюков до места хранения, будет привлечёны 2 автомобиля КамАЗ и 2 трактора МТЗ-82. Доставка, погрузка тюков займёт рабочий день. За один рейс автомобиль КамАЗ может вывезти с поля 25 тюков. С поля до места хранения необходимо вывезти 2000 тюков, на это будет потрачено 3 рабочих дня.

В персонале ЗАО «Крутишинское» числятся как молодые инженеры обладающие «свежими» знаниями, так и инженеры с опытом, именно они будут следить за техническим состоянием оборудования.

Затраты на оплату за месяц (за вычетом отчислений на социальные нужды)

Должность	Кол-во сотрудников	Отработано дней	Заработная плата,руб.	Страховые платежи,руб.	Сумма начисленной заработной платы,руб.
Рабочий (линия брикетирования)	2	26	44000	13200	57200
Рабочий (линия производства пеллет)	2	26	44000	13200	57200
Упаковщик	2	26	40000	12000	52000
Рабочий (обслуживание щепореза)	1	26	18000	5400	23400
Инженер-наладчик	1	26	21000	6300	27300
Руководитель цеха	1	26	23000	6900	29900
Итого			190000	57000	247000

Затраты на оплату труда в год составят – 2280000 рублей.

Производственная себестоимость 1 центнера (урожай 2 года) = 1638686 руб.÷6000 ц = 273,11 руб./ц

Производственная себестоимость 1 центнера (урожай 3 года) = 1686312 руб. ÷6000 ц = 281,05 руб./ц

Производственная себестоимость сырья (4 год) = 2040685 руб.÷ (2950 т × 1,8 м3) =384,31 руб./м3

Производственная себестоимость 1 тюка 4 год = 1684041,2 руб./2000 шт = 842,02 руб./шт.

Производственная себестоимость 1 центнера урожай 4 года (брикетов) = (1300 т × 1,8 м3) × 384,31 руб./м3) + 112000 + 118960,8 + 2832,4 + 684000) ÷ 3900 ц = 466,53 руб./ц

Производственная себестоимость 1 центнера урожай 4 года (пеллет) = (1000 т × 1,8 м3)*384,31 руб./м3) + 91000 + 684000 + 2832,4 + 186938,4) ÷ 3270 ц = 506,58 руб./ц

Производственная себестоимость сырья (5 год) = 2252658 руб.÷ (4750 т × 1,8 м3) = 263,47 руб./м3

Производственная себестоимость тюка 5 год = 1896014 руб./2000 шт.=948,00 руб./шт.

Производственная себестоимость 1 центнера урожай 5 года (брикетов) = (2050 т * 1,8 м3) × 263,47 руб./м3) + 112000 + 686400 + 2832,4 + 118960,8) ÷ 6150 ц = 307,71 руб./ц

Производственная себестоимость 1 центнера урожай 5 года (пеллет) = (2050 т × 1,8 м3) × 263,47 руб./м3) + 91000 + 686400 + 2832,4 + 186938,4) ÷ 6700 ц = 289,46 руб./ц

Производственная себестоимость ризом = 2960495,4 руб./550000 шт =5,4 руб./шт.

Полная себестоимость – это сумма расходов, связанных с производством продукции (производственная себестоимость), и расходов по ее реализации (коммерческие расходы). Коммерческие расходы включают в себя затраты на упаковку, хранение, погрузку, транспортировку и рекламу.

Коммерческая себестоимость 1 центнера урожай 2 года = 2121518 руб.÷6000 ц = 356,59 руб/ц

Комерческая себестоимость 1 центнера урожай 3 года = 2169144 руб. ÷ 6000 ц = 361,52 руб./ц

Коммерческая себестоимость 1 центнера (тюк) урожай 4 года = 2166873,2 руб. ÷ 6000 ц = 361,15 руб./ц

Коммерческая себестоимость 1 центнера брикетов урожай 4 года = 1860078,6 руб. ÷ 3900 ц = 476,94 руб./ц

Коммерческая себестоимость 1 центнера пеллет урожай 4 года = 1699060,8 руб. ÷ 3270 ц = 519,59 руб./ц

Коммерческая себестоимость 1 центнера (тюк) урожай 5 года = 2378846 руб. ÷ 6000 ц = 396,47 руб./ц

Коммерческая себестоимость 1 центнера брикетов урожай 5 года = 1932997,5 руб. ÷ 6150 ц = 314,31 руб./ц

Коммерческая себестоимость 1 центнера пеллет урожай 5 года = 1995907,1 руб. ÷ 6700 ц = 289,46 руб./ц.

На готовую продукцию были установлены следующие цены:

Урожай 2 года

Тюк (3 центнера) – 1500 руб./шт

Урожай 3 года

Тюк (3 центнера) – 1600 руб./шт

Урожай 4 год

Тюк (3 центнера) – 1700 руб./шт

Брикеты 1 центнер – 600 руб./ц

Пеллеты 1 центнер – 550 руб./ц

Мульча 1 центнер – 500 руб./ц

Урожай 5 год

Тюк (3 центнера) – 1800 руб./шт

Брикеты 1 центнер – 700 руб./ц

Пеллеты 1 центнер – 600 руб./ц

Мульча 1 центнер – 550 руб./ц

Ризомы 1 штука – 15 руб./шт

Потребителями готовой продукции могут быть зоомагазины, туристические и экипировочные магазины, физические лица, садоводческие магазины.

Эффективность проекта

	2 год	3 год	4 год	5 год
- Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	15970	1242696	2295091	7232218
- Уровень рентабельности (Прибыль : Затраты), %	0,5%	70,71%	41,81 %	126,49 %
- Срок окупаемости (Затраты : Прибыль х 12 мес.), мес.	2242	17	29	9

Таким образом, уже во второй год реализации проекта организация будет получить прибыль в размере почти 16 тыс. руб., к концу 5-го года выращивания, сбора и переработки готовой продукции у организации будет прибыль в размере более 7,2 млн руб.

Окупаемость капитальных вложений, мес. = 1,3 года.

((7500000 руб. +1759000 руб.)/7232218 руб.)) × 12 мес. = 15 месяцев или 1,3 года.

Общий срок окупаемости проекта составляет 3,6 года

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Запиркин Д., Парабеллум А. Развитие бизнеса. Ваш успех – это ваше решение; – М.:Феникс, 2014 г. – 157 с.

2. Петухова С.В. Бизнес-планирование. Как обосновать и реализовать бизнес-проект / Петухова С.В. – М.: Омега-Л, 2015. – 186 с.

3. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. – М., 2013 г. – 114 с.

УДК 658.7/8

РОЛЬ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ ОРГАНИЗАЦИИ

А.М. Ким., студент

С.Г. Чернова, канд. экон. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В работе оптовых организаций не последнюю роль играет распределительная логистика. От правильно выбранного канала реализации и соблюдения всех этапов продвижения товаров зависит конечных результат работы организации.

Ключевые слова*:* сбыт, распределительная логистика, распределительный склад, персональные продажи.

В последнее время стали возникать новые направления в изучении взаимосвязей логистических методов воздействия на внешнее окружение предприятия. Исследование взаимосвязей маркетинга и логистики привело к появлению такого направления, как распределительная логистика [1].

Рассматривая сущность распределительной логистики, следует отметить, что здесь речь идет, прежде всего, о распределении готовой продукции. В целом понятие «распределительная логистика», с одной стороны, охватывает область ресурсов - их поступление на предприятие в форме материальных, информационных, кадровых потоков, с другой стороны, охватывает область распределения продукции в сфере сбыта [2].

Другими словами, распределение ресурсов используется не только в сбытовой, но и в закупочной и операционной логистике. Оно касается как ресурсов, которые призваны

удовлетворить потребности покупателя, так и ресурсов, необходимых для обеспечения закупочной, перерабатывающей и сбытовой деятельности предприятия [3].

Область исследования интеграции маркетинга и логистики в первую очередь определена стратегиями воздействия на потребительский рынок и минимизации затрат в области товародвижения, в то время как логистический подход основан не на минимизации затрат, а на их оптимальности[4].

Объектом нашего исследования является организация ООО «Декна» г. Новосибирск, занимающаяся оптовыми и розничными продажами трикотажного полотна.

Основными потребителями текстильных полотен являются предприятия гостиничного бизнеса, общественного питания а, также специализирующиеся на производстве одежды для химических, нефтеперерабатывающих, газовых, металлургических производств, пожарных и военных подразделений, службы и др. Компания имеет высокую вероятность занять большую долю рынка г. Новосибирска, появившуюся за счёт ухода мелких конкурентов и естественного роста территориального рынка.

Распределительная логистика в компании ООО «Декна», на конец 2016 г. была представлена разветвленной клиентской сетью (около 160 торговых точек) и имела свой распределительный склад. На данный момент проблема эффективного распределения товаров между распределительными складами и клиентами компании стоит очень остро.

При организации распределения товаров принимается во внимание количество и ассортимент товаров, отгруженных поставщиками и находящихся в пути. Для ускорения процесса распределения товаров между потребителями (предприятиями розничной торговой сети, производителями текстильной продукции) можно заранее осуществить их предварительное распределение для последующей переотправки на удаленные склады клиентов, находящиеся, например, в Кемеровской области или Алтайской крае.

ООО «Декна» использует следующие инструменты продвижения товаров:

– персональные продажи. Они являются наиболее значимым видом продвижения продукции в компании по причине типа рынка b2b.

– стимулирование сбыта. Основные инструменты стимулирования компаний-покупателей в ООО «Декна» следующие: премии и подарки, торговая премия, скидка с целью компенсации затрат на рекламу, призы, сувениры;

– реклама. Основными средства рекламы, применяемой в ООО «Декна» являются: печатная реклама, реклама в прессе, наружная реклама;

– формирование общественного мнения. Основные методы формирования общественного мнения ООО «Декна»: новости или пресс-релизы, спонсорская поддержка, статьи.

Для повышения эффективности процесса распределения служба логистики ООО «Декна» учитывает рейтинг продаж текстильных полотен в магазинах розничной торговли или в производственных предприятиях. Для этого она разработала систему рейтинговой оценки клиентов, согласно которой в компании имеются четыре основные категории: категория VIP, компании первой, второй и третьей категории. Чтобы отнести клиентов к той или иной категории, необходимо проанализировать объемы продаж в них текстильных полотен и аксессуаров хотя бы за один месяц. Анализ показывает, что к категории VIP следует отнести тех клиентов, в которых в течение месяца реализуется более 300 текстильных и порядка 2 400 ед. аксессуаров, ко второй категории – около 250 текстильных полотен и 2100 ед. аксессуаров и т. д. В настоящее время из 160 клиентов компании ООО «Декна» 30 относятся к категории VIP (табл. 1).

Таблица 1 - Рейтинг клиентов компании ООО «Декна» по продажам текстильных полотен в 2016 г.

Категория клиента	Количество клиентов	Количество текстильных полотен	Количество аксессуаров
VIP	30	>300	2400
1 категория	30	<250	2100
2 категория	80	<100	1600
3 категория	20	<30	1200

Помимо категорий, указанных в табл. 2, имеется категория VIPnew, которая автоматически присваивается новым, клиентам. Такие клиенты снабжаются товаром в первую очередь. Затем осуществляются распределение и доставка товаров в салоны категорий VIP, первой, второй и третьей.

При осуществление распределения товаров в компании ООО «Декна» применяется методика работы с VIPклиентами. Допустим, на складе компании имеется 40 дорогих (цена свыше 20 тыс. руб.) и 40 менее дорогих (бюджетных) моделей текстильных изделий (цена менее 5 тыс. руб.). Дорогие модели текстильных полотен должны распределиться следующим образом: по одному на каждый из салонов VIP, причем на первые три салона – по два. Оставшиеся семь полотен должны быть распределены на клиентов первой категории вне зависимости от того, какие товарные запасы имеются у клиентов других категорий, даже если они ниже среднего. Бюджетные модели распределяются иначе: на каждый салон VIP доставляется по одному из моделей текстильных полотен, а остальные отписываются по другим клиентам с учетом анализа их товарных остатков.

При распределении текстильных товаров по клиентам розничной торговой сети помимо рейтинга продаж в компании ООО «Декна» рассчитывается рейтинг средней себестоимости одного товара. Средняя себестоимость единицы товара рассчитывается путем отношения суммарной себестоимости товаров за один месяц к общему количеству проданных товаров. Так, один клиент может относиться к первой категории, но по рейтингу средней себестоимости одного полотна он является лидером, т.к. закупает например только лучшее качество для производства текстильной одежды высокого класса. В этом случае дорогие текстильные полотна следует распределять в первую очередь в его адрес, а потом в магазины VIP. Расчет производится вычислением процента средней себестоимости единицы товара в товарной группе. Далее составляется таблица, в которой каждому клиенту присваивается определенное место в рейтинге. Такая система позволяет учитывать как общее количество реализованных полотен, так и среднюю себестоимость единицы товара.

Так же в данную методику был добавлен такой элемент, как оценка кредитоспособности (риска неплатежа) потенциальных клиентов компания. В настоящее время, в связи с кризисом у организации возникла высокая дебиторская задолженности, из-за несвоевременной оплаты товаров. При оценке кредитоспособности (риска неплатежа) потенциальных клиентов компания использовать следующие критерии:

– общее время работы с данным покупателем;

– объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления в предшествующие периоды;

– показатель оборачиваемости дебиторской задолженности по данному покупателю;

– объемы и сроки просроченной дебиторской задолженности;

– финансовые показатели деятельности покупателя;

– конъюнктуру товарного рынка;

– неформальную оценку значимости клиента работающим с ним менеджером.

Для определения числового значения кредитного рейтинга клиента все вышеперечисленные критерии были переведены в 100-балльную шкалу. При этом наивысший балл в этой шкале присваивается наиболее предпочтительному значению. Затем каждому критерию присваивается вес значимости и выводится сводный рейтинг клиента.

Применение данной методики позволила организации повысить оборачиваемость товаров почти в 1,5 раза, снизить дебиторскую задолженность на 23%, увеличить ассортимент и снизить уровень сезонных колебаний до 60%.

Кроме рассмотренных выше критерий на распределение продукции большое значение имеет отслеживание времени (даты) поступления товаров от поставщиков на склад компании. Любое несоответствие по срокам поступления нового товара на склад (срыв его поставки поставщиками, задержка в пути или преждевременное поступление) может нарушить график распределения товаров в компании[5]. Задержка товаров в пути приводит к несвоевременному доведению товара до конечного потребителя, к возникновению издержек неудовлетворенного спроса, а преждевременное поступление нарушает ритмичность работы

склада [6]. В связи с этим служба логистики компании осуществляет кропотливую работу с поставщиками, ведет строгий контроль за ходом отгрузки товаров, стараясь предотвратить факты срыва или задержек поставки товаров в соответствии с заключенными договорами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин, Б.А., Тяпухин, А.П. Коммерческая логистика: Учебник / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. - М.: Проспект, 2013. - 432 с.
2. Гаджинский, А. М. Логистика: учебник для высших учебных заведений по направлению подготовки Экономика. – М.: Дашков и К°, 2013. – 420 с.
3. Мельников, В.П. Логистика / В.П. Мельников, А.Г. Схирладзе, А.К. Антонюк. - М.: Юрайт, 2014. - 288 с.
4. Гайдаенко А.А. Логистика. - М.: КноРус, 2014. – 267 с.
5. Федько В.П. Коммерческая логистика - Рн/Д: МарТ, 2014. – 521с.
6. Шехтер Д. Логистика. Искусство управления цепочками поставок - М.: Альпина, 2013. - 452 с

УДК 338.14

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ РИСКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ АПК НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

М. Д. Ким, студент
В.И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Сибирский университет потребительской кооперации
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрены понятия инфраструктура АПК, инфраструктурные риски. В общепринятую инфраструктуру АПК предложено включить коммерческо-сбытовую инфраструктуру. Неудовлетворительное состояние инфраструктуры АПК Новосибирской области не способствует росту производства сельскохозяйственной продукции и притоку квалифицированных кадров в село.

Ключевые слова: Инфраструктура АПК, инфраструктурные риски, кадровое обеспечение, производство сельскохозяйственной продукции.

Инфраструктуру агропромышленного комплекса можно представить, как совокупность социальных и экономических условий, обеспечивающих развитие производственного процесса, социальной и транспортной сфер, а также определенного территориально-экономического образования в целом [1].

Предприятия инфраструктуры обслуживают все сферы АПК. Инфраструктуру агропромышленного комплекса подразделяют на производственную, социальную, транспортную [2]. В производственную инфраструктуру входят организации транспорта, материально-технического снабжения, станции защиты растений и т.д. В транспортную – автомобильные и железные дороги, электро-, газо- и водоснабжение, телефонная и почтовая связь. В социальную инфраструктуру входят – жилищно-коммунальное хозяйство, учреждения здравоохранения, образования, науки, организации общественного питания.

В АПК Новосибирской области не решена проблема сбыта сельскохозяйственной продукции, произведенной в малых формах хозяйствования [Роль ПК в АПК]. Организации, осуществляющие закупки сельскохозяйственной продукции, предлагается обозначить как коммерческо-сбытовую инфраструктуру АПК [3].

Инфраструктура АПК создает социальные и экономические условия для производства и переработки сельскохозяйственной продукции, развития социальной и транспортной сфер определенного территориально-экономического образования. Современное состояние инфраструктуры АПК приводит к существенным потерям в кадровом обеспечении, в объемах производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции.

Проблема инфраструктурных рисков является наиболее актуальной для АПК Новосибирской области.

В литературе существует множество вариантов трактовки понятия рисков [4]. В нашем исследовании под рисками мы понимаем - вероятность отклонения фактического результата от планируемого в результате угроз, возникших в ходе деятельности предприятия. Особенно актуально изучение рисков в агропромышленном комплексе, основной отраслью которого является сельское хозяйство. Важно правильно оценить риски, так как их преувеличение может привести к излишне острожной стратегии. Сельскохозяйственное производство является высокорисковым, зависит от природно-климатических и биологических факторов. Тем актуальней становится проблема снижения инфраструктурных рисков АПК (рис.).

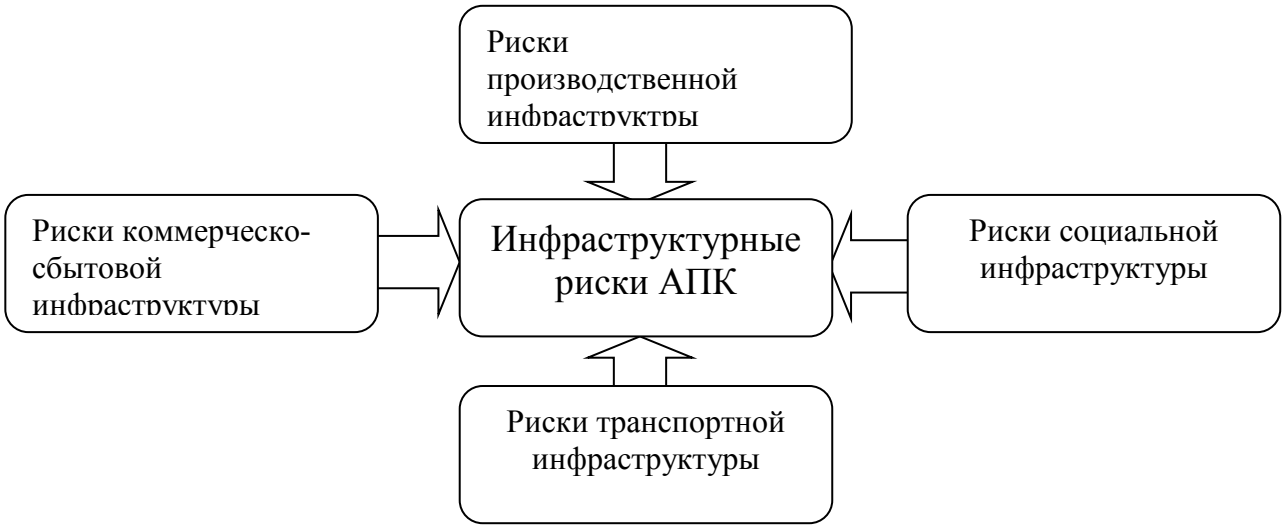


Рис. Система инфраструктурных рисков АПК

Транспортные риски включат в себя потери, связанные с логистикой, с плохим состоянием дорог. Социальные риски – угрозы, которые ограничивают экономическую самостоятельность, социальное благосостояние и вызывают отрицательные изменения социального положения человека [5].

Следовательно, инфраструктурные риски АПК можно определить как угроза потенциально возможного недополучения сельскохозяйственной продукции, прибыли в результате неудовлетворительного обслуживания сельхозтоваропроизводителей, отсутствия хороших транспортных коммуникаций, оттока сельского населения, дефицита специалистов и работников с сельскохозяйственным образованием.

Таблица 1 – Численность населения Новосибирской области за 2011-2016 годы, тыс.чел.

Население	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2011 г., %
Все население	2666,5	2686, 9	2709,5	2731,2	2762,2	2779,6	104,2
в том числе							
городское	2061,4	2084,2	2110,0	2135,9	2174,9	2193,8	106,4
сельское	605,1	602,7	599,5	595,3	587,4	585,8	96,8
Удельный вес в общей численности населения, %							
городское	77,3	77,6	77,9	78,2	78,7	78,9	-
сельское	22,7	22,4	22,1	21,8	21,3	21,1	-

Проблема, связанная с обновлением трудовых ресурсов в АПК обусловлена тем, что молодое поколение стремится уехать из сельской местности, не обустроенной развитой инфраструктурой, не обеспечивающей достойное качество жизни. В таблице 1 приведена

статистика численности населения Новосибирской области за период с 2011 по 2016 годы. За последние шесть лет отток населения из села составил 19,3 тыс. человек [6].

Можно утверждать, неразвитость инфраструктуры АПК Новосибирской области не способствует увеличению производства сельскохозяйственной продукции, устойчивому развитию сельских территорий. В таблице 2 показано производство молока в хозяйствах всех категорий Новосибирской области за 2011 – 2015 годы. За последние 5 лет показатели снижаются в среднем на 3% в год. Следует отметить, что за рассматриваемый период число личных подсобных хозяйств сократились на 30%.

Таблица 2 – Производство молока в хозяйствах всех категорий Новосибирской области за 2011 – 2015 годы

Показатели	2011г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 год к 2011 году, %
Производство молока, тыс. тонн	775,3	713,1	654,2	672,5	659,5	85,1
в том числе:						
сельскохозяйственные организации	475,0	480,0	468,1	499,9	493,6	103,9
Удельный вес в объеме производства, %	61,3	67,3	71,6	74,3	74,8	-
Крестьянские (фермерские) хозяйства	9,5	11,0	11,1	12,1	14,4	151,6
Удельный вес в объеме производства, %	1,2	1,5	1,7	1,8	2,0	-
Личные подсобные хозяйства	220,0	190,0	175,0	160,5	151,5	68,9
Удельный вес в объеме производства, %	28,4	26,6	26,7	23,9	23,0	-

Таким образом, инфраструктурные риски характерны для современного АПК Новосибирской области и их влияние негативно сказывается на тенденции его развития, что приводит к снижению производства сельскохозяйственной продукции, оттоку сельского населения, уменьшению числа личных подсобных хозяйств. Необходимо развивать инфраструктуру в сельской местности для более эффективной работы АПК и для повышения удовлетворённости качеством жизни сельского населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чистякова В.И., Чистяков В.Н. Формированиие инфрастуктуры молочного подкомплекса АПК Новосибирской области//Формирование инфраструктуры развития регионального АПК: теория и практика: материалы Международной научно-практической конференции (Барнаул 24 сентября 2015 г.) / ФАНО ФГБНУ СибНИИЭСХ. - Новосибирск, 2015. – 568с.

2. Коварда, В. В. Влияние инфраструктуры на развитие АПК России [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // Молодой ученый. — 2013. — №8. — С. 195-198.

3. Чистякова В.И Роль потребительской кооперации в развитии АПК Новосибирской области// Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 4 (15). – 2015. - С. 8-13.

4. Наролина Ю. В. Инвестиционный потенциал и инвестиционный риск как основные составляющие инвестиционной привлекательности региона/ Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки, 2014. - №12. – С. 137 – 143.

5. Новосибирская область. 2014: статистический ежегодник/Территориальный орган ФСГС по Новосибирской области. – Н., 2014.

6. Шарин В.И. Социальные риски как угрозы социальному положению и защита от них // Известия Уральского государственного экономического университета. - 2013. - № 6. - С. 118-124

УДК 658.153

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.Н. Киселева, студентка
И.О. Утешева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению классификации оборотных средств, а также способы управления ими.

Ключевые слова: Оборотные средства, оборотные активы, управление, устойчивость организации, дебиторская задолженность.

Наличие оборотного капитала является обязательным условием производства и реализации продукции предприятием.

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена тем, что рациональное использование оборотных активов является одним из приоритетных направлений деятельности предприятия в настоящее время. Финансовая устойчивость и эффективность деятельности организации во многом зависит от обеспеченности, структуры и использования оборотных активов.

Оборотный капитал представляет собой средства, авансированные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, необходимые для ведения хозяйственной деятельности предприятия [1, с. 15].

В бухгалтерском балансе отражается структура и источники формирования оборотных средств (рисунок 1). Одной из основных составляющих оборотного капитала являются производственные запасы предприятия, к ним относят: сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция и прочие запасы. Еще одна важная составляющая оборотного капитала – дебиторская задолженность. Продажа товаров, работ или услуг одной организации другой не значит, что товары сразу будут оплачены, неоплаченные счета как раз и составляют большую часть дебиторской задолженности. Денежные средства – это наиболее ликвидная часть текущих активов, к ним относятся деньги в кассе, на расчетных и депозитных счетах. Так же в структуру оборотных активов относятся краткосрочные финансовые вложения, к ним относятся вложения: в государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги других организаций (акции, облигации и др.); вклады в уставные (складочные) капиталы, уставные фонды, паевые фонды других организаций; депозитные вклады в кредитных организациях; другие вложения капитала. Прочие оборотные активы включают: расходы будущих периодов; НДС; затраты в незавершенном производстве; выручка от реализации которая не признана в отчетном году и др. [2, с. 24].

Система формирования оборотных средств оказывает большое влияние на эффективность их использования и скорость оборота.

Избыток оборотных средств указывает на то, что часть средств у предприятия бездействует и не приносит никакого дохода.

Все это обуславливает необходимость управления оборотными средствами предприятия.

От управления оборотными средствами зависит процесс материального производства и финансовая устойчивость организации.

Под управлением оборотными активами понимается целенаправленная деятельность, которая связанна с планированием оптимальной величины оборотных активов.

Выделяют 6 методов управления оборотными активами[3, с. 137]:

1. Анализ состава и состояния оборотных активов(ОА) в предшествующем периоде, цель: определить обеспечено ли предприятие достаточным уровнем ОА.

2. Определение общих принципов формирования ОА предприятия –происходит на основе выбора одного из подходов, с учетом приемлемого соотношения уровня доходности и риска.

3. Оптимизация объема ОА –должна производиться исходя из выбранного подхода формирования ОА.

4. Оптимизация соотношения постоянной и переменной частей ОА – нужда в отдельных видах ОА и их сумма колеблется в зависимости от особенностей деятельности.

5. Обеспечение необходимой рентабельности ОА – когда используются ОА, как и любой вид активов, они должны производить определенную прибыль.

6. Выбор форм и источников финансирования ОА – происходит выбор из каких источников будут финансироваться ОА и в какой форме.

денежные средства

- к ним относят деньги в кассе, на расчетных и депозитных рублевых и валютных счетах предприятия.

краткосрочные финансовые вложения

- к ним относятся вложения: в государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги других организаций (акции, облигации и др.); вклады в уставные (складочные) капиталы, уставные фонды, паевые фонды других организаций; предоставленные другим организациям заемные средства; депозитные вклады в кредитных организациях; другие вложения капитала.

запасы

- к ним относят: сырье, материалы, полуфабрикаты готовая продукция, прочие запасы и незавершенное производство.

дебиторская задолженность

- включает суммы долгов юридических и физических лиц.

прочие оборотные активы

•к ним относят: расходы будущих периодов; НДС; затраты в незавершенном производстве; выручка от реализации которая не признана в отчетном году и др.

Рисунок 1 – Структура оборотных активов [2, с. 24]

В современной теории финансового управления представлено многообразие критериев эффективного управления оборотными активами, таких, как: минимизация текущей кредитной задолженности(характеризуется сокращением возможности потери ликвидности), минимизация совокупных издержек финансирования (ставка делается на преимущественное использование краткосрочной кредиторской задолженности как источника покрытия активов),максимизация полной стоимости фирмы (любые решения способствующие повышению экономической стоимости предприятия, следует признать целесообразными).

Управление оборотными активами подразумевает:

Управление запасами – оно заключается в уменьшении времени производственного и операционного цикла, сокращении текущих затрат на их хранение, высвобождении из текущего хозяйственного оборота часть финансовых средств, вкладывая их в другие активы [6, с. 144].

Управление дебиторской задолженностью – это принятие и реализация мероприятий, касающихся величины дебиторской задолженности, приводящих к оптимизации денежных

потоков предприятия при минимизации совокупных затрат по управлению дебиторской задолженностью за определенный срок [6, с. 145].

Управление денежными активами (остатком денежных средств) – заключается в оптимизации совокупного размера их остатка с целью обеспечения постоянной платежеспособности и эффективного использования в процессе хранения.

Оборотные активы – один из главных элементов производства.

Рациональное и эффективное использование оборотных средств способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности.

В отличие от внеоборотного именно оборотный капитал практически целиком отвечает за платежеспособность компании в текущей деятельности и обеспечивает наилучшую норму рентабельности.

Политика управления оборотными активами представляет совокупность мер, которые направлены на оптимизацию и рационализацию состава, источников и объема финансирования оборотного капитала для увеличения эффективности его применения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Безухов Д.А. Модели и методы оптимального управления оборотным капиталом производственной сферы предприятия в условиях нестабильных рынков: автореф. дис... канд. эконом. наук / Д.А. Безухов – Москва, 2015 – 17с.

2. Дементьева С.Ю. Теоретические аспекты формирования учетной информации об оборотном капитале / С.Ю. Дементьева, Г.Н. Мельник // Таврический научный обозреватель. – 2016. – № 2. – С. 23-25.

3. Куприянова Л.М. Финансовый анализ: Учебное пособие / Л.М. Куприянова. – М.: НИЦ ИНФРА-М. – 2015. – С. 157

4. Малявкина Л.И. Оборотные средства: теоретические основы исследования / Л.И. Малявкина // Вестник Орел ГИЭТ. – 2013. – № 3. – С. 110-117.

5. Никешина Н.А. Совершенствование системы показателей, характеризующих оборотные средства предприятия / Н.А. Никешина, Н.В. Воронинам // Ученые заметки ТОГУ. – 2015. – №4. – С. 548-561.

6. Паршенцев А.С. Финансовая устойчивость предприятия / А.С. Паршенцев // Современные наукоемкие технологии. – 2015. – № 2. – С. 66-67.

УДК658.153:631.16

НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ЗАО ПЛЕМЗАВОД «МЕДВЕДСКИЙ»

А.А. Киселева, студентка
А.Е. Ибраева, студентка
И.О. Утешева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Встатье рассматривается направление повышения эффективности использования оборотных средств, произведен расчет эффективности предоставления скидки в сравнении с кредитом для ЗАО племзавод «Медведский»

Ключевые слова: Дебиторская задолженность, скидка, основные средства, эффективность использования, коэффициент оборачиваемости.

Эффективное использование оборотного капитала в организации имеет важное значение, поскольку оказывает большое влияние на общую эффективность использования всей совокупности финансовых ресурсов организацией [2, с. 5].

Более эффективное использование оборотного капитала приводит к высвобождению средств и, как следствие, росту объемов хозяйственной деятельности. Рационализация

расходования материальных элементов оборотного капитала приводит к снижению их потребности при осуществлении хозяйственной деятельности.

По мнению Голобородько А.И. в организациях необходимо прилагать значительные усилия в целях повышения сохранности и эффективности использования оборотных активов путем осуществления следующих мероприятий [1, с. 281]:

1. Ускорение оборачиваемости оборотного капитала за счет внедрения новых технологий, обеспечивающих экономию ресурсов, улучшение организации производства и сбыта продукции, повышение качества планирования торгового процесса.

2. Максимальное использование собственных ресурсов для финансирования текущей деятельности.

3. Выбор наиболее приемлемых и рациональных форм расчетов с покупателями и поставщиками.

4. Управление дебиторской задолженностью через системы стандартов кредитоспособности, резервов по сомнительным долгам, сбора платежей и скидок [1, с. 282].

Таким образом, ускорение оборачиваемости оборотного капитала позволит высвободить из оборота определенную сумму денежных средств, которые могут быть направлены на модернизацию имущественного комплекса, расширение номенклатуры реализуемой продукции и оказываемых услуг, снижение кредиторской задолженности, финансовые вложения и др.

Более быстрая инкассация дебиторской задолженности осуществится с помощью методики предоставления скидок дебиторам за сокращение сроков возврата платежей. Как показывает практика, такая политика создает стимулы к немедленной оплате, что, в свою очередь, ускоряет возврат оборотных средств, позволяет снизить средний срок оборота дебиторской задолженности и тем самым уменьшить ее средний размер.

Рассмотрим, какой экономический эффект будет получен от применения данного мероприятия.

Общая сумма дебиторской задолженности ЗАО племзавод «Медведский» в 2016 г. по сравнению с 2012 г. снизилась на 4184 тыс. руб., главным образом за счет резкого уменьшения расчетов с прочими дебиторами на 5036 тыс. руб. (таблица 1).

Таблица 1 – Состав и структура дебиторской задолженности ЗАО племзавод «Медведский» за 2012-2016 гг.

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		Изменение 2016 г. от 2012 г., +/-
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	8404	100	10223	100	2893	100	6152	100	4220	100	-4184
в том числе: - расчеты с покупателями и заказчиками	2189	26	5002	49	2564	89	5871	95	3041	72	852
прочие дебиторы	6215	74	5221	51	329	11	281	5	1179	28	-5036

Для максимизации притока денежных средств организации следует разрабатывать систему скидок для активизации выплаты задолженности покупателями. Предлагается ввести следующую скидку при долгосрочном погашении долга.

Рассмотрим различные варианты размера скидки:

– скидка 3% – при выплате задолженности в 15-дневный срок;

– скидка 2% – при выплате задолженности дебиторами сроком до 20 дней;

– скидка 1% – при выплате задолженности в 25-дневный срок.

Таблица 2 – Расчет эффективности предоставления скидки в сравнении с кредитом для ЗАО племзавод «Медведский».

Показатель	Предоставление скидки			Кредит
	1%	2%	3%	
Индекс цен	1,0212	1,0212	1,0212	1,0212
Коэффициент дисконтирования	0,98	0,98	0,98	0,98
Потери от скидки с каждой 1000 руб., руб.	10	20	30	-
Потери от инфляции с каждой 1000 руб., руб.	-	-	-	20
Доход от альтернативных вариантов вложения капитала, руб.	83,44	82,6	81,75	84,28
Оплата процентов, руб.	-	-	-	14,1
Финансовый результат, руб.	73,44	62,6	51,75	50,18

Допустим, что часть дебиторов воспользуется скидкой в размере 3%, тогда дебиторская задолженность может снизится на 3%, часть воспользуется скидкой в 2%, тогда задолженность снизится еще на 7%, другие воспользуются скидкой в 1%, задолженность снизится еще на 10%. Общее снижение дебиторской задолженности составит 20%. На эту же сумму увеличится размер выручки. Высвобожденные денежные средства можно направить на погашение краткосрочных кредитов и займов.

При применении предложенных мероприятий положительный эффект можно будет заметить в 2018 г. Выручка от реализации увеличилась на 1,34%, или на 1385 тыс. руб. Величина дебиторской задолженности уменьшилась почти на 36%, и составила 2701 тыс. руб. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 14,57, а период оборачиваемости составил 10 дня, что на 8 дней меньше показателя 2016 г.

Таблица 3 – Изменение показателей после применения предложенных мероприятий для ЗАО племзавод «Медведский».

Показатель	2016 г.	2017 г. (прогноз)	2018 г. (прогноз)	Абсолютное отклонение 2018 г. к 2016 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	103592	104436	104977	1385
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	4220	3376	2701	-1519
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	18845	18001	17326	-1519
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз	19,98	27,50	34,55	14,57
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	18	13	10	-8

Таким образом, внедряя данное предложение, мы добиваемся положительного эффекта в управлении оборотными средствами и в деятельности организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Голобородько А.И. Пути повышения эффективности использования оборотного капитала / А.И. Голобородько // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2015. – № 1 (53). – С. 280-285.

2. Юсупова, М. Б., Эргашев, М. Г. Возможности совершенствования учета и анализа товарно-материальных запасов // Актуальные проблемы современной науки, 2015.– № 4 (83). – С. 43-46.

УКД: 339.13.017:631.3

АНАЛИЗ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ И ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ К НЕЙ

Е.Д. Кладковая, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается анализ Российского рынка сельскохозяйственной техники и запасным частям к ней. В ней показываются. перспективы развития рынка сельхозтехники и запасных частей к ней, приводятся данные о новейших технологиях и инновационных решениях в области обеспечения техники запасными частями

Ключевые слова: рынок, сельскохозяйственная техника, производство, конкурентоспособность, новые технологии, запасные части.

Актуальность данной темы заключается в том, что у сельскохозяйственных производителей, из-за острой нехватки денежной средств, нет возможности покупать новую технику, именно поэтому им выгоднее использовать запасные части к ней, в связи с этим спрос на запасные части растет.

В настоящее время, рынок сельскохозяйственной техники в России находится в в очень не стабильном положении. Общая картина рынка – это постоянно меняющаяся ситуация с неизвестными последствиями. Если еще в 2012-2014 гг. китайские производители тракторов занимали лидирующие позиции на рынке, то теперь ситуация может в корне поменяться.[1].

В 2016 году ситуация на рынке продукции тракторного машиностроения складывалась таким образом:

1) В России введены антидемпинговые пошлины на гусеничные бульдозеры до 250 л.с. зарубежного производства. Что дает преимущества перед конкурентами для отечественных производителей сельскохозяйственной техники, в том числе, для концерна «Тракторные заводы» и «ЧТЗ-УралТрак».

2) Концерн «Тракторные заводы» и «ЧТЗ-УралТрак» за счет поддержки со стороны государства производили мероприятии по решению внутренних финансовых проблем и прогнозируют позитивные результаты продаж техники на 2017 год.

3) Резкие скачки валют привели к ослаблению китайского рынка и усилили интерес к продукции отечественных производителей сельскохозяйственной техники и запчастей.

4) Сократился импорт гусеничных бульдозеров, в большей степени, китайской техники.

5) Износ парка сельхозтехники в 2016 году составил 70% по России (по данным Росагролизинга).

6) Уменьшился выпуск деталей и узлов для тракторной техники на предприятиях «Тракторные заводы» и «ЧТЗ-УралТрак», из-за чего запчастей для тракторов Т-11.01, Т-15.01, Т9.01, ТДТ55, Т70, ДТ-75, Т-170 и многих других стало меньше [2].

На рынке сельскохозяйственной техники объектом рыночных отношений выступают товары сельскохозяйственного назначения [3]. Субъектами рыночных отношений являются продавцы и покупатели сельхозтехники и запчастей к ней.

Если рассматривать рынок запасных частей к сельскохозяйственной технике, то можно заметить, что приоритеты покупателей меняются – они стали больше делать акцент на цену, а не качество продукции. Но при этом их рынок не уменьшается, а на оборот активно конкурирует с зарубежными производителями. Именно поэтому, к примеру, Харьковский машиностроительный завод составляет конкуренцию сербскому производителю подшипниковой продукции, и даже принимает участие на 84-й ярмарке, которая является крупнейшим агропромышленным событием на территории Юго-Восточной Европе. Данный завод представит энергоэффективные решения для применения в дискаторах, сеялках, комбайнах и других видах отечественной и импортной

сельскохозяйственной техники. Тем самым компания наладит продвижение экспорта подшипниковой продукции HARP в конкурентной среде отечественного рынка.

Ярославский моторый завод так же представляет собой активного конкурента, так как начал производство новых средних рядных двигателей для сельскохозяйственной техники такой как ЯМЗ-53435 и ЯМЗ-53625, они являются базовыми моделями линейки 4- и 6-цилиндровых дизелей ЯМЗ-530. Все модификации двигателя произведены для установки на кормоуборочную и зерноуборочную технику, он прошел целый цикл испытаний, подтвердив свои высокие качества и показатели по тягово – динамическим характеристикам.

Последнее время много говорили об усовершенствование шин для сельхоз техники и уже в феврале 2017 года на выставке SIMA в Париже состоялась премьера первой флотационной шины в мире с технологией VF. Она гарантирует более высокую защиту почвы, так как уменьшилось давление на грунт, так как шина основана на очень высокой гибкости. За счет высокой несущей способности она позволяет работать при давление сниженном на 30%. Так же создали шину для сверхмощных машин, в большей степени она предназначена для самоходных разрыхлителей и картофелеуборочных комбайнов.

Можно коротко заметить, что CAT представил новый измельчитель силоса, CLAAS предлагает новые поткоотделители, а в Киеве разработали автоматический руль для тракторов.[4]

Делая выводы мы можем сказать, что если следить за тенденциями развития техники на рынке, то вполне можно разрабатывать усовершенствованные запастные части для сельскохозяйственной техники опираясь на новейшие технологии и быть конкурентоспособным предприятием.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Агроинфо» - Режим доступа:https://agroinfo.com/tag/rynok-selxoztexniki/ (Дата обращения: 07.05.2017)
2. «Группа компаний Лига-регион» - Режим доступа: http://lida-region.ru/about/news/rynok-selkhoztekhniki-2016/ (Дата обращения: 07.05.2017)
3. Баяскаланова Т.А., Кабакова О.Г. Теоретические аспекты исследования регионального рынка технологической продукции./Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Познание. 2012. №10(13). С. 24-28.
4. «Агроправда» - Режим доступа: http://agropravda.com/news/rynok-zapchastey (Дата обращения: 07.05.2017)
5. «Агрокомплект: запчасти для сельхозтехники» - Режим доступа: http://xn----8sbamgmwffyg0au0b6g.xn--p1ai/about.php (Дата обращения: 07.05.2017)

УКД: 338.5

РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Е.Д. Кладковая, студентка
О.Г. Кабакова, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Данная статья посвящена рассмотрению теории рыночных цен. Как и при каких условиях они рассчитываются, их виды. Дается поэтапный алгоритм расчета цены. Показаны способы ценообразования при рыночном и государственном регулировании.

Ключевые слова: рынок, цена, рыночная цена, ценообразование, предприятие, государство, спрос, предложение, издержки.

Актуальность данной темы заключается в том, что цена и ценообразование являются центральными элементами рынка. Цены обслуживают весь оборот по приобретению и реализации товаров, а ценообразование - это ключевой инструмент в распоряжении фирмы или организации. От выбора метода ценообразования зависит деятельность и развитие предприятия.

Рыночная цена – средняя арифметическая цена предложенного товара или услуги на определённом рынке на конкретный промежуток времени [1].

Рыночная цена соответствует равновесной лишь в условиях совершенной конкуренции. Превышение рыночной цены над равновесной характерно для монополизации рынка. Снижение рыночной цены ниже цены равновесия (например, при государственном регулировании цен) приводит к возникновению дефицита, так как продавцам становится невыгодным выносить товары на рынок [2].

Цена включает следующие обязательные элементы:

1. Издержки производства;
2. Налоги относимые на издержки;
3. Прибыль;
4. Налоги на прибыль.

В ценообразовании важным понятием является средние издержки и единичная (удельная) себестоимость. Средние издержки – это полные затраты, необходимые предприятию для производства и сбыта одной натуральной единицы конечной продукции. Единичная (удельная) себестоимость – часть полных затрат предприятия, рассчитанная с учетом ограничений государственного законодательства. Предприятия стремятся к тому, чтобы средние издержки и удельная себестоимость совпадали.

Цена, устанавливаемая предприятием, не должна быть ниже удельных издержек, то есть суммы всех издержек производства и указанных налогов, в расчете на одну единицу продукции. Обозначив удельные затраты *C*, суммарную ставку налогов и сборов, относимых на издержки β, можно записать, что цена $P>c * (1+\beta)$ [3].

Расчет цены на товар предполагает выполнение ряда последовательных этапов в деятельности экономиста по ценам:

1-й этап. Постановка целей и задач ценообразования, выбор стратегии ценообразования.

2-й этап. Анализ издержек производств и реализации продукции.

3-й этап. Оценка спроса.

4-й этап. Анализ цен и товаров конкурентов.

5-й этап. Выбор метода ценообразования.

6-й этап. Учет дополнительных факторов, корректирующих базовую цену.

7-й этап. Установление окончательной цены.

Все методы ценообразования могут быть объединены в три больших группы: затратные, рыночные и параметрические.[4]

В рыночном хозяйстве значительная часть цен на товары устанавливается на рынке в результате конкуренции. Это приводит к отражению в цене спроса и предложения. В результате осуществляется основная функция цены - регулирующая, трансформирующая спрос потребителя в соответствующие пропорции производства.

Технология формирования цены в рыночных условиях состоит из нескольких этапов: изучение рынка, определение целей ценовой политики, определение спроса, оценку издержек, анализ предложения и цен конкурентов и установление окончательной цены. [5].

Важное место в экономических преобразованиях в условиях переходного периода занимают вопросы разумного сочетания свободного ценообразования с государственным регулированием цен. Опыт показывает, что практически все страны мира в той или иной степени вмешиваются в процесс ценообразования, ограничивая тем самым рыночное равновесие.

Государственное регулирование цен в любой экономике позволяет с помощью законодательных, административных и бюджетно-финансовых мероприятий воздействовать на цены таким образом, чтобы способствовать стабильному развитию экономической системы. Оно дает возможность преодолеть недостатки, свойственные рыночной системе и связанные с социальным неравенством и неравномерным распределением доходов, рациональным природопользованием и охраной окружающей среды, развитием сфер, необходимых обществу в целом (образование, наука и культура, здравоохранение и др.)[6]

В заключение можно сказать, что цена – это объективная категория, ее величина обусловлена действием законов спроса и предложения и денежного предложения. При попытках в приказном порядке установить так называемое «правильные», «хорошие», «нужные», «справедливые» цены, нарушая объективные экономические законы, рыночная ситуация отреагирует на подобные действия углублением дефицита, инфляцией, спекуляцией, принудительным распределением.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Оптовые цены.сайт glossary.ru.
2. Равновесная цена в рыночной экономике. Изменение спроса и предложения.кафедра ОСУН МГСУ г. Москва
3. Кондрашов Г.Д. «Методологические основы финансов и цен в регулируемой государством рыночной экономике: Монография. Часть 2» - М.: Издательско-тороговая корпорация «Дашков и К»,2011 – 266с (82-84)
4. Абрамов А.А., Минеев В.И., Воробьева М.В., Маковецкая Т.В. «Основы ценообразования в рыночной экономике: Монография» - Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2008. – 324с (53-55)
5. Русакова Т. Ценовая политика предприятия // Экономика. Финансы. Управление. – 2004. – № 3. – С.29-38.
6. Шуляк П.Н. Ценообразование: Учебно-практическое пособие. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004. – 192с.

УДК 336.6

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Н.А. Коваленко, студентка
А.В. Унжакова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассматривается определение денежных потоков в узком и широком смысле и их классификация.

Ключевые слова: денежный поток, денежные средства, чистый денежный поток, экономические отношения, классификация денежных потоков.

Концепция «денежного потока» широко используется в теории и практике экономики, поэтому очень важно, чтобы ее недвусмысленно интерпретировали экономисты разных специализаций. Международная система финансовой отчетности (МСФО) для бухгалтерского учета, отчет о движении денежных средств, дает понятие денежного потока. Денежные потоки - это поступления и выбытия денежных средств и их эквивалентов. Однако эта концепция имеет относительно узкий смысл, поскольку она используется пользователями финансовых отчетов [5]. Специалисты по финансовому управлению дают более широкую концепцию движения денежных средств.

Дж. Бригхем дает следующее определение: «Денежный поток - это чистая денежная наличность, которая поступает в организацию (или расходуется ею) на определенный период». Эта формулировка непосредственно связана с оценкой осуществимости реализации капитальных вложений, то есть с учетом чистого денежного потока[3].

Автор определяет его в соответствии со следующей моделью:

Чистый денежный поток = Чистая прибыль + Амортизация = Рентабельность капитала. (Чистый денежный поток = Чистый доход + Амортизация = Доход на капитал). Отечественный экономист И.А. Бланк формулирует определение денежного потока: «Денежный поток является основным показателем, характеризующим эффект инвестиций в форме возвращаемых денежных средств инвестору. Основой движения денежных средств для инвестиций является чистая прибыль и сумма амортизации материальных и

нематериальных активов». Авторы, такие как Р. А. Брейли и С.С. Майерс, предлагают определить поток денег следующим образом: «Поток наличности от производства и хозяйственной деятельности определяется путем вычитания себестоимости реализованной продукции, других затрат и налогов из выручки от продажи». Дж. К. Ван Хорн отмечает: «Движение денежных средств организации является постоянным процессом, т.е. непрерывным. Для каждого направления использования средств должен быть соответствующий источник [1].

В широком смысле: активы фирмы представляют собой чистое использование денежных средств, а пассивы и собственный капитал являются чистыми источниками». Несмотря на противоречия между отечественными и зарубежными авторами по определению« денежного потока »- все они правы, потому что рассматривали его с абсолютно различных позиций финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Бочаров В.В. - «Денежный поток - это сумма денег, которую предприятие получает или платит в отчетный или плановый период». Таким образом, денежный поток является совокупностью распределенных по времени поступлений и платежей наличными в результате реализации проекта или функционирования конкретного вида активов. Денежные потоки представляют собой экономические отношения в деятельности предприятия во всех его аспектах [2].

Принципы управления денежными потоками (средствами) предприятия [3]:

1. Принцип информационной достоверности или надежности. Создание информационной базы представляет определенные трудности, поскольку отсутствует прямая финансовая отчетность, основанная на единых методологических принципах бухгалтерского учета.

Некоторые международные стандарты для формирования таких отчетов начали разрабатываться только в 1971 году.

И, по мнению многих экспертов, все еще далеки от завершения (хотя общие параметры таких стандартов уже утверждены, они позволяют варьировать методы определения индивидуальных показателей принятой системы отчетности).

2. Принцип эффективности. Денежные потоки организации характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов, что приводит к образованию значительных объемов временно свободных денежных средств предприятия. По существу, эти временно свободные остатки наличных средств являются природой непроизводительных активов (пока они не используются в экономическом процессе), которые теряют свою ценность с течением времени, от инфляции и по другим причинам. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками заключается в обеспечении их эффективного использования посредством реализации финансовых вложений организации.

3. Принцип обеспечения ликвидности. Высокая неравномерность некоторых видов денежных потоков создает временную нехватку денежных средств организации, что отрицательно сказывается на уровне его неплатежеспособности и несостоятельности. Поэтому в процессе управления денежными потоками необходимо обеспечить достаточный уровень их ликвидности в течение рассматриваемого периода. Реализация этого принципа обеспечивается соответствующей синхронизацией положительных и отрицательных денежных потоков в контексте каждого временного интервала рассматриваемого периода.

4. Принцип обеспечения сбалансированности (равновесия). Управление денежными потоками или средствами организации касается многих их типов и разновидностей рассматриваемых в процессе их классификации. Их подчинение общим целям и задачам управления требует обеспечения баланса денежных потоков компании по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков организации в процессе управления ими.

В целях эффективного управления денежными потоками они классифицируются:

1. По масштабу обслуживания финансово-хозяйственных процессов(денежный поток предприятия, структурного подразделения, отдельной хозяйственной операции).

2. По виду финансово-хозяйственной деятельности (совокупный денежный поток, денежный поток текущей, инвестиционной и финансовой деятельности).

3. По направлению движения (приток, отток).

4. По форме осуществления (наличный и безналичный денежные потоки).

5. По сфере обращения (внешний и внутренний).

6. По продолжительности (краткосрочный и долгосрочный).

7. По достаточности объема (избыточный, оптимальный и дефицитный денежные потоки).

8. По виду валюты (денежные потоки в иностранной и национальной валюте).

9. По предсказуемости: (планируемый и непланируемый).

10. По непрерывности формирования (регулярный, дискретный).

11. По стабильности временных интервалов формирования(регулярный денежный поток с равномерными временными интервалами, регулярный денежный поток с неравномерными временными интервалами).

12. По оценки во времени (текущий и будущий денежные потоки) [4].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. 2-е изд., перераб. и доп. К.: Ника-Центр, Эльга, 2012.

2. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент. СПб: Питер, 2011.

3. Бригхэм Юджин Ф., Эрхардт Майкл С. Финансовый менеджмент (FinancialManagement:TheoryandPractice): учебник. 10-е изд. СПб.: Питер, 2012.

4. Быкова Е.В. Показатели денежного потока в оценке денежной устойчивости предприятия // Финансы, 2014.

5. Гермогентова М.Н. Серегин Е.В. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Под ред. Шохина Е.И. Изд-во: КноРус, 2011.

УДК 336.6

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Н.А. Коваленко, студентка
А.В. Унжакова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассматривается оптимизация денежных потоков, а именно ее понятие, цели, объекты и области.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки, оптимизация, синхронизация, цели оптимизации.

Денежными средствами организации являются денежные средства в наличной форме, банковские расчеты, валюта, выпущенные аккредитивы и специальные счета, чековые книжки, денежные переводы и денежные документы. В широком смысле денежные активы включают в себя инвестиции в краткосрочные ценные бумаги и требования на получение денег[1].

Баланс денежных потоков является значительно важным фактором эффективности управления денежными потоками. Важный инструмент улучшения баланса - это оптимизация денежных потоков [4].

В контексте экономического кризиса определение оптимальной суммы денег имеет особое значение. Их нехватка может оказать серьезное негативное влияние на деятельность организации. Результатом может быть несостоятельность, снижение ликвидности, убыточность и даже прекращение деятельности организации как экономического субъекта рынка. Избыточная наличность может также иметь негативные последствия, поскольку она

не обеспечивает доход, происходит потеря реальной стоимости денег из-за инфляционных процессов [3].

В экономической науке и практике выделяются три области денежной оценки: прямые, косвенные и коэффициентные. Они дают возможность оценить денежные потоки организации и разработать меры по их оптимизации.

Оптимизация денежных потоков - это процесс выбора лучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности [2].

Основными задачами, которые необходимо выполнить в процессе управления денежными потоками, являются:

Выявление и внедрение резервов, позволяющих снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения средств;

Обеспечение более полного баланса положительных и отрицательных денежных потоков с течением времени и по объему; Обеспечение более тесной взаимосвязи денежных потоков по видам экономической деятельности предприятия;

Увеличить количество и качество чистого денежного потока, генерируемого операционной деятельностью компании.

В литературе оптимизация денежных потоков означает процесс выбора лучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его экономической деятельности.

Целями оптимизации являются:

- обеспечение баланса денежных потоков;
- обеспечение синхронизации формирования денежных потоков с течением времени;
- обеспечение роста чистого денежного потока компании.

Объекты оптимизации - положительные и отрицательные денежные потоки, остатки денежных средств, чистый денежный поток.

Основными областями оптимизации денежных потоков являются: остатки денежных потоков, синхронизация потока наличности, максимизация чистого денежного потока и максимизация чистого денежного потока.

В литературе оптимизация денежных потоков означает процесс выбора лучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его экономической деятельности [1].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах. // 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2012. – Т.2 .

2. Малыгина Е.А. Методы оптимизации денежных потоков организации / Е.А. Малыгина. – М.: Молодой ученый, 2014.

3. Молчанова О.В. Роль годового бухгалтерского баланса при анализе финансового состояния предприятий речного транспорта. - Проблемы транспортного обеспечения развития национальной экономики: Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. Выпуск 37. Материалы Международной научно-практической конференции. – Н. Новгород: Изд-во ФБОУ ВПО «ВГАВТ»,2013.

4. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. – М.: Бизнес книга, 2012

УДК 330.322.2

РОЛЬ АГРОТЕХНОПАРКА В РАЗВИТИИ АПК РЕГИОНА

М.В. Колобова, студентка
В.И. Чистякова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет
Сибирский университет потребительской кооперации

Аннотация: В статье затрагивается тема вложения инвестиций в строительство агротехнопарка в Краснообске с целью развития разработок в производство. В современном мире привлечение инвестиций в реальный сектор экономики – это вопрос ее выживания. Осуществление инвестиций в реальный сектор экономики способствует его развитию и экономическому подъему.

Ключевые слова: Инвестиции, инвестиционная привлекательность, агротехнопарк, Краснообск, развитие АПК, новшества.

Инвестиции предприятия представляют собой вложение капитала во всех формах в различные объекты (инструменты) его хозяйственной деятельности с целью получения прибыли, а также достижения иного экономического или внеэкономического эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности [1].

В обеспечении эффективной деятельности предприятия инвестиции играют важную роль:

- основной механизм реализации стратегических целей экономического развития;
- важнейшее условие обеспечения роста рыночной стоимости предприятия;
- главный инструмент реализации инновационной политики (внедрение результатов технологического прогресса);
- один из действенных механизмов решения задач социального развития персонала.

Проблема инвестиций является сегодня актуальной. От понимания логики инвестиционных процессов зависит адекватность практических инвестиционных решений, принимаемых на различных этапах инвестиционного процесса. Один из самых важных и ответственных этапов инвестиционного процесса - это выбор объекта, в который будут вложены инвестиционные ресурсы [2].

На выбор же объекта инвестирования в первую очередь влияет такая экономическая категория, как инвестиционная привлекательность (рис.1).

Рис. 1. Инвестиционная привлекательность

Инвестиционная привлекательность - это совокупность социально-экономических и природных условий, обуславливающих предпочтение инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. В качестве такого предпочтения частными инвесторами выбран Агротехнопарк, который будет построен в посёлке Краснообск Новосибирской области. По предварительным оценкам объем инвестиций составит 40 млрд. рублей [3]. Известны более 60 резидентов агротехнопарка в Новосибирской области, региональным правительством принято постановление о долевом финансировании проекта и создано акционерное общество.

Актуальность вложения инвестиций в строительство Агротехнопарка состоит в следующем:

1. Разработка новых сельскохозяйственных машин с повышенной надёжностью и эффективностью, а также увеличенным сроком службы и высокой производительностью.

2. Создание новшеств, которые будут способствовать заполнению внутреннего рынка недорогими, но качественными продуктами питания российского производства.

3. Повышение конкурентоспособности отечественной продукции и решение проблем импортозамещения, путём стимулирования технологической модернизации производства, а также роста его эффективности и освоение новой конкурентоспособной продукции с относительно высокой добавленной стоимости.

4. Рост занятости населения в масштабах территориального расположения предприятия, повышение квалификации работников сельского хозяйства.

5. Изобретение новшеств, которые позволят улучшить экологическую обстановку в сельскохозяйственной отрасли.

6. Выведение более устойчивых сортов растений и пород скота и птицы, которые будут менее зависимы от погодных условий.

Агротехнопарк – это комплексный инфраструктурный объект инновационной деятельности, ориентированный на интеграцию интеллектуального потенциала аграрной науки, осуществляющий свою деятельность по всем циклам инновационного процесса: разработка наукоемкой научно-технической продукции, ее испытание, освоение производством и широкомасштабная реализация. Целью строительства агротехнопарка в Краснообске является создание инновационных разработок и их реализация в производство, подготовка инновационных менеджеров и высококвалифицированных кадров для сельского хозяйства (рис.2).

Рис. 2. Задачи строительства Агротехнопарка в Краснообске

Важно, что Агротехнопарк не будет таким дорогим, как в Академгородке, и расположится на территории подразделений Сибирской сельскохозяйственной науки. Для строительства новых зданий от площадей опытно-производственных хозяйств выделено 80 га земли. Экспертами уже отобраны около 400 технологий, которые будут тиражироваться в условиях работы Агротехнопарка (рис.3). Компании всего мира вступают в эру беспрецендентной изменчивости. Эта новая реальность требует абсолютно иных навыков выживания и осознание того, что больше нет ничего постоянного, а умение измениться вовремя и нужным образом становится одним из определяющих факторов успеха современной организации. Строительство Агротехнопарка обусловлено изменениями внешней и внутренней среды функционирования организаций АПК, необходимостью обеспечения их устойчивого развития [4].

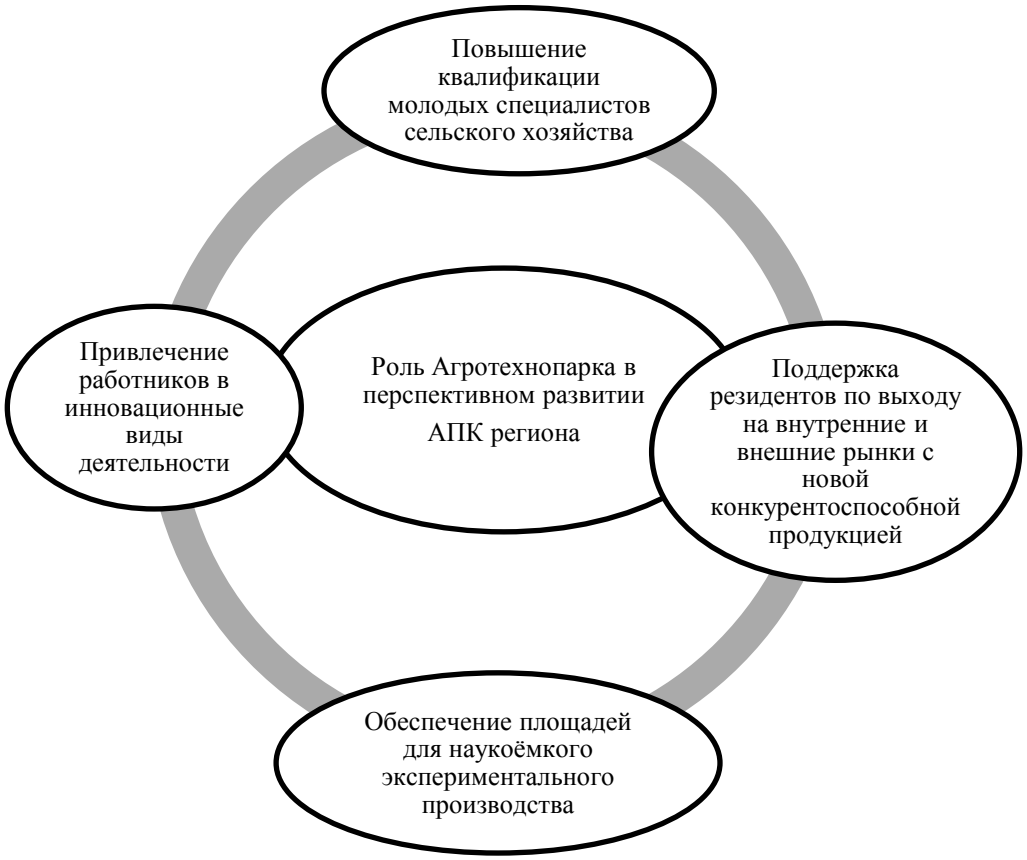


Рис. 3. Роль Агротехнопарка в развитии АПК региона

Таким образом, строительство Агротехнопарка является перспективным инновационным направлением в создании научных разработок в сфере АПК и их продвижении в производство. Строительство Агротехнопарка предполагает многопрофильный инновационный объект, ориентированный на интеграцию интеллектуального потенциала аграрной науки и создание условий для продвижения в агропромышленный комплекс современных научных идей, а также подготовку кадров в сфере инновационной деятельности для АПК.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон Российской Федерации от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ (в ред. федерального закона от 28.12.2013 N 396-ФЗ).

2. Бехтерева Е.В. Управление инвестициями: учебник/Е.В.Бехтерева - М.: Москва,2015. - 216 с.

3. Литвинов Б. Строительство агротехнопарка в Краснообске [Электрон-ный-ресурс] //Строительство агротехнопарка [Офиц.сайт]. URL: http://bizcapital.ru/news/v-krasnoobske-planiruetsya-sozdat-agrotehnopark.html

4. Чистякова В.И.Управление изменениями: учебное пособие / В.И. Чистякова; ЧОУ ВО Центросоюза РФ «СибУПК». – Новосибирск, 2016. – 202 с.

УДК 338.2

КАК ПРОДАТЬ БИЗНЕС-ИДЕЮ?

А.А. Коновалова, студентка
Л. А. Цветкова**,** канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье приведены варианты того, как можно заработать с помощью собственной бизнес-идеи, не прогадать в изменяющихся рыночных условиях и наиболее выгодно реализовать практическую пользу от задуманного.

Ключевые слова: бизнес-идея, бизнес-план, бизнес-проект, патент, стартап.

Актуальность темы исследования состоит в том, что в современных рыночных условиях продать свою бизнес-идею не так просто, как кажется. Существуют понятия «идея» и «бизнес-идея». Чем же они отличаются? Бизнес-идея должна, в первую очередь, принести прибыль. Идея же – это просто мысль, план решения какой-то цели[1].Говоря о продаже, во-первых, крупные компании уже давно обзавелись своими собственным креативными отделами и обращаться за помощью к сторонним специалистам они не намерены, т.к. это поведет за собой увеличение незапланированных расходов. Частные же инвесторы и индивидуальные предприятия никогда не будут спешить вкладывать деньги в проект, который не дает им стопроцентную гарантию получения прибыли.

К тому же, на этом рынке существует очень высокий процент риска относительно оригинальности бизнес-идеи. Такое случается, когда, например, предприниматель приобретает какую-то идею за немалые деньги и оказывается обманутым из-за того, что идея совершенно не свежая. Также существует совершенно другая сторона обмана, а именно когда у автора бизнес-идею крадут, и он ничего не получает. Все это ведет к тому, что прежде чем выставлять бизнес-идею «на торги» необходимо продумать все варианты ее продажи будущему покупателю и главное защитить свое авторство на бизнес-идею и уберечь себя от обмана. Главное с чего следует начать – это с оформления бизнес-идеи.

«Когда идея еще витает в воздухе», вы решаете создать бизнес-идею, перед вами встает вопрос, как это сделать и с чего начать? В какой-то момент у вас появляется идея, и вы быстрым почерком накидываете свои мысли в первом попавшемся ежедневнике. Плюсы такого подхода очевидны – вы затратите минимальное количество времени, и от вас не потребуется никаких существенных затрат. Минусы очевидны также – продать бизнес-идею в таком виде вы не сможете и свое авторство доказать у вас также вряд ли получится.

Вы осознали, что подход, описанный выше, вам не нравится. Ведь все-таки главная ваша цель – это получить прибыль от своих мыслей! Вы решаете расширить свою мысль и вдобавок структурировать сильные и слабые стороны идеи все в том же ежедневнике, возможно, вы снабдите бизнес-идею примерами. Плюсы – вы все также не теряете свое драгоценное время и все так же экономите на разработке. Минусы – бизнес-идею у вас до сих пор никто не купить, ну и авторство свое вы также еще доказать не сможете.

Ежедневник уже не удовлетворяет вашим амбициям, и вы решаете оформить патент. Патент – это такой документ, который удостоверяет то, что именно вы автор данного новшества и дает вам полное право им распоряжаться[2].Какие же вы получаете преимущества? В первую очередь, теперь ваши авторские права защищены на государственном и даже на мировом уровне. Минусы – вам необходимо научиться составлять заявки на приобретение патента, экспертиза по новизне вашей идеи может занять довольно продолжительное время (от нескольких месяцев до пары лет), и главное, регистрация патента стоит денег. Патент лишь поможет вам защитить вашу бизнес-идею, но помочь в осуществлении ее практической реализации он не может. Следует обратить внимание, что патент будет оформляться не на саму идею, а на конкретный вариант ее реализации.

Вы решаете разработать бизнес-план. Бизнес-план – это жизненно необходимый документ для ведения бизнеса, в котором описываются все основные аспекты

предпринимательской деятельности, анализируются проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и выводятся основные способы решения этих проблем[3].Готовый бизнес-план действительно может привлечь инвестора или покупателя. Существенным преимуществом для разработки бизнес-план является небольшие затраты при его составлении. Но и у этого варианта есть минус – это время. На составление действительно хорошего качественно проработанного бизнес-плана уходит обычно от двух до шести месяцев. Однако, существует вероятность того, что ваш бизнес-план не захотят купить и вам долго придется искать покупателя.

Пришло время для стартапа. Стартапом называют фирму, компанию, проект, которые еще не имеют четкого названия, четкого срока давности, но он обычно составляется от нескольких недель до нескольких месяцев[4].Плюсы – у вас не будет проблемы с продажей бизнес-идеи, потому что продавать вы будете ее сами себе. При стартапе вы можете заработать намного больше, чем на продаже самой бизнес-идеи. Минусы – вам придется организовывать собственную компанию и начального капитала для финансирования и развития вашего проекта у вас, скорее всего, не будет.

Подводя итог, совершенно очевидно, что большинству инвесторов проще и выгоднее купить уже готовый бизнес. Вы же не сможете продать собственную бизнес-идею без соответствующего оформления. Если оценивать шансы на выгодное заключение сделки на продажу идеи, то лидирующее место в этом списке, конечно же, занимает стартап, следом за ним следует готовый бизнес-план и за ними уже находятся патенты. Теоретически стартап должен сам по себе вызывать интерес со стороны инвесторов, но как показывает практика, при стартапе инвестора необходимо искать самостоятельно. На этой стадии главное будет срок и цена реализации идеи, которые будут зависеть от вашего умения правильно преподносить и продавать товар. Конечно, есть и более простой способ для продажи бизнес-идеи – это разработка проекта под конкретного заказчика. Здесь главное в первую очередь найти человека, который будет готов оплатить выполнение определённой задачи и далее мы заключаем с ним контракт, в котором указываем четкие сроки, форму отчётности и цену. В таком поиске хорошо помогает резюме со списком успешно выполненных аналогичных работ. Всегда помните о том, что возможно именно ваша бизнес-идея может превратиться в стабильный источник дохода и являться стимулом будущего развития компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Соболев М.Ю. Как найти бизнес-идею? – М.: Консалтинговая компания сфинкс, 2015.

2. Соболев В.Л. Управление инновационными проектами.– М.: ИНФРА-М, 2009.

3. Бизнес-план для чайников. П. Тиффани, С.Д. Петерсон. Вильямс, 2008.

4. Зобнина М.Р. Стартап-гайд: как начать и не закрыть свой интернет-бизнес. Альпина Паблишер, 2017.

УДК 657.47:637.1.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ МОЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Т.С. Костина, студентка
М.М. Монгуш, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье исследуются основы анализа и учета затрат в отрасли молочного скотоводства и производства молочной продукции. Выявлено, что проведение анализа и учета затрат позволяет выявить их эффективность, правильно определить цены продаж, контролировать расходы, планировать ожидаемый размер прибыли и рентабельность производства, поэтому в каждой организации в системе управленческого учета необходимо использовать такие методы и технические приемы, которые бы способствовали улучшению управленческих и иных аспектов бухгалтерского учета и контроля. Кроме того, в статье представлены основы калькулирования себестоимости молочной продукции.

Ключевые слова: Себестоимость, калькулирование, затраты, учет затрат, метод учета затрат.

Для эффективного управления деятельностью организации, в первую очередь с целью максимизации объема получаемой прибыли, необходима информация о затратах, направленных на производство реализованной продукции. Анализ затрат позволяет выявить уровень их эффективности, планировать уровень прибыли и рентабельности, проверить правильность установления цен на реализованную продукцию. В самом общем смысле под затратами понимают размер ресурсов (в денежной форме), использованных в процессе хозяйственной деятельности за определённый период.

Для принятия оптимального управленческого решения организации любой организационно-правовой формы необходимо производить учет своих затрат и располагать достоверной информацией об уровне своих расходов. Учет затрат по статьям необходим для расчета себестоимости отдельных видов продукции, а учет по элементам затрат позволяет вести укрупненный учет с целью определения, во что обходится предприятию производство всех видов продукции за отчетный месяц.

Сельскохозяйственные организации, имея одинаковые базовые ресурсные потенциалы, резко различаются между собой по экономическому уровню развития. Поэтому необходимо уделять особое внимание вопросам правильно организованной системы учета затрат на всех этапах производства и организации внутренней системы контроля, которая позволила бы повысить эффективность сельскохозяйственного производства, в том числе и молочного скотоводства.

Управленческий учет и контроль в молочном скотоводстве должен давать необходимые данные для целей управления, как отраслью, так и структурными подразделениями. Поэтому в каждой организации в системе управленческого учета необходимо использовать такие методологические подходы и технические приемы, которые позволяли бы усилить управленческие и информационные аспекты бухгалтерского учета и контроля затрат на производство продукции в молочном скотоводстве.

Все расходы в скотоводстве отражаются на счетах по учету затрат под продукцию текущего года. В рамках технологического процесса производства выполняемые операции характеризуются значительной однородностью, непрерывностью и отсутствием строгого разграничения по времени: от кормления и ухода за скотом до получения продукции. То есть в сфере скотоводства представляется затруднительным проведение четкого разделения затрат по времени и видам работ, а также вычленение отдельных операций. Разграничение затрат и получение соответствующих итоговых данных должно обеспечиваться по основным видам производств и группам животных, по основным видам затрат.

Принято выделять следующие объекты учета затрат в скотоводстве: учет молочного крупного рогатого скота: основного стада молочного скота (коров и быков-производителей), животных на выращивании и откорме (телок и бычков всех возрастов, животных, выбракованных из основного стада); мясного крупного рогатого скота: основного стада мясного скота (коров, быков – производителей, телят до 8 мес.), животных на выращивании и откорме (телок и бычков старше 8 мес., животных на откорме).

Важным этапом в процессе учета затрат на производство молочной продукции является исчисление ее себестоимости, в основе которой лежит группировка затрат с помощью определенных методов.

Основные задачи калькулирования сводятся к экономически обоснованному установлению объектов учета затрат и объектов калькуляции; точному и экономически обоснованному учету затрат на производство; учету объема и качества произведенной продукции, выполненных работ и оказанных услуг; контролю за использованием сырья, материальных, трудовых и других ресурсов, за соблюдением установленных смет расходов по обслуживанию производства и управления; калькулированию себестоимости продукции, работ, услуг и контролю за выполнением плана по себестоимости; выявлению резервов снижения себестоимости продукции.

В сфере производства молочной продукции наблюдается распространение следующих методов учета затрат на производство и калькуляции: прямого отнесения затрат по видам продукции; исключения общей суммы затрат; применения установленных коэффициентов; распределения затрат пропорционально стоимости сопряженных видов продукции; распределения затрат согласно установленным базам; суммирования затрат; комбинированного исчисления себестоимости продукции. При несомненных преимуществах использования данных методов, они имеют рад недостатков. Так, например, чтобы приравнять сопряженные виды продукции, используют условные значения; учет объема полученной и использованной побочной продукции производится не в полном объеме; при проведении аналитического учета отсутствует выделение объектов побочной продукции в целях отдельного отражения прямых и косвенных затрат в нормативных размерах.

Таким образом, управление затратами на производство на основе анализа себестоимости продукции становится все более актуальным направлением в хозяйственной деятельности, так как современная рыночная экономика в условиях высокой степени конкуренции заставляет предприятия тщательно планировать свои затраты, а также эффективно использовать существующие методы ведения учета затрат с целью более свободного маневрирования своей продукции на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Гарифулин, К.М. Формирование и использование информации бухгалтерского учета для принятия управленческих решений : монография / колл. авторов. — М. : РУСАЙНС, 2016. — 126 с.

Котлячков, О. В. Развитие модели учета формирования и контроля затрат на производство продукции молочного скотоводства для целей управления / О. В. Котлячков, Н. Л. Денисова // Вестник Ижевской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. - № 3 (40). – С. 33 – 35.

Фасхутдинова, М. С. Бюджетирование затрат на производство и продажи продукции животноводства / М. С. Фасхутдинова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 7. - № 3 (25). – С. 59 – 63

УДК: 338.2

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

А.А. Кривова студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассматривается наиболее важная часть формирования любого проекта, требующего финансовых и других затрат разного уровня – это составление бизнес-плана. Подробно раскрывается сущность и цели составления бизнес-плана, а также важные моменты общения с инвесторами при его согласовании.

Ключевые слова: бизнес-план, инвестиции, проект, инвестиционный проект, вложения, предпринимательство.

Бизнес-план можно рассматривать как объективную оценку собственной предпринимательской деятельности, и как необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка. В бизнес-плане описываются основы коммерческой деятельности, анализируются проблемы, которые могут возникнуть при работе, определяются способы их преодоления.

При разработке бизнес-плана приходиться мобилизовать все ресурсы предприятия. Также целью составления бизнес-плана может быть получение кредита, привлечение инвестиций, определение стратегических и тактических ориентиров фирмы[1].

Инвестиционный проект – это совокупность всей документации, которая характеризует определенный проект от самого начала (идеи) до конечной реализации (достижения определенных в документах показателей эффективности бизнеса). Как правило, такой проект охватывает несколько стадий реализации –прединвестиционную, непосредственно инвестиционную, стадию эксплуатации и ликвидации[3].

Чаще всего инвестиционные проекты являются таковыми, что предусматривают необходимость капиталовложений с последующим доходом от бизнеса. Проекты разнятся в зависимости от заданного объекта, скорости выполнения задачи и размера капиталовложений. Сюда можно отнести и создание новых юридических лиц и их подразделений, и вовлечение необходимых технических средств, и выпуск новых товаров и услуг, и реконструкция бизнеса.

На уровне определенного производства чаще всего выполняются инновационные проекты, представляющие собой комплекс нововведений, необходимых для постоянного совершенствования экономической системы. С помощью инвестиционных проектов можно реализовывать стратегические задачи производства. Отметим, что большинство таких проектов отличаются продолжительностью и высоким риском.

Подробное техническое и экономическое обоснование необходимости инвестиций излагается в соответствующем плане. Бизнес-план инвестиционного проекта имеет такую характерность, как формирование и подача инвесторам идеи, которая тщательно разрабатывается и обосновывается в плане, а на практике реализуется посредством необходимых капиталовложений.

Структура бизнес-плана инвестиционного проекта включает в себя две части: вступление (краткое резюме всего бизнес-плана, с которым в первую очередь ознакомятся инвесторы) и основная часть. В свою очередь, основная часть предусматривает наличие следующей структуры:

1. Общая характеристика предприятия и предполагаемая стратегия его развития.
2. Описание товаров или услуг. Также данный пункт плана носит название «Характеристика отрасли». В данном случае рассматривается общее положение всей отрасли на рынке и положение предприятия (реализуемых товаров и услуг) в частности. На данном этапе рассматривается уже предлагаемый товар или услуга, которая сравнивается с товаром или услугой, предлагаемой после инвестирования.

3. Маркетинговая стратегия, рассмотрение потенциальных рынков сбыта. Детально рассматриваются ключевые моменты, направленные на достижение высоких объемов продаж и оптимальных путей доведения товаров и услуг для потребителя;

4. Производственный и организационный план (могут быть в отдельных разделах). Рассматривается существующая техническая база, которая позволяет выпускать продукцию, а также существующая организационная упорядоченность на предприятии.

5. План технической и экономической реализации проекта. До ведома вкладчиков доводится план с возможностью реализовать заявленное количество продукции на основании имеющейся материальной базы.

6. Инвестиционный план.

7. Прогнозы касательно дальнейшей финансовой и хозяйственной деятельности.

8. Обоснованные показатели потенциальной эффективности. В данном случае предприниматель обосновывает эффективность собственной идеи, которая требует средств вкладчиков. Иначе говоря, предприниматель должен убедить потенциальных инвесторов в том, что его идеи действительно способна приносить прибыль.

9. Оценки риска. Рассматриваются основные проблемы, с которыми может столкнуться предприятие на любом этапе производства и реализации продукции или услуг.

10. Юридический план.

11. Данные о лице, которое разработало проект[2].

Основной целью бизнес-плана является планирование основной деятельности фирмы на некие периоды, соответственно потребностям рынка и согласно возможностям получения необходимых ресурсов.

Составление бизнес-плана инвестиционного проекта необходимо для решения следующих основных задач:

− четкой формулировки целей фирмы-проектоустроителя, определения конкретных количественных показателей их реализации и сроков достижения;

− разработки взаимоувязанных производственных, маркетинговых и организационных программ, обеспечивающих достижение поставленных целей;

− определения необходимых объемов финансирования инвестиционного проекта и поиска источников финансовых средств;

− выявления трудностей и проблем, с которыми придется столкнуться в ходе реализации проекта;

− организации системы контроля над ходом осуществления проекта;

− подготовки развернутого обоснования, необходимого для привлечения инвесторов.

На сегодняшний день бизнес-план инвестиционного проекта выполняет пять функций.

1. Представляет собой возможность использования бизнес-плана для создания стратегии бизнеса. Данная функция крайне необходима на этапе создания предприятия и во время выработки новых направлений деятельности.

2. Планирование – позволяет оценить перспективы роста нового направления деятельности и осуществить контроль внутренними процессами фирмы.

3. Способствует привлечению денежных средств – ссуд, кредитов.

4. Привлечение потенциальных партнеров для реализации планов организации. Ожидается, что они пожелают вложить в производство собственный капитал или технологию, имеющуюся у них. Принятие решения о предоставлении капитала, ресурсов или технологии будет возможно лишь при наличии бизнес-плана, который отражает направления развития компании в определенный период времени.

5. Помогает улучшить информированность о предстоящих действиях, скоординировать усилия, создать мотивацию достижения целей для всех сотрудников путем вовлечения их в процесс составления бизнес-плана.

В составлении бизнес-плана инвестиционного проекта, важным моментом является то, какого инвестора предприниматель хочет привлечь.

В качестве инвестора может выступать государство, коммерческий банк или же человек, обладающий необходимыми средствами для инвестирования. Отметим, что при

обращении к частному вкладчику и подписании с ним договора, прямой инвестор, как правило, получает право временного управления и контроля компании, в которую были вложены его средства.

Банк в качестве инвестора предоставляет компании кредит под определенные проценты, при этом финансовую организацию интересует не столько будущее развитие самого проекта, сколько возврат вложенных средств. Поэтому при выборе банка в качестве вкладчика в бизнес-плане необходимо показать перспективность проекта и возможность того, что он принесет достаточно финансов для выплаты кредита. Кроме того, важно показать наличие имущества, предоставляемого как залог. Оно будет выступать в качестве гарантии того, что банк получит предоставленные ранее им средства, если вдруг проект провалится.

В качестве инвестора часто выступает государство. Инвестиции в этом случае могут быть выражены в виде грантов. Для привлечения подобного инвестора в предоставляемых документах необходимо указать такую информацию:

- Наличие собственных финансовых средств предприятия.
- Численность работников и их заработную плату.
- Налоговые поступления.

И в итоге можно сказать, что инвестиционный бизнес-план ориентирован главным образом на конкретного инвестора, должен демонстрировать инвестору всю привлекательность, эффективность и выгодность предложения, поэтому к составлению этого документа следует подходить со всей ответственностью и профессионализмом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белал А.А., Голубева Л.Ф. Основные категории бизнес-плана // Социально-экономические явления и процессы. 2015. №3. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-kategorii-biznes-plana (Дата обращения 30.04.2017).
2. Бизнес-план инвестиционного проекта [Электронный ресурс]. Режим доступа https://kudainvestiruem.ru/proekt/biznes-plan-investicionnogo-proekta.html (Дата обращения 29.04.2017).
3. Шустов А.А. Особенности бизнес-плана инновационного проекта // Молодой ученый. − 2013. − №9. − С. 264-269.

УДК 631.14:636.5 (571.14)

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ЗАО ПТИЦЕФАБРИКА «ПОСЕВНИНСКАЯ»

И.А. Кудрявцева, студентка
Е.И. Мочалова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация Любая организация должна находиться в постоянном взаимодействии с внешней средой, обеспечивая тем самым свое развитие. В данной статье рассматривается анализ окружающей среды ЗАО Птицефабрика «Посевнинская» с помощью таких анализов как: SWOT- анализ, PEST – анализ, SNW – анализ.

Ключевые слова: анализ внешней среды, птицефабрика, SWOT- , PEST – , SNW – анализы.

Внешняя среда является источником, снабжающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне.

В целом под внешней средой фирмы понимают совокупность субъектов и сил, действующих за пределами предприятия и влияющих на возможности предприятия устанавливать и поддерживать с целевыми клиентами успешные взаимовыгодные отношения сотрудничества.[1]

Прежде чем определять термин «макроанализ» и рассматривать его содержание, выполним теоретический анализ этого процесса. В целом, данный анализ предполагает изучение макроокружения в рыночной среде предприятия. Известно, что в системе макроанализа наиболее часто применяются SWOT- и PEST- методы его проведения, а так же и SNW- анализ.

Анализируя предлагаемые различными авторами процедуры проведения SWOT-анализа, можно отметить, что большинство авторов считают, что данный процесс состоит из следующих этапов:

1. выявление сильных и слабых сторон;
2. выявление угроз и возможностей;
3. установление взаимосвязей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации [2].

Построим матрицу SWOT-анализа для того, чтобы определить сильные и слабые стороны, а также угрозы и возможности ЗАО Птицефабрика «Посевнинская» (таблица 1).

Таблица 1 - Матрица SWOT-анализа

Сильные стороны:	*Слабые стороны:*
• Высокое качество производимой продукции; • Высокая степень платёжеспособности по своим обязательствам; • Отлаженная сбытовая сеть; • Удобное и выгодное месторасположение; • Долгосрочные отношения с покупателями; • Многолетний опыт работы на рынке.	• Низкая квалификация персонала; • Отсутствие премирования и мотивации персонала; • Отсутствие рекламной политики; • Неучастие персонала в принятии управленческих решений; • Недостаток узких специалистов.
Возможности:	*Угрозы:*
• Расширить ассортимент продукции путём внедрения новых технологий; • Снижение цен на продукцию; • Расширить сбытовую сеть путём заключения договоров с новыми покупателями.	• Большое количество конкурентов в данной отрасли; • Себестоимость продукции выше, чем у конкурентов; • Трудности в поиске новых покупателей.

Для того, чтобы определить сильные, нейтральные и слабые стороны ЗАО Птицефабрика «Посевнинская», необходимо провести SNW-анализ (таблица 2).

Таблица 2 - SNW – анализ предприятия

Критерии внутренней среды	Качественная оценка позиции		
	Сильная (S)	Нейтральная (N), +	Слабая (W),+
Обучение персонала			+
Условия труда	+		
Мотивация и стимулирование работников			+
Текучесть кадров		+	
Квалификация работников			+
Оценка качества работы персонала	+		
Социальный пакет			+
Организация планирования			+
Уровень технической оснащенности	+		
Информационное обеспечение	+		
Качество выпускаемой продукции	+		
Организация маркетинга на предприятии			+
Производственные площади	+		
Организационная структура предприятия			+
Состояние охраны труда	+		
Дилерская сеть	+		
Объемы производства	+		
Ассортимент выпускаемой продукции	+		
Численность персонала	+		
Заработная плата сотрудников производства			+
Имидж (деловая репутация) предприятия		+	
Психологический климат в коллективе			+
Финансовая устойчивость предприятия	+		
Территориальное расположение	+		
Ценовая политика	+		
Объем продаж		+	
Сроки выполнения заказов	+		
Зависимость от поставщиков			+
Ориентация на потребителя	+		
Стратегия развития предприятия		+	

Проведя SNW-анализ, можно сделать вывод, что сильных сторон у ЗАО Птицефабрика «Посевнинская» больше, чем слабых. Также важно отметить тот факт, что слабые стороны в основном связаны с персоналом предприятия и подлежат срочному устранению, если руководство птицефабрики нацелено на работу персонала с максимальной отдачей.

Другой метод – PEST – анализ, в отличии от предыдущих, концентрирует свое стратегическое внимание только на исследованиях факторов макроуровня и меньшего их состава. Иными словами, если SWOT – метод выполняет как макро - ,так и микроанализ, то PEST – методика – только макроанализ. В целом ,в литературе отсутствуют предложения по процедуре проведения данного анализа, но авторы сходятся в том, что PEST- анализ помогает руководителю компании или аналитику увидеть картину внешнего окружения компании, выделить наиболее важные влияющие факторы. PEST – анализ – это метод проведения структурированного макроанализа внешней среды предприятия, целью которого является выявление политических, экономических, социальных и технологических факторов макросреды, оказывающих наиболее значимое влияние на его деятельность и определение тенденций их развития[3].

Для того, чтобы определить возможности и угрозы деятельности ЗАО Птицефабрика «Посевнинская» необходимо провести качественный PEST-анализ (таблица 3).

Таблица 3 - Качественный PEST-анализ

PESTE-факторы	Что дает возможность?	Что дает угрозу?
Политические и правовые факторы	1. Стабильная политическая ситуация в стране.	1. Недостаточное внимание в поддержке предприятий со стороны государства.
Экономические факторы	1. Рост цен на зерно и продукцию растениеводства; 2. Рост покупательной способности рубля.	1. Уменьшение объёмов прибыли организации; 2. Снижение рентабельности производства вследствие снижения прибыли.
Социальные факторы	1.Увеличение числа высококвалифицированных работников; 2. Приток молодых специалистов.	1.Низкая мобильность населения; 2. Отток работников.

На основе проведенного анализа внешней среды косвенного воздействия ЗАО п/ф «Посевнинская» проведём количественный PEST – анализ (таблица 4).

Каждый фактор анализа оценивается по трёхбалльной шкале с точки зрения:

1. Значения для отрасли (3 - большое значение, 2 - умеренное значение, 1 - слабое значение);

2. Степени влияния на организацию (3 - сильное влияние, 2 - умеренное влияние, 1 - слабое влияние);

3. Направленности влияния (+1 - позитивная направленность, -1 - негативная направленность).

Таблица 4 - Количественный PEST-анализ

Факторы	Важность для отрасли X	Влияние на организацию У	Направленность влияния Z	Степень важности (S) S=X*Y*Z
Политические и правовые факторы	2	1	+1	2
Экономические факторы	3	1	+1	3
Социальные факторы	3	1	+1	3

В результате проведённого PEST - анализа можно сделать вывод о том, что в целом влияние факторов внешней среды косвенного воздействия на ЗАО «Посевнинская» носит благоприятный характер.

Наибольшую угрозу для организации представляют экономические факторы. Именно на преодоление угрозы со стороны экономических факторов предприятию следует направить свои сильные стороны и основные силы.

Также большое влияние на сельскохозяйственное предприятие оказывают социальные факторы. У организации есть возможности, которые оно в силах реализовать, если правильно направит на это свои сильные стороны, а также, если сумеет использовать эти возможности для усиления своих слабых сторон.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Вороной А., Манько П. Разрабатываем план маркетинга: SWOT-анализ // Маркетинговые исследования. – 2008. – №3. – С. 3–8.

2. Котлер Ф. Маркетинг Менеджмент. – СПб.: Питер Кон,1999. – 896 с.

3. Попов С.А. Стратегическое управление. – М.: Инфра- М, 2000. – 322 с.

УДК 631.14:636.5 (571.14)

РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО ПТИЦЕФАБРИКА «ПОСЕВНИНСКАЯ»

И.А. Кудрявцева, студентка
Е.И. Мочалова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграраный университет

Аннотация В статье обосновано внедрение механизированной сборки яиц за счет ввода в эксплуатацию автоматического укладчика яиц на примере ЗАО Птицефабрика «Посевнинская».

Ключевые слова: птицеводство, птицефабрика, автоматический укладчик яиц, пищевые яйца.

Отрасль птицеводства в последние годы ощущает высокую тенденцию и каждая организация ищет направления, которые позволяют быть эффективнее конкурентов.

В современных крупных птицеводческих хозяйствах наиболее ответственной, сложной и трудоемкой технологической операцией является сбор, обработка и упаковка яиц. По мере развития птицеводства относительная трудоемкость этих процессов непрерывно возрастает. Ранее при содержании птицы в немеханизированных клеточных батареях затраты труда на эту технологическую операцию составляли 20% общих трудозатрат, в современных же механизированных клеточных батареях они составляют 60…65% ,а в перспективе в поточно-механизированных и автоматизированных клеточных батареях – 80%. Поэтому полная механизация и автоматизация процессов сбора, обработки и упаковки яиц – это главный резерв повышения производительности труда в технологии производства.[1]

В ЗАО «Птицефабрика Посевнинская» 6 птичников, в которых содержаться куры-несушки. Среднее поголовье одного птичника составляет 62 тысячи голов, которые производят 60-60,5 тысяч яиц в день.

При содержании птицы в клеточных батареях уже при снесении, а также в процессе сбора и обработки происходят падения, скатывание и удары яйца. Бой на птицефабрике составляет в среднем 5-6 % . Сокращение боя в связи с массовым переходом к механизированному клеточному содержанию кур-несушек приобрело народнохозяйственное значение. В масштабах страны бой яиц в птицеводческих хозяйствах страны составляет 4..7%, что в натуральном эквиваленте составляет 2,5…3 млрд. яиц в год.

В настоящее время процесс производства яйца полностью автоматизирован, за исключением его сбора. На птицефабриках и фермах с павильонной застройкой трудно ввести поточную линию сбора и обработки яиц из-за разрывов между птичниками и яйцескладом. В этих случаях основные затраты труда приходятся на процесс сбора и укладки яиц в птичниках. В современных поточно-механизированных птичниках основную часть своего рабочего времени птичницы затрачивают на укладку яиц. Автоматизация укладки позволяет в 2,5…3 раза увеличить производительность труда в птичнике.[1]

Для ЗАО Птицефабрика «Посевнинская», чтобы улучшить качество яйца и сократить время на его сборы, нам необходимо приобрести автоматизированный укладчик яиц, что позволит повысить эффективность всего производства.

Автоматический укладчик яиц (см. рисунок 1) состоит из ориентатора 7, укладывающего механизма 4, ячеистого транспортера *5*,магазина порожней тары *6*, стопирующего устройства *2*, накопителя 3 и транспортера заполненных прокладок *1*.[1] Работает укладчик следующим образом. Яйцесборный транспортер *9* подает яйца на роликовый ориентатор, поворачивающий их острым концом и одну сторону. Ориентированные таким образом яйца поступают на ячеистый транспортер. После заполнения пяти его ячеек выдвигается заслонка механизма укладки яиц и они опускаются в тару острым конном вниз, прокладка смешается на один шаг и укладывается следующий ряд яиц. Заполненные прокладки автоматически укладываются в стопу, причем каждый раз механизм укладки поворачивает прокладки на 90° в соответствии со схемой их сборки.[2]

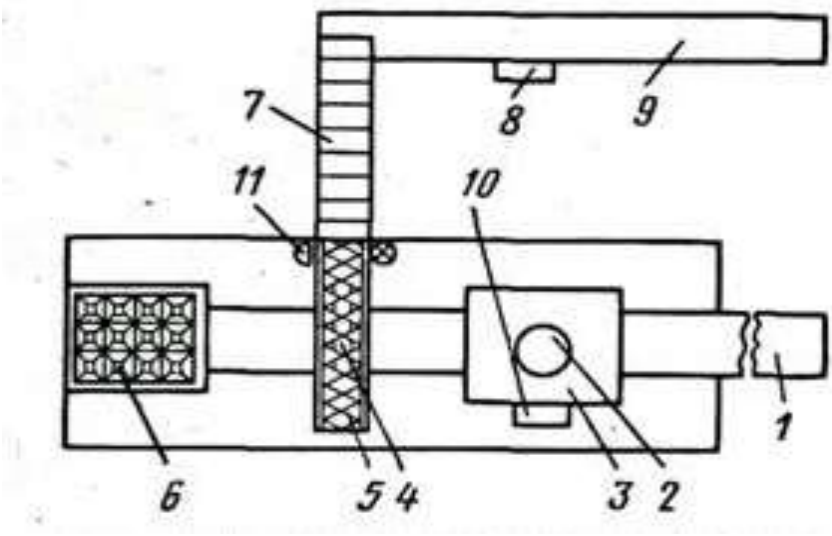


Рисунок 1 – Автоматический укладчик яиц

Проанализировав рынок предлагаемого оборудования, выявлено, что его средняя стоимость, вместе с монтажом, составляет примерно 250 000 рублей. Чтобы закупить оборудование для 6 птичников нам понадобиться - 1 500 000 рублей:

6 птичников х 250 000 руб. = 1 500 000 руб.

В настоящее время сбором яйца занимаются по 2 единицы персонала на птичник, со средней заработной платой 13 000 рублей. При покупке такого оборудования можно заменить ручной труд 12-ти птичниц-операторов:

2 единицы персонала х 6 птичников = 12 птичниц-операторов,

12 птичниц-операторов х 13 000 руб. = 156 000 руб. в месяц ФОТ птичниц-операторов или 1 872 тыс.руб. в год.

Так же за оборудованием будут следить операторы в количестве 2-х человек со средней заработной платой 14 000 рублей.

2 оператора х 14 000 руб. = 28 000 руб. в месяц ФОТ операторов или 336 тыс.руб. в год.

И так прибыль от продажи яйца до внедрения оборудования составляла 297 030 тыс. руб., % боя может сократиться на 7%, исходя из данных, рассчитаем предполагаемую прибыль:

297 030 тыс.руб. х 7% = 20 792,1 тыс.руб.

Затраты составляют : 1 500 тыс.руб. + 336 тыс. руб. = 1 836 тыс. руб.

Далее рассчитаем срок окупаемости данного оборудования:

20 792,1тыс.руб./1 836 тыс.руб.= 1,1 месяцев, т. е. приобретенное оборудование окупится уже на 2 месяц использования и далее начнет приносить уже прибыль, поэтому приобретение данного оборудования экономически целесообразно для ЗАО Птицефабрика «Посевнинская».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. http://hitagro.ru/mexanizaciya-sbora-obrabotki-i-upakovki-yaic/
2. http://asu.hectes.ru/

УДК: 330.43

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ФАКТОРНЫМИ ПРИЗНАКАМИ, ВКЛЮЧЕННЫМИ В МОДЕЛЬ

Е.С. Кудряшова, студентка
М.К. Одинцова, студентка
О.В. Агафонова, кандидат экономических наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Дано определение мультиколлинеарности и ее характерных признаков. Объяснена сущность проблем и изучены последствия тесной взаимосвязи между факторными признаками модели. Рассмотрены теоретические последствия мультиколлинеарности для оценок параметров регрессионной модели.

Ключевые слова: корреляционная связь, параметр регрессии, строгая мультиколлинеарность, нестрогая мультиколлинеарность.

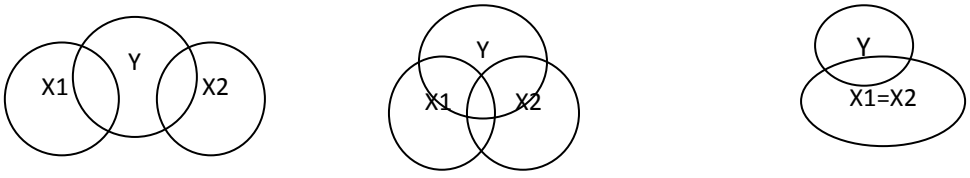
На практике при количественной оценке параметров эконометрической модели достаточно часто встречаются с проблемой взаимосвязи между объясняющими переменными. Если взаимосвязь довольно тесная, то оценка параметров модели может иметь большую погрешность. Такая взаимосвязь между объясняющими переменными называется **мультиколлинеарностью.**

Слово «коллинеарность» представляет собой линейную связь между двумя независимыми переменными, а «мультиколлинеарность» – между более, чем двумя переменными. Мультиколлениарность – явление, которое заключается в том, что из числа регрессоров, поясняющих переменные имеется линейная зависимость. Данная зависимость способна являться «идеальной», в таком случае мы имеем дело со строгой мультиколлениарностью, или «примерной зависимостью» когда один регрессор складывается с другим и примерно равняется третьему. Данная ситуация называется нестрогой мультиколлениарностью. [1].

Рассмотрим виды мультиколлинеарности:

1. Строгая (perfect) мультиколлинеарность – наличие линейной функциональной взаимосвязи между независимыми переменными (иногда также и зависимой)
2. Нестрогая (imperfect) мультиколлинеарность – присутствие мощной линейной корреляции между независимыми переменными (иногда также и зависимой) [3].

Мультиколлинеарность не позволяет однозначно разделить вклады объясняющих переменных x1,x2,…xm в их влияние на зависимую переменную Y:



X1 и X2 не коллинеарны X1 и X2 коллинеарны совершенная коллинеарность

Основной проблемой мультиколлинеарности является проявление силы корреляционной связи. Как правило, корреляционная связь есть всегда. При рассмотрении проблем каждого вида мультиколлинеарности, можно вывить следующие: строгая мультиколлинеарность нарушает одно из основных условий Гаусса-Маркова, и создает построение регрессии невозможным, ни при каких условиях. Нестрогая мультиколлинеарность усложняет работу, однако никак не мешает получению правильных заключений. [2]

Причины появления тесной взаимосвязи между факторными признаками, включенными в модель могут быть такими, как: 1)неверное вовлечение в уравнение двух или более линейно зависимых переменных; 2)две или более объясняющие переменные, как правило, слабо коррелированные, становятся в конкретных условиях выборки сильно

коррелированными; 3) в модель включается переменная, которая очень коррелирует с зависимой переменной (такая независимая переменная называется доминантной). [4]

Последствия мультиколлинеарности могут быть серьезными, а именно: оценки коэффициентов остаются несмещенными, стандартные погрешности коэффициентов увеличиваются; вычисленные t-статистики занижены; оценки становятся весьма восприимчивыми к изменению спецификации и изменению конкретных наблюдений; общее качество уравнения, а также оценки переменных, не связанных мультиколлинеарностью, остаются такими же; чем ближе мультиколлинеарность к совершенной (строгой), тем серьезнее ее последствия. [3]

Следует также отметить средства от мультиколлинеарности,например:1) изменить или увеличить выборку; 2) удалить одну из переменных; 3) преобразовать мультиколлинеарные переменные :применить нелинейные формы; 4) применить первые разности взамен самих переменных. Чрезвычайно важно - выбрать верное средство при решении проблемы. [5]

При определении мультиколлинеарности существует необходимость рассмотреть в качестве примера выборку показателей социального развития Российской Федерации по регионам. Социальными показателями называют количественные и качественные характеристики состояния, тенденций и направлений социального развития, которые используются в планировании с целью дать оценку действительно сложившемуся положению научно обоснованным требованиям.

Для этого требуется построить уравнение многофакторной регрессии для уравнения безработицы и оценить наличие мультиколлинеарности. Имея исходные данные по регионам и результаты расчетов, в конечном итоге получено уравнение множественной регрессии: y= 6,922 - 0,00096x_1 - 0,026x_2 + 0,00943x_3.

Исходя из этого формируется матрица коэффициентов парной корреляции

$$r = \begin{matrix} 1 & 0{,}763 & 0{,}944 \\ 0{,}763 & 1 & 0{,}813 \\ 0{,}944 & 0{,}813 & 1 \end{matrix}$$

независимых переменных, следовательно определитель матрицы $|r^*|$= 0,03685.

Следующим этапом будет оценка мультиколлинеарности путем расчета дисперсионно-инфляционных факторов. В связи с этим следует построить уравнение множественной регрессии для каждого из независимых показателей, впоследствии рассчитать множественные коэффициенты детерминации:

x_1= 704,6292x_1− 0,6053x_2 + 8,7838x_3; x_2 = 120,0212x_1 − 0,00098x_2 + 0,17897x_3;

x_3= −166,883x_1 + 0,08417x_2 +1, 062379x_3. Для проверки наличия мультиколлинеарности используется коэффициент возрастания дисперсии (VIF):VIF_1=8,4; VIF_2=2,96; VIF_3=10,42. При помощи алгоритма Фаррара-Глобера находим расчетное значение критерия $x^2_{рас}$:

$x^2_{рас}$= -[n-1-$\frac{1}{6}$ (2m+5)] ln|r*|=73,17; $x^2_{таб}$= 7,81; отсюда, 73,17>7,81.Это свидетельствует о наличии мультиколлинеарности массива данных.

Составляется обратная матрица: $C = \begin{matrix} 9{,}185 & 0{,}129 & -8{,}775 \\ 0{,}129 & 2{,}956 & -2{,}526 \\ -8{,}775 & -2.526 & 11{,}338 \end{matrix}$.

Важным заключительным этапом является расчет

F-критерий для всех трех значений: F_1= 90,03; F_2= 21,52; F_3= 113,68, значит $F_{рас}$ = 3,44. Теперь каждый полученный F- критерий сравниваем с $F_{таб}$. И в конечном результате получаем неравенство F_3= 113,68 > $F_{таб}$ (3,44).

Таким образом, имеет место мультиколлинеарность между каждой независимой переменной и остальными. При дальнейших расчетах критерия Стьюдента будет выявлена попарная мультиколлинеарность наблюдения, которая наблюдается между первой и третьей, а также между второй и третьей независимыми переменными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вся помощь студенту. http://studall.org/all4-4005.html/(Дата обращения: 11.05.2017)
2. Эконометрика/ Под ред. И.И.Елисеевой – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Мультиколлинеарность факторов. http://studopedia.ru/4_139864_multikollinearnost-faktorov.html (Дата обращения: 11.05.2017)
4. Эконометрика: Учебник/И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева и др., Под ред. И.И. Елисеевой. –2–е изд.,перераб. и доп. – М.:Финансы и статистика, 2005. – 576с.
5. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2009.

УДК 631.162

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

М.О. Кузнецова, студентка группы
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие финансовой устойчивости с позиции зарубежных и российских ученых – экономистов. Автор приходит к выводу, что в настоящее время не существует единой трактовки сущности финансовой устойчивости организации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, деловая активность, риск, платежеспособность, ликвидность, обязательства, прибыль, кредитоспособность, оборотные средства.

Финансовая устойчивость является неоднозначной характеристикой деятельности организации. Ее следует понимать, как способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска[6].

В настоящее время изучению различных аспектов финансовой устойчивости организации посвящены работы многих зарубежных и российских ученых-экономистов.

Суждение М.С. Абрютиной и А.В. Грачева сводится к определению финансовой устойчивости организации как ее надежно гарантированной платежеспособности, на которую не могут влиять рыночная конъюнктура и действия партнеров. Исследователи выделяют и главный признак финансовой устойчивости организации - наличие чистых ликвидных активов, величина которых определяется в виде разности всех совокупных ликвидных активов и краткосрочных обязательств на определенный момент времени [1, с.140-148].

По мнению А.В. Грачева, «под финансовой устойчивостью следует понимать такое финансово-экономическое состояние организации, когда собственных источников достаточно для погашения долгов и обязательств, а также для дальнейшего роста и развития» [1, с.140-148].

Финансовая устойчивость, по мнению И.Т. Балабанова, - это способность хозяйствующего субъекта «за счет собственных средств покрывать средства, вложенные в активы, не допускать неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачиваться в срок по своим обязательствам» [2].

По мнению таких российских ученых, как В.В. Ковалев, О.Н.Волкова, а также зарубежных экономистов К. Друри, К. Хеддервик, Р.Н. Холт, финансовая устойчивость организации связана с ее финансовой структурой, со «степенью ее зависимости от кредиторов и инвесторов» [7].

По мнению В.И. Макарьевой и Л.В.Андреевой, финансовая устойчивость организации - это состояние и структура активов, их обеспеченность источниками [29, с.262]. М.Н. Крейнина отмечает, что финансовая устойчивость организации характеризует состояние финансовых «ресурсов, которое обеспечивает ее развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска» [3, с.262].

С точки зрения Л.И. Ильиной, финансовая устойчивость определяется способностью «субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде» организации [3, с.262].

Несомненно, оптимальная структура активов (пассивов) организации является одним из критериев его финансовой устойчивости. Тем не менее, в современных условиях внешняя финансовая отчетность коммерческих организаций не отражает объективно и в полном объеме состояние его активов (пассивов). Следовательно, для определения финансовой устойчивости организации требуется более точная формулировка состояния ее активов (пассивов).

М.В. Беспалов определяет финансовую устойчивость как состояние денежных ресурсов, обеспечивающих функционирование организации главным образом за счет собственных источников с целью сохранения платежеспособности и кредитоспособности, а оценка финансовой устойчивости включает в себя анализ ликвидности, платежеспособности и обеспеченности организации собственными оборотными источниками при минимальном уровне предпринимательского риска [5, с.201-205].

Наиболее полно понятие «финансовая устойчивость организации», на наш взгляд, раскрывает Л.Т. Гиляровская, по мнению которой это способность хозяйствующего субъекта выполнять основные виды деятельности в условиях влияния предпринимательского риска и изменяющейся бизнес – среды, чтобы максимизировать благосостояние собственников, укрепить конкурентные преимущества организации в интересах общества и государства [4, с.1-3] .

Данная трактовка финансовой устойчивости наиболее точно раскрывает современные условия функционирования хозяйствующих субъектов и цели собственников организации.

Исследование различных позиций ученых относительно содержания понятия «финансовая устойчивость» показывает, что в настоящее время не существует единой трактовки сущности финансовой устойчивости организации. В наиболее общем виде отечественные и зарубежные экономисты финансовую устойчивость рассматривают, во – первых, как критерий долгосрочной платежеспособности в виде сложившейся в организации структуры источников его финансирования, во – вторых, как величину источников собственных ресурсов. Однако известны и другие позиции: финансовую устойчивость некоторые специалисты отождествляют с рациональной организацией и использованием оборотных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Грачев А.В. Методы динамической оценки финансовой устойчивости предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №5
2. Конвисаров А.Г., Даниловских Т.Е. РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ // Материалы VII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум»
3. Макарьева В.И., Андреева Л.В. Анализ хозяйственной деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2004
4. Михайлова В.Д. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ. Ростов-на-Дону. 2014.
5. Смирнова А. А. Методологические основы анализа финансовой устойчивости организации // Молодой ученый. — 2016. — №16
6. Шадрина Г.В. Экономический анализ. М.: Юрайт, 2017.

7. Юлдашева Л.Ф. Оценка финансового состояния предприятия по данным бухгалтерского баланса [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=22783748

УДК 631.16: 636.5

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО ПТИЦЕФАБРИКА «ПОСЕВНИНСКАЯ»)

М. О. Кузнецова, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье анализируются показатели деловой активности организации ЗАО птицефабрика «Посевнинская». Особое внимание уделено каждому показателю.

Ключевые слова: птицефабрика, коэффициенты деловой активности, продолжительность оборота, операционный цикл, фондоотдача, капитал, сырье, активы, оборачиваемость.

История птицефабрики «Посевнинская» началась в 1975 г. В 2001 г. птицефабрика «Посевнинская» присоединилась к Группе Компаний птицефабрики «Октябрьская». Основные направления деятельности – птицеводство, производство мяса птицы и яйца. Кроме того, птицефабрика занимается производством растениеводческой продукции для обеспечения хозяйств Группы Компаний, кормовой базой и семенным материалом.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. К этой группе относятся различные показатели оборачиваемости. Оборачиваемость активов характеризует скорость их превращения в денежную форму и оказывает существенное влияние на платежеспособность фирмы. Результаты расчетов коэффициентов деловой активности ЗАО птицефабрика «Посевнинская» представлены в таблице 1.

Таблица 1 − Показатели деловой активности ЗАО птицефабрика «Посевнинская»

Наименование показателя	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	Абсолютное изменение 2016г. к 2012г.
Коэффициент оборачиваемости активов	1,065	1,248	1,133	1,094	1,607	0,54
Продолжительность одного оборота активов, в днях	342,799	292,446	322,269	333,779	227,076	-115,72
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	3,878	3,549	3,582	3,678	4,656	0,78
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов, в днях	94,124	102,843	101,902	99,230	78,386	-15,74
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,468	1,925	1,656	1,556	2,455	0,99

Продолжительность одного оборота оборотных активов, в днях	248,674	189,603	220,367	234,548	148,690	-99,98
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,539	3,983	3,326	3,247	3,325	0,79
Продолжительность одного оборота запасов, в днях	143,782	91,636	109,741	112,418	109,759	-34,02
Коэффициент оборачиваемости готовой продукции	31,498	49,621	39,911	82,780	57,923	26,43
Продолжительность одного оборота готовой продукции, в днях	11,588	7,356	9,145	4,409	6,301	-5,29
Коэффициент оборачиваемости денежных средств	467,619	98,251	177,587	443,046	102,017	-365,60
Продолжительность одного оборота денежных средств, в днях	0,781	3,715	2,055	0,824	3,578	2,80
Операционный цикл	241863,8	221474,6	256115,7	311727,4	112753,8	-129110,02
Коэффициент фондоотдачи	5,475	6,152	3,589	3,842	2,880	-2,60
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	3,099	3,803	3,067	2,826	8,171	5,07
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, в днях	66,667	59,327	101,696	94,992	126,758	60,09
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,411	2,626	2,057	2,105	5,774	3,36
Продолжительность одного оборота собственного капитала, в днях	151,361	138,972	177,452	173,384	63,220	-88,14
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	3,560	4,557	4,737	5,541	6,314	2,75
Продолжительность одного оборота заемного капитала, в днях	102,527	80,104	77,054	65,875	57,806	-44,72
Коэффициент оборачиваемости привлеченного финансового капитала (задолженности по	0,953	2,254	2,360	2,521	2,300	1,35

кредитам)						
Продолжительность одного оборота привлеченного финансового капитала, в днях	382,876	161,916	154,670	144,756	158,673	-224,20
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,659	4,763	6,224	3,863	3,585	-1,07
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, в днях	78,344	76,628	58,644	94,493	101,800	23,46

Значения коэффициента оборачиваемости активов демонстрируют, что 1,065 руб. в 2012 г. и 1,607 руб. к 2016 г., вложены в активы. Активы для получения дохода и прибыли используются неэффективно, из-за чего происходит снижение скорости оборотов. Продолжительность одного оборота всего авансированного каптала (активов) в 2012 г. было равным 343 дня, а к 2016 г. данное значение снижается на 116 дней и становится равным 227 дней. По данным за 2015 г. данный показатель был равен 1,094, что по сравнению с 2016 г. на 0,51 больше.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов растет в 2016 г. по сравнению с 2012 г. на 0,779. В итоге снижается и продолжительность одного оборота внеоборотных активов на 16 дней. В 2015 г. данный показатель составил 3,672, что по сравнению с 2016 г. на 0,98 больше. Что также говорит о снижении оборотов на 16 дней.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов в 2012 г. был равным 1,468 , а к 2016 г. составил 2,455, что свидетельствует о росте значений на 0,987 пунктов и говорит о увеличении скорости оборота немобильных активов предприятия за анализируемый период. За счет увеличения скорости происходит и снижение продолжительности одного оборота немобильных активов в днях на 100 дней. В 2015 г. показатель коэффициента оборачиваемости оборотных активов составил 1,556, что по сравнению с 2016 г. на 0,90 больше из – за чего происходит снижение продолжительности оборота на 86 дней.

Коэффициент оборачиваемости запасов в 2016 г. по сравнению с 2012 г. вырос на 0,787 пунктов, что говорит об увеличении скорости оборота запасов (сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции на складе, товаров). Вследствие чего снижается скорость превращения запасов из материальной в денежную форму на 34 дня. В 2015 г. данный показатель был равным 3,247, что по сравнению с 2016 г. на 0,08 пунктов больше, из – за чего происходит снижение одного оборота на 3 дня.

Коэффициент оборачиваемости готовой продукции в 2016 г. составил 31,50, что по сравнению с 2012 г. на 26,43 больше. В 2015 г. по сравнению с 2016 г. происходит снижение данного коэффициента, из-за чего увеличивается продолжительность одного оборота на 2 дня.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств в 2016 г. составил 102,02, что по сравнению с 2012 г. на 365,60 меньше. И как следствие можно говорить о увеличении срока оборота денежных средств на 3 дня. В 2015 г. по сравнению с 2016 г. коэффициент оборачиваемости денежных средств был больше на 341,0. В результате чего можно отметить увеличение продолжительности одного оборота на 3 дня.

Операционный цикл 2016 г. по сравнению с 2012 г. на 129110 дня меньше, что говорит о снижении количества дней необходимых для превращения запасов и дебиторской задолженности в денежные средства. В 2016 г. по сравнению с 2015 г. операционный цикл снизился на 198973,66 в результате чего происходит снижение количества дней, которые необходимы для превращения запасов и дебиторской задолженности в денежные средства.

Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности составила в 2016 г. 127 дней, что по сравнению с 2012 г. на 60 дней больше. Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности составила в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 31,77 больше.

Показатели коэффициента оборачиваемости собственного капитала с 2012 по 2016 г. несколько увеличиваются, а именно на 3,36 пунктов, и как следствие происходит снижение скорости оборота собственного капитала на 88 дней. Показатели коэффициента оборачиваемости собственного капитала с 2015 по 2016 г. увеличиваются на 3,67 пунктов.

Коэффициент оборачиваемости заемного капитала в 2016 г. по сравнению с 2012 г. увеличился на 2,754 пунктов. Это может означать, что 6,314 оборотов требуется для погашения всей задолженности и при этом происходит снижение скорости оборота заемного капитала на 45 дней. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала в 2016 году по сравнению с 2015 г. увеличился на 0,77 пунктов.

Значение коэффициента оборачиваемости привлеченного финансового капитала (задолженности по кредитам) в 2016 году по сравнению с 2012 г. увеличивается на 1,347 пунктов, что означает рост оборотов для оплаты задолженности по кредитам и снижение продолжительности одного оборота привлеченного финансового капитала на 224 дня. Значение коэффициента оборачиваемости привлеченного финансового капитала (задолженности по кредитам) в 2016 году по сравнению с 2015 г. снижается на 0,22 пункта в результате чего увеличивается продолжительность одного оборота на 14 дней.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2016 г. по сравнению с 2012 г. снизился на 1,074 пунктов, то есть в ЗАО птицефабрика «Посевнинская» снижается скорость оборота кредиторской задолженности предприятия, а также средний срок возврата долгов организации по текущим обязательствам и как следствие растет период времени, за который предприятие покрывает срочную задолженность. Увеличение оборачиваемости, т.е. снижение периода свидетельствует о неблагоприятной тенденции в деятельности предприятия. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизился на 0,28 пунктов и снижение оборачиваемости, т.е. увеличение периода свидетельствует о положительной тенденции в деятельности предприятия.

УДК 330.11

СУЩНОСТЬ БАНКРОТСТВА И НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Н.В. Кулешов, студент
М.С. Щипанов, студент
Исаева Г.В., канд.экон.наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье обобщены различные точки зрения на понятия «несостоятельности» и «банкротства». Сделан акцент на изучение соотношения данных определений с целью выявления оптимальной трактовки.

Ключевые слова. Неплатежеспособность, несостоятельность, банкротство, вероятность банкротства, конкурсное производство, ликвидация организации.

В условиях экономического кризиса все больше субъектов российской экономики становятся неплатежеспособными. Налоговое бремя, недостаточные объемы целевого финансирования, малоэффективная система кредитования – все это способствует росту количества несостоятельных организаций в России. Поэтому вопрос о соотношении таких понятий, как «банкротство» и «несостоятельность» сегодня особенно актуален, тем более, когда усиливается взаимозависимость участников рынка.

Институт банкротства в российской практике продолжает формироваться и регулярно претерпевает изменения. При этом до сих пор ученые не пришли к единому мнению о разграничении данных понятий.

Понимание сущности банкротства не только как юридического факта, но и как экономической категории, совершенствование методик оценки риска банкротства помогут избежать многих финансовых проблем, своевременно оценить риски и разработать эффективную стратегию деятельности предприятия.

В ФЗ №127 общее понятие прописано следующим образом: несостоятельность (банкротство) (далее – банкротство) – это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [7].

Оправданным слияние определений несостоятельности и банкротства признают и некоторые отечественные ученые: А.С. Макаров, Е.А. Мизиковский и др. [3, с. 19-21].

Таким образом, в законодательном порядке понятия «несостоятельность» и «банкротство» считаются тождественными.

Следует отметить тот факт, что значительная часть представителей российской экономической науки считают отождествление несостоятельности и банкротства некорректным.

Начнем с термина «несостоятельность» для определения заложенной в него смысловой нагрузки.

По мнению Б.И. Клоба, «несостоятельность – это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, повлекшую применение к должнику процедуры внешнего управления для восстановления его платежеспособности» [1, с. 48-49].

Е.Н. Макарова подчеркивает, что «под несостоятельностью следует понимать комплекс правоотношений, возникающих в связи с недостаточностью имущества должника (или невыполнением денежных обязательств) с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом к рассмотрению и до принятия соответствующего решения или об отказе в этом, а банкротство начинается с момента введения конкурсного производства» [4, с. 55]. Таким образом, представители российской экономической науки акцентируют внимание на том, что «банкротство» – это юридический факт, который представляет собой лишь частный случай несостоятельности.

Обобщая мнения авторов, можем полагать, что «несостоятельность» и «банкротство» нетождественные термины, поскольку второе является следствием первого.

М.И. Кулагин отмечает, что «в строгом юридическом значении банкротство есть лишь одно из возможных последствий, проявлений несостоятельности; банкротство рассматривается как уголовно наказуемое деяние, в то время как несостоятельность считается институтом частного права» [2, с. 62].

Данные понятие различны по своей сущности, т.к. «несостоятельность» возникает без какого-либо элемента целеполагания под воздействием макро- и микроэкономических факторов, а «банкротство» представляет собой осознанное решение о ликвидации организации и проведении конкурсного производства в целях соразмерного удовлетворения требований займодателей в рамках имеющегося имущества заемщика.

Г.Ф. Шершеневич считает, что «банкротство – это неосторожное или умышленное причинение несостоятельным должником ущерба кредиторам посредством уменьшения или сокрытия имущества [6, с. 211-214].

Е.В. Смирнова подчеркивает, что «банкротство является умышленным деянием, имеющим своей целью причинение ущерба кредиторам, и наказывается в уголовном порядке» [5, с. 29].

С экономической точки зрения банкротство представляет собой сложный элемент, являющийся неотъемлемой частью экономической среды.

Для построения логической цепочки возникновения банкротства необходимо изучить причины несостоятельности организаций.

По общепринятому мнению различают внешние (макроэкономические) и внутренние (микроэкономические) причины несостоятельности.

К внешним относят:

- завышенные цены на продукцию монополистов (энергоносители, иные производственные ресурсы);
- недостаточное инвестирование в направление НИОКР;
- противоречивая нормативно-правовая база;
- формирование монополистической конкуренции;

На микроэкономическом уровне принято выделять ряд причин возникновения несостоятельности организации:

- производство неконкурентоспособной продукции;
- низкий уровень продаж в связи с недейственной системой маркетинга;
- высокая себестоимость продукции из-за устаревшей материально-технической базы и нерационального использования ресурсов;
- низкая оборачиваемость капитала.

Следует учесть тот факт, что рассматривать перечисленные причины нужно в совокупности, т.к. они будут влиять на состояние организации в определенном наборе, который может привести к неплатежеспособности.

Согласно статье 3 ФЗ №127 «О несостоятельности (банкротстве)» организация юридически признается абсолютно неплатежеспособной по истечении трех месяцев. На основании данного факта юридическое лицо считается банкротом [7].

Отметим, что на протяжении трех месяцев организация находится в фазе несостоятельности, где ключевым критерием считается неоплатность долговых обязательств. При этом неплатежеспособность может изменяться от прогрессивной до хронической, и на всем протяжении данного периода предпринимаются меры по финансовому оздоровлению и повышению платежеспособности.

На протяжении всего периода несостоятельности организации возможны следующие последствия:

1. При проведении мероприятия по улучшению финансового состояния организация восстанавливает свою платежеспособность и продолжает функционировать.
2. Неэффективное антикризисное управление организацией приводит к абсолютной неплатежеспособности. В таком случае юридически организация признается банкротом.

В российской практике существует разделение последствий банкротства в зависимости от типа данного явления: реального и несанкционированного (умышленного, фиктивного, заказного).

Остановимся на негативных последствиях общего характера:

1. Снижение инвестиционной активности в отрасли.
2. Уменьшение совокупного объема выпускаемой продукции.
3. Увеличивается количество безработных, из-за чего растут расходы бюджета на выплату пособий.
4. Доходы населения сокращаются.

Процедура банкротства организации может привести к положительному результату: применяется антикризисная стратегия повышения платежеспособности, внешнее управление, благодаря которым происходит финансовое оздоровление, стимулируется производственная активность, открываются новые перспективы развития.

Обобщая различные точки зрения на определение понятий, можем сделать вывод о последовательном возникновении банкротства из несостоятельности, учитывая, что они находятся в тесной взаимосвязи.

Несостоятельность – это временная потеря финансовой устойчивости организации сопряженная с невозможностью своевременно отвечать по долговым обязательствам, когда в целях восстановления платежеспособности применяется внешнее управление до отказа арбитражного суда в признании организации банкротом или же принятии решения о ликвидации.

В свою очередь банкротство – это одно из вытекающих последствий несостоятельности организации, юридический факт, подкрепленный решением арбитражного суда о ликвидации полностью неплатежеспособного юридического лица.

На законодательном уровне следует зафиксировать различия данных понятий, чтобы они повлекли разные экономико-правовые последствия для несостоятельных организаций и/или банкротов.

Понимание сущности банкротства, причин возникновения будет способствовать определению наиболее значимых мероприятий государственной политики и организации эффективного управления всеми факторами производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Клоб Б.И. Состав преступления и понятие банкротства // Законность. 1998. № 1. – 48-49 с.

2. Кулагин М.И. Избранные труды. М., 1997. – 297 с.

3. Макаров А.С., Мизиковский Е.А. Оценка структуры баланса и несостоятельности предприятия // Бухгалт. учет. 1996. № 3.

4. Макарова Е.Н. Анализ понятий «несостоятельность» и «банкротство» // Экон. анализ: теория и практика. 2008. № 2.

5. Смирнова Е.В. Банкротство несостоятельности рознь? // ЭКО. 1993. № 9. – 145 с.

6. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. М., 1994. – 500 с.

7. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 (в ред. от 03.07.2016).

УДК 631.15

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

А.В. Куулар, студент
О.Г. Кабакова, канд. экон. наук,доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрено множество различных определений термина «конкурентоспособность продукции», которые были сформулированы различными авторами. Предлагается авторское определение понятия конкурентоспособности продукции растениеводства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, прибыль, конкуренция, рынок, продукция растениеводства, качество, цена.

Актуальность исследования заключается в том, что в рыночной экономике решающим фактором стабильности, выживаемости, коммерческого успеха является конкурентоспособность. Это понятие всё чаще становится предметом исследования и анализа специалистов, экономистов, ученых. Большое количество публикаций отражает объективную, действительно сложную сущность исследуемого феномена - конкурентоспособности. Поэтому не случайно в литературе существует множество её определений, весьма, заметно отличающихся друг от друга.

Объектом исследования является понятие конкурентоспособности.

Предметом исследования выступают теоретические аспекты понятия конкурентоспособности.

В современной литературе множество разных определений данного термина.

С.И. Ожегов в «Толковом словаре русского языка» термин конкурентоспособность трактует, как способность выдерживать конкуренцию, противостоять конкурентам [1].

Так, А.А. Асеев отмечает, что конкурентоспособность – это борьба за наиболее выгодные условия в целях получения максимальной прибыли [2].

В свою очередь, Д.В. Цируль выделяет конкурентоспособность, как способ эффективного распределения ограниченных ресурсов общества. Им же отмечается, что конкурентоспособность выполняет стимулирующую функцию. Кроме того, посредством конкурентоспособности происходит распределение доходов в соответствии с вкладом и эффективностью использования факторов производства [3].

Р.А. Фатхутдинов дает еще одно определение, отличающуюся от других, конкурентоспособности – это способность предприятия выдерживать конкуренцию в сравнении с конкурентами. И автор акцентирует свое внимание на том, что товар или услуга являются конкурентоспособными или неконкурентоспособными на конкретном рынке [4].

Однако, на мой взгляд, наиболее оптимальным является определение конкурентоспособности О.А. Красиковой, согласно которому под конкурентоспособностью понимается способность приспосабливаться и адаптироваться к условиям работы в постоянно меняющихся рыночных отношениях [5].

Есть множество трактовок и подходов к понятию конкурентоспособности в экономической литературе определяется: цели исследования либо особенностями постановки задачи и что приводит автора к необходимости сосредоточивании своего внимания на том или ином аспекте конкурентоспособности; либо особенностями выбора предмета исследования, в качестве которого могут выступать предметы конкуренции и субъекты конкуренции, и объекты конкуренции и масштабы деятельности.

Конкурентоспособность продукции – это совокупность свойств реализованного объекта, удовлетворяющих ту или иную потребность человека в данный период времени в условиях конкуренции на свободном рынке; способность продукции быть привлекательной для покупателя по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения. Благодаря лучшему соответствию ее качественных и стоимостных характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам:

– относительная и обобщенная характеристики товара, отражающие его выгодные отличия от товара конкурента по степени удовлетворения потребности и по затратам на ее удовлетворение;

– такой уровень его экономическо-технических, эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество (конкуренцию) с другими аналогичными товарами на рынке;

– сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности производственных, коммерческих, организационных и экономических показателей относительно выявленных требований рынка или свойств другого товара и определяемая совокупностью потребительских свойств данного товара - конкурента по степени соответствия общественным потребностям с учетом затрат на их удовлетворение, условий поставки и эксплуатации в процессе производственного и (или) личного потребления;

– проявление качества продукции в условиях рыночных отношений, определяемое способностью продукции быть проданной на конкретном рынке, в максимально возможном объеме и без убытков для изготовителя;

– оцененное потребителем свойство объекта превосходить в определенный момент времени без ущерба производителю по качественным и ценовым характеристикам аналогов в конкретном сегменте рынка [5].

Целесообразно отметить работу Т.М. Хрустковой [6], в которой отмечается, что конкурентоспособность показывает свойство предприятия выпускать актуальную продукцию и выступать на рынке наравне с аналогичными компаниями и то, насколько эффективна его хозяйственная деятельность. Для ее определения в первую очередь необходимо установить критерии, по которым она будет оцениваться.

Таким образом, конкурентоспособность является комплексным понятием и при ее исследовании необходимо учитывать интересы всех участников хозяйственной деятельности организации.

Как отмечает И.А. Босырев [7], для оценки конкурентного положения предприятия можно проводить анализ с позиции взаимодействия трех субъектов рыночной среды:

организация, предлагающая товар или услугу; покупатель, который может купить продукт; конкурент, который может поставлять на рынок аналогичную продукцию.

Таким образом, для конкурентоспособности компании необходимо: предоставлять клиенту полный список продуктов для недопущения ситуации ухода покупателя к конкуренту; наличие одного или двух крупных клиентов; возможность контроля над одним или несколькими средствами продвижения.

Если обратиться к экономической теории, то для создания конкурентных преимуществ используется две возможности: ценовая характеристика продукта; дифференциация.

Ценовая характеристика продукта использует желание потребителя приобрести товар только потому, что он дешевле аналогов. В случае дифференциации речь идет об использовании отличительных свойств товара, которые делают его привлекательными для покупателя. Для повышения конкурентоспособности организация может пытаться создать предлагаемому продукту преимущество в положении на рынке. Делается это с помощью закрепления покупателя или монополизации части рынка.

Такая практика противоречит рыночным отношениям, но в реальном мире некоторым фирмам удается не только создать для своих продуктов конкурентные преимущества, но и достаточно долго удерживать их.

Кроме того, как отмечает в своем исследование А.С. Андюкаев [8], для повышения привлекательности продукции для потребителей можно использовать: наличие и возможность размещения информации по всем видам размещения (от интернета до телевидения); детальная проработанность систем скидок; узнаваемость наименования организации.

Кроме того, следует отметить, что конкурентоспособность является многофакторным понятием. Поэтому для ее поддержания и повышения необходимо воздействовать сразу на несколько показателей с целью получения результата в виде повышения фактора конкурентоспособности. Стоит также отметить, что каждое направление дает свой эффект конкурентоспособности.

Рассматривая понятие и сущность конкурентоспособности, так же целесообразно выделить расчет конкурентоспособности на предприятии.

О.Р. Тиссен[5], отмечает, что оценка конкурентоспособности предприятия предполагает, собой определение эффективности управления, использования трудовых, экономических и производственных ресурсов и в конечном итоге сравнение полученных результатов с показателями предприятии конкурентов. В большинстве случаев конкурентоспособность рассчитывается при составлении бизнес-планов для кредитования и привлечения инвестиций.

На основании проведенного анализа литературных источников, авторами предлагается определение конкурентоспособности продукции растениеводства. Конкурентоспособность продукции растениеводства - это способность продукции удовлетворять требованиям потребителя лучше, чем продукция конкурентов на рынке продукции растениеводства за счет привлекательной цены и высокого качества продукции растениеводства.

Кроме того, следует сделать вывод, что нет однозначного определения данного термина, есть множество разных вариаций и каждый их них раскрывает суть своего исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Салимова, Т.А. Управление качеством: Учебник / Т.А. Салимова. – М.: Омега – Л, 2013. – 376 с.

2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 2013. – 524 с.

3. Цируль Д.В. Оценка конкурентоспособности предприятия: учебник./ Д.В. Цируль. – Инфа – М, 2012 – 592 с.

4. 2.Головачев А. С. Конкурентоспособность организации / А. С. Головачев. – Москва: Высшая школа, 2012. – 320 с.
5. Долинский М.Г. Основы конкурентоспособности предприятия / М.Г, Долинский, И.А. Соловьев. – М., 2008. – 214 с.
6. Конина Н. Ю. Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире / Н. Ю. Конина. – Москва: Проспект, 2012. – 361 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М., 2007. – 424 с.

УДК 338: 658.788.5

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТИРОВКИ В АО РУСАЛ

Д.М. Лапина, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье определены возможности индексации тарифов для целей гармонизации взаимоотношений транспортной компании и пользователей ее услуг, рассчитан уровень транспортной составляющей при перевозках алюминия и глинозема для АО РУСАЛ и ОАО РЖД.

Ключевые слова:бизнес-планирование,инфраструктура железнодорожного транспорта, транспортная компания, оператор подвижного состава, индексация тарифов.

В настоящее время для повышения способности конкурировать на международных рынках важное значение для развития крупных компаний, в том числе и АО РУСАЛ, приобретает взаимодействие с инфраструктурными отраслями, имеющими ключевое значение для формирования себестоимости продукции.

Доставка продукции до потребителя, другими словами транспортировка с минимальными издержками, является неотъемлемой частью любого предприятия.

Всемирно известная компания АО РУСАЛ развивается с быстрыми темпами, торговые представители РУСАЛа расположены во всех ключевых регионах потребления алюминия и ориентированы на оказание всесторонней поддержки и консультационной помощи клиентам 24 часа в сутки 7 дней в неделю.

Расширяя ассортимент выпускаемой продукции, логистическая схема позволяет РУСАЛу выбирать оптимальный способ транспортировки своей продукции, обеспечивая эффективность и надёжность перевозок.

Продукция компании доставляется клиентам различными видами железнодорожного, автомобильного, речного и морского транспорта (табл.1).

Таблица 1 – Доставка продукции

Доставка продукции	
Продукция	Способ транспортировки
Алюминий в пакетах и слитках	ж/д перевозки (крытые и комбинированные вагоны, КТК), автотранспорт, речные перевозки, морские перевозки (суда грузоподъёмностью от 3,1 до 20,4 тонн)
Алюминий в слябах (плоских слитках) и биллетах (цилиндрических слитках)	ж/д перевозки (полувагоны), автотранспорт, речные перевозки, морские перевозки (суда грузоподъёмностью от 3,1 до 20,4 тонн)
Глинозём	ж/д перевозки (полувагоны, крытые и комбинированные вагоны), морские перевозки (суда грузоподъёмностью от 3,1 до 20,4 тонн)

При перевозке алюминия и глинозёма АО РУСАЛ в первую очередь выбирает ж/д перевозки, а именно сотрудничает с ОАО РЖД. (табл. 1), так как у АО РУСАЛ нет своего подвижного состава, то 50% транспортных затрат АО РУСАЛ приходится на долю железнодорожного транспорта.

По железной дороге было перевезено около 4 млн. тонн алюминия, 7,2 млн. тонн глинозема и 6 млн. тонн прочего сырья, что обеспечило доходные поступления ОАО «РЖД» от перевозок грузов АО РУСАЛ в размере 23 млрд. руб.

Принимая во внимание тенденция снижения цены на алюминий на мировых рынках и учитывая рост тарифов на услуги железнодорожного транспорта, как минимум на уровне годовой инфляции, можно предположить, что транспортная составляющая будет увеличиваться, рентабельность АО РУСАЛ сокращаться и возможности гармонизации с ОАО РЖД уменьшаться. При этом может настать момент, когда себестоимость производства алюминия превысит стоимость продукции АО РУСАЛ на бирже. Подобная ситуация губительно отразится на алюминиевой отрасли и приведёт к её стагнации. В случае значительного роста тарифов на перевозки алюминия и глинозёма АО РУСАЛ может сократить объём производства. Это отрицательно скажется не только на алюминиевой отрасли, но и на объёмах перевозок железнодорожным транспортом. При сохранении действующих скидок и их распространении на грузы новых предприятий АО РУСАЛ, доходы ОАО РЖД могут увеличиться в ближайшие 10 лет более чем на 132 млрд. руб.

Таблица 2 – Уровень транспортной составляющей в себестоимости одной тонны алюминия

Завод	Объём потреб-ления, тыс. т	Транспортные расходы на доставку 1 т глинозёма по полному тарифу, $/т	Транспортные расходы на доставку 1 т глинозёма по тарифу со скидкой, $/т	Транспортная составляющая по полному тарифу, %	Транспортная составляющая по тарифу со скидкой, %
БрАЗ	2104	68,13	44,24	23,49	15,26
КрАЗ	2100	47,76	31,01	16,47	10,69
САЗ+ХАЗ	1751	57,73	37,49	19,91	12,93
НкАЗ	672	85,25	55,36	29,40	19,09
Итого	6 628	64,72	42,03	22,32	14,49

Разница между транспортной составляющей, по полному тарифу и транспортной составляющей по тарифу со скидкой составляет 7,83% (табл. 2).

Таблица 3 – Уровень транспортной составляющей в себестоимости одной тонны глинозема

Завод	Объём потреб-ления, тыс. т	Транспортные расходы на доставку 1 т глинозёма по полному тарифу, $/т	Транспортные расходы на доставку 1 т глинозёма по тарифу со скидкой, $/т	Транспортная составляющая по полному тарифу, %	Транспортная составляющая по тарифу со скидкой, %
БрАЗ	1002	527,92	310,5	33,60	19,77
КрАЗ	1000	375,21	220,7	23,69	13,93
САЗ+ХАЗ	834	1166,95	686,4	76,25	23,93
НкАЗ	320	354,27	208,4	35,57	11,13
Итого	3156	484,87	285,20	30,49	20,93

Разница между транспортной составляющей, по полному тарифу и транспортной составляющей по тарифу со скидкой составляет 9,56% (табл. 3).

Отмена скидок по провозным платам влечёт за собой повышение затрат АО РУСАЛ на железнодорожные перевозки. В частности, стоимость транспортировки 1 тонны алюминия

в среднем возрастает на 65 % (с 285,2 до 484,9 $/т), а глинозёма – на 54% (с 42,0 до 64,7 $/т) (табл. 2,3).

Увеличение стоимости доставки, в свою очередь, негативно скажется на себестоимости продукции АО РУСАЛ, которая возрастает более чем на 5% для производства алюминия и на 13% для производства глинозёма. Биржевая цена алюминия на сегодняшний день составила 1890 $ или 106276,02 руб./т. В последние годы наметилась возрастание цен за перевозку алюминия и глинозёма, что увеличивает себестоимость производства алюминия. В случае продолжения этих тенденций усиливается риск ослабления конкурентоспособности АО РУСАЛ на мировом рынке металлов.

Кроме того, ряд предприятий АО РУСАЛ с изначально низким производственным показателями окажутся убыточными. При существующем уровне себестоимости производства алюминия на уровне 2000 $/т, пяти процентное повышение тарифа приведёт многие российские структуры АО РУСАЛ в разряд убыточных и потребуется их закрытие. В этих условиях необходимо понимать границы тарифных ограничений на перевозки.

Таким образом, АО РУСАЛ необходимо разработать новый прейскурант и установить порядок формирования тарифов на грузовые ж/д перевозки. Новый тариф позволит снизить затраты на железнодорожные перевозки алюминия на7,83% и глинозёма – на 9,56%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бубнова Г.В., Бечин А.В, Ефремов А.Е. Инструменты корпоративного управления деятельностью ОАО «РЖД» // Железнодорожный транспорт. – Сер. Информационные технологии на железнодорожном транспорте./ ЦНИИТЭИ, – 2003, – Вып. 4.

2. www.rusal.ru – официальный сайт ОК РУСАЛ.

3. www.rzd.ru – официальный сайт «РЖД».

УДК 330.43

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК

А. Е. Леонова, студентка
О.В. Агафонова, научный руководитель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Дано определение метода экспертных оценок. Рассмотрены варианты экспертных оценок и дана характеристика видам оценок. Охарактеризован наиболее известный метод экспертной оценки.

Ключевые слова: Методы экспертных оценок, индивидуальные и коллективные оценки, метод "Дельфи", метод сценариев, «мозговой штурм», анализа ситуации.

Что может произойти через десять лет? Как поменяется социально-экономическая обстановка? Будет ли гарантирована экологическая безопасность индустриальных производств либо же вокруг раскинется пустыня? Достаточно вдуматься в данные постановки природных задач, рассмотреть, как десять лет назад представляли себе настоящий период, для того чтобы осознать, что абсолютно надежных прогнозов просто не может быть. Взамен утверждений с наборами определенных чисел возможно ожидать только качественных оценок. Тем не менее, нам необходимо принимать решения, к примеру, о финансовых, общественных, экологических и других проектах, в этом числе необходимых крупных инвестиций. Их результаты отразятся через десять, двадцать и т.д. лет. А предстоящего мы никак не можем знать. Как быть? Остается прибегнуть к методам экспертных оценок. Что это за методы?

Методы экспертных оценок - это методы организации работы со специалистами-экспертами и анализа мнений экспертов. Эти мнения обычно выражены частично в количественной, частично в качественной форме. Экспертные исследования проводят с целью подготовки информации для принятия решений ЛПР (лицом,

принимающим решения). Для проведения работы по методу экспертных оценок создают Рабочую группу (сокращенно РГ), которая и организует по поручению ЛПР деятельность экспертов, объединенных в экспертную комиссию (ЭК).[1]

Экспертные оценки бывают *индивидуальные* и *коллективные*. *Индивидуальные оценки* - это оценки одного специалиста. Например, преподаватель единолично ставит отметку студенту, а врач - диагноз больному. Но в сложных случаях заболевания или угрозе отчисления студента за плохую учебу обращаются к *коллективному* мнению - симпозиуму врачей или комиссии преподавателей.

Иной простой пример экспертных оценок – анализ выполненных командами номеров в КВН. Каждый из членов жюри подымают фанерку с собственной оценкой, а технический сотрудник вычисляет среднюю арифметическую оценку, которая и оглашается как коллективное мнение жюри (отметим, что такой подход некорректен с точки зрения теории измерений).[2]

Экспертные оценки зачастую применяют при подборе - одного варианта промышленных приборов из нескольких, категории астронавтов с большого количества претендентов, набора планов научно-исследовательских работ с целью финансирования из массы запросов, получателей кредитов из большого количества желающих, при выборе инвестиционных проектов для реализации среди представленных, при проведении тендера.

Методы получения экспертных оценок:

1. В одних с каждым экспертом работают отдельно, он даже не знает, кто еще является экспертом, а потому высказывает свое мнение независимо от авторитетов.

2. В других экспертов собирают вместе для подготовки материалов для ЛПР, при этом эксперты обсуждают проблему друг с другом, учатся друг у друга, и неверные мнения отбрасываются.

3. В одних методах число экспертов фиксировано и таково, чтобы статистические методы проверки согласованности мнений и затем их усреднения позволяли принимать обоснованные решения.

4. В других - число экспертов растет в процессе проведения экспертизы, например, при использовании метода "снежного кома" (о нем - дальше).

Не меньше существует и методов обработки ответов экспертов, в том числе весьма насыщенных математикой и компьютеризированных.

Многие из них основаны на достижениях статистики объектов нечисловой природы и других современных методах эконометрики и прикладной статистики. [3]

Один из наиболее известных методов экспертных оценок - это *метод «Дельфи»*.

В США в 1960-х годах данным методом Дельфи прозвали экспертную операцию моделирования научно-технического формирования.

Этапы метода «Дельфи»:

На первоначальном этапе специалисты называли возможные даты тех или других предстоящих научно-технических свершений.

На втором этапе каждый специалист знакомился с прогнозами всех остальных (без указания фамилий авторов прогнозов). В случае если его прогноз очень выделялись от прогнозов основной массы, его просили пояснить свою точку зрения, и специалист(эксперт) зачастую изменял свои оценки, подходя к средним значениям. Эти средние значения и выдвигались заказчику как коллективное мнение. Сама методика оказалась популярной - за последующие годы она использовалась не менее 40 тыс. раз. Средняя стоимость экспертного исследования по методу Дельфи - 5 тыс. долларов США, но в ряде случаев приходилось расходовать и более крупные суммы - до 130 тыс. долларов.

Несколько в стороне от главного русла экспертных оценок находится *метод сценариев*, используемый в первую очередь для экспертного прогнозирования.

Ключевые идеи технологии сценарных экспертных прогнозов базируется на социально-экономическом или экологическом прогнозировании, равно как и каждое прогнозирование в целом, способен являться эффективным только при некоторой устойчивости обстоятельств. Но решения органов власти, отдельных лиц, иные события,

например, землетрясения, изменяют условия, в которых проживает население и текут экономические процессы, и действия развиваются по-иному, нежели прежде планировалось.

Метод сценариев используется не только в экологической или социально-экономической области. К примеру, при разработке методологического, программного и информационного обеспечения анализа риска химико-технологических проектов следует сформировать подробный каталог сценариев аварий, связанных с утечками токсических химических веществ. Любой из таких сценариев представляет аварию своего вида, с собственным персональным началом, формированием, результатами, способностями предотвращения.

Таким образом, метод сценариев - это метод декомпозиции проблемы моделирования, который предусматривает акцентирование комплекта отдельных вариантов формирования событий (сценариев), в совокупности включающий все без исключения варианты развития. При этом каждый отдельный сценарий обязан позволять возможность вероятно четкого прогнозирования, а общее количество сценариев обязано быть обозримо. Вероятность такой декомпозиции не очевидна.

При применении метода сценариев необходимо осуществить два этапа исследования:

- построение исчерпывающего, но обозримого набора сценариев;
- прогнозирование в рамках каждого конкретного сценария с целью получения ответов на интересующие исследователя вопросы.

Каждый из этих этапов лишь частично формализуем. Существенная часть рассуждений проводится на качественном уровне, как это принято в общественно-экономических и гуманитарных науках. Одна из причин заключается в том, что стремление к излишней формализации и математизации приводит к искусственному внесению определенности там, где ее нет по существу, либо к использованию громоздкого математического аппарата. Так, рассуждения на словесном уровне считаются доказательными в большинстве ситуаций, в то время как попытка уточнить смысл используемых слов с помощью, например, теории нечетких множеств приводит к весьма громоздким математическим моделям.[4]

Набор сценариев должен быть обозрим. Приходится исключать различные маловероятные события - прилет инопланетян, падение астероида, массовые эпидемии ранее неизвестных болезней, и т.д. Само по себе создание набора сценариев - предмет экспертного исследования. Кроме того, эксперты могут оценить вероятности реализации того или иного сценария.

Прогнозирование в рамках каждого конкретного сценария с целью получения ответов на интересующие исследователя вопросы также осуществляется в соответствии с описанной выше методологией прогнозирования. При стабильных условиях могут быть применены статистические методы прогнозирования временных рядов. Однако этому предшествует анализ с помощью экспертов, причем зачастую прогнозирование на словесном уровне является достаточным (для получения интересующих исследователя и ЛПР выводов) и не требующим количественного уточнения.

Как известно, при принятии решений на основе анализа ситуации, в том числе результатов прогнозных исследований, можно исходить из различных критериев. Так, можно ориентироваться на то, что ситуация сложится наихудшим, или наилучшим, или средним (в каком-либо смысле) образом. Можно попытаться наметить мероприятия, обеспечивающие минимально допустимые полезные результаты при любом варианте развития ситуации, и т.д.[5]

Еще один вариант экспертного оценивания - *мозговой штурм*. Организуется как собрание специалистов, на выступления в которых представлено одно, но очень значимое ограничение - невозможно осуждать предложения других. Возможно, их совершенствовать, можно излагать собственные идеи, но не возможно осуждать! В процессе заседания специалистов, "заражаясь" друг от друга, говорят все более необычные суждения. После нескольких часов пройденного времени все записанное на магнитофон или видеокамеру заседание заканчивается, после преступают ко второму этапу мозгового штурма - оценка высказанных идей. [6]

Экспертные методы оценки используются в случаях, если выбор, подтверждение и оценка результата не могут быть сделаны на основе точных расчетов. Задача прогнозирования социально-экономической ситуации считается выявление возможностей ближайшего или более отдалённого будущего в исследуемой сфере на базе реальных действия, формирование подходящих управленческих решений и перспективных проектов с учетом составленного прогноза и оценки установленного решения с позиций его результатов в прогнозируемом этапе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Граждан В.Д. Характеристика метода экспертных оценок, 2015.
2. Имангожина О.З. Методы экспертных оценок, 2015. - 273 с.
3. Орлов А.И. Экспертные оценки // Заводская лаборатория, 2006.
4. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Экспертные оценки. М.: Наука, 2004. – 246 с.
5. Карданская Н. Принятие управленческого решения. М.: ЮНИТИ, 1999. - 407 с.
6. Методы экспертных оценок. https://monographies.ru/ru/book/section?id=166 (Дат а обращения: 11.05.2017)

УДК 330.43

ЭКОНОМЕТРИКА СЕГОДНЯ

К.А. Логинова, студентка
О.В. Агафонова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена анализу в целом эконометрики сегодня. В статье уделяется внимание, какое ведущее место эконометрика занимает в ряду экономических наук, развитие эконометрики в разных странах. Особое внимание уделяется перспективам развития. На основе двух методов определяется степень значимости эконометрики для экономики на сегодняшний день.

Ключевые слова: эконометрика, экономические методы, макроэкономические модели, коинтегрированность.

Эконометрика – молодая наука, изучающая количественные и качественные экономические взаимосвязи с помощью математических и статистических методов и моделей [1]. Современное определение предмета эконометрики было выработано в уставе Эконометрического общества, которое главными целями назвало использование статистики и математики для развития экономической теории. Эконометрика обычно рассматривается с помощью математических и статистических методов и моделей.

Однако, эконометрические методы – это, прежде всего, методы статистического анализа конкретных экономических данных, преимущественно, с помощью технических средст. В нашей стране они пока сравнительно малоизвестны, хотя именно у нас наиболее мощная научная школа в области основы эконометрики – теории вероятностей.

Сегодня эконометрика занимает достойное место в ряду экономических наук. В мире выпускается ряд научных журналов, полностью посвящённых эконометрике, в том числе: Journal of Econometrics (Швеция), Econometric Reviews (США), Econometrica (США), Sankhya. Indian Journal of Statistics. Ser.D. Quantitative Economics (Индия), Publications Econometriques (Франция) [2]. Эконометрику изучают в ведущих мировых университетах, пришло понимание, что без эконометрических методов невозможно проводить современный макро- и микроэкономический анализ.

Эконометрические методы используются в зарубежных и отечественных экономических и технико-экономических исследованиях, работах по управлению (менеджменту). Применение прикладной статистики и других статистических методов дает заметный экономический эффект. Например, в США - не менее 20 миллиардов долларов

ежегодно только в области статистического контроля качества. А затраты на статистический анализ данных в нашей стране оценивались в 2 миллиарда рублей ежегодно [1].Следовательно, можно сделать вывод, что объем отечественного "рынка статистических и эконометрических услуг" был на порядок меньше, чем в США, что совпадает с оценками и по другим показателям, например, по числу специалистов.

Однако, необходимо констатировать, что для большинства менеджеров и экономистов эконометрика не была сформирована, как самостоятельное направление научной и практической деятельности, в отличие, например, от Польши, которая стараниями О.Ланге и его коллег покрыта сетью эконометрических "институтов" (в российской терминологии - кафедр вузов).[3] Это объясняется тем, что обучение в вузах современным статистическим методам только развивается. Несмотря на запоздалое признание важности эконометрики, Россия имеет все предпосылки для успешного конкурирования на мировом уровне.[4]

Что нам дает эконометрика сегодня? Какие перспективы её развития?

В настоящее время эконометрика располагает огромным разнообразием типов моделей – от больших макроэкономических моделей до малых коинтеграционных.

Макроэкономические модели — это формализованные логическим, графическим или алгебраическим способом описания различных макроэкономических процессов и явлений с целью установить между ними функциональные взаимозависимости. Следует иметь в виду, что любая модель есть абстрактное упрощение реальности, поэтому она не может быть всеобъемлющей.

При помощи моделирования можно определить способы управления темпами инфляции, уровнем занятости, объемами выпуска и потребления продукции, величиной процентной ставки, валютным курсом. Все эти позиции называются эндогенными экономическими переменными, т.е. внутренними, формирующимися внутри модели, являющимися результатами ее построения и определяемыми в ходе экономических расчетов.

Использование макроэкономических моделей позволяет более правильно сочетать применяемые методы бюджетно-налоговой и денежно-кредитной, валютной и внешнеторговой политики для сглаживания цикличности экономики, преодоления кризисов.[6]

Примерами наиболее известных макроэкономических моделей могут служить логическая модель круговых потоков, графическая модель совокупного спроса и совокупного предложения, кривые Филлип-са и Лаффера, модели экономического роста Солоу и Харрода – Домара и многие другие.[5]

Коинтеграция – свойство нескольких нестационарных (интегрированных) временных рядов, заключающееся в существовании некоторой их стационарной линейной комбинации. Концепция коинтеграции впервые была предложена Грэнджером в 1981 году. В дальнейшем данное направление развивали Энгл, Йохансен, Филипс и другие.

Коинтегрированность является важным свойством многих экономических переменных, которое означает, что несмотря на случайный (слабо предсказуемый) характер изменения отдельных экономических переменных, существует долгосрочная зависимость между ними, которая приводит к некоторому совместному, взаимосвязанному изменению. Фактически речь идёт о модели исправления ошибок – когда краткосрочные изменения корректируются в зависимости от степени отклонения от долгосрочной зависимости. Такое поведение присуще коинтегрированным временным рядам.[2]

Данные в эконометрике никогда не являются экспериментальными. Не правда ли, например, в экономике, было бы интересно удвоить цены на сахар, оставив все остальные цены неизменными и посмотреть на реакцию потребителя?

Все параметры изменяются одновременно. Данные, с которыми мы должны работать, не являются результатом контролируемого эксперимента. Они−не экспериментальные.

В физике, химии, биологии, медицине можно проводить контролируемые эксперименты, но только не в экономике. Отсюда следуют серьезные последствия для эконометрической теории. Традиционные методы математической статистики− теория оценивания и проверки гипотез были развиты для экспериментальных наук, но не для

экономики. Эти методы, таким образом, не могут быть без какой-либо модификации применены в эконометрике.[2]

Можно сделать вывод о том, что эконометрика (как учебный предмет) призвана вооружить экономиста и менеджера, современным эконометрическим инструментарием, разработанным за последние 50-70 лет. Не владея эконометрикой, отечественный специалист - менеджер и инженер - оказывается неконкурентоспособным по сравнению с зарубежным. Во многих странах мира - Японии и США, Франции и Швейцарии, Перу и Ботсване и др. - статистическим методам обучают в средней школе, ЮНЕСКО постоянно проводят конференции по вопросам такого обучения. А в России только затрагивают его в высшей. Результат на рынке труда очевиден - снижение конкурентоспособности специалистов.[4]

Поэтому надо широко преподавать эконометрику. Без этого разработанные для нужд организаций и предприятий имитационные компьютерные модели на основе эконометрических методов останутся омертвленным капиталом, не будут грамотно использоваться.

Но не следует сосредотачиваться лишь на подготовке специалистов по разработке эконометрических методов, умеющих доказывать теоремы и писать программы. Прежде всего нужны пользователи, понимающие, для решения каких задач годится тот или иной эконометрический метод, какая нужна исходная информация, как интерпретировать выдаваемые компьютером результаты.

Эконометрические методы - эффективный инструмент в работе менеджера и инженера, занимающегося конкретными проблемами, и задача высшей школы - дать его в руки выпускников экономических и технических специальностей. Кроме теоретических знаний, менеджеры и инженеры должны иметь практические инструменты - сделанные на основе современных достижений эконометрической науки компьютерные системы, предназначенные для анализа статистических данных и построения эконометрических моделей конкретных экономических и технико-экономических явлений и процессов.[6]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабешко Л. О. Основы эконометрического моделирования: Учеб. пособие. — 2-е, исправленное. — М.: КомКнига, 2006. — 432 с.
2. Доугерти К. Введение в эконометрику: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 402 с.
3. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика - М.: Юнити-Дана, 2003-2004. - 311 с.
4. Магнус Я.Р., Катышев П.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс. — М.: Дело, 2007. — 504 с.
5. Носко В.П. Эконометрика.Книга 1, Ч.1,2: учебник. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. — 672 с.
6. Орлов А.И. Эконометрика. Учебник. М.: Издательство "Экзамен", 2013. – 576 с.

УДК 658,7

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д.Ю. Лукашук, студент
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье показаны направления по улучшению качества работы складов, рассмотрены основные требования, а так же предложены пути повышения качества в складской деятельности.

Ключевые слова: управление качеством, складская логистика, мотивация, склад.

В настоящее время перед предприятиями стоит вопрос повышения качества, конкурентоспособности и привлечения большего числа клиентов.

В связи с этим важной составляющей современной складской логистики стала организация развитой службы качества. Управление качеством внедряют государственные и муниципальные склады, терминалы Таможенной службы, ведомственные складские комплексы и частные логистические комплексы.

Основной целью управления качеством в складской логистике является обеспечение сохранности и учета товарно-материальных ценностей, предотвращение несоответствий [1].

В задачи службы качества в складской деятельности включаются:

– минимизация временных и материальных издержек при организации складского хранения, сортировки, учёта товаров и погрузочно-разгрузочных работ;

– оптимизация полезного складского пространства;

– недопущение потерь товарно-материальных ценностей в результате нарушения сроков и условий хранения, пересортицы, хищений, ошибок при отгрузке и других проявлений человеческого фактора;

– внедрение автоматизированных систем учёта товаров, которые позволяют свести пресловутый человеческий фактор к нулю.

Наиболее распространенные проблемы качества на складах это:

– приемка некачественной продукции и сырья;

– отгрузка некачественной продукции потребителям;

– нарушение условий и сроков хранения;

– использование сырья и продукции с истекшим сроком годности;

– отгрузка потребителям ошибочных партий продукции и сырья.

Основной причиной возникновения несоответствий в складской логистике – большой поток материалов, проходящий ежедневно через склад при ограниченном количестве складских работников, которые должны быстро обработать: принять, проверить, отгрузить, передвинуть сотни, единиц хранения поддонов, упаковок и т.п.

Для обеспечения высоко уровня работы складов в первую очередь необходимо обеспечить соответствие требованиям следующих показатели качества:

Единица и место хранения. Различают понятие единица хранения под которой понимается то, что обладает некими свойствами и подвергается транспортировке. Место хранения означает то, что обладает постоянным адресом и физическими границами.

Статус. Статус может быть определен как «карантин» – принятая и еще не проверенная партия продукции, «годен» – продукция прошедшая контроль ОТК, «не годен» – продукция не соответствующая требованиям к использованию.

Единица учета. Единица учета – это партия или серия, она состоит из упаковок, обладающими одинаковыми свойствами. Продукцию проверяют, как правило выборочно, если какой-то элемент получает статус «не годен» его обязательно нужно промаркировать, т.е. отделить визуально, а так же переместить в специальное место для бракованной продукции, т.е. территориально и в системе учета, т.е. изменить номер забракованной части партии.

Срок годности – это то время, в течении которого продукция обладает определенными свойствами, которые заявляет производитель. Срок годности условно делят на 2 типа: дата, после которой продукция подлежит утилизации; дата, после которой необходимо повторно проверить продукцию и установить новый срок годности.

Идентификация – минимальный набор сведений о продукции, который позволяет ее использовать. Здесь так же нужна двойная идентификация – визуально и в системе учета.

Прослеживаемость – получение полной информации о любой упаковке в любое время и на любой стадии. Для устранения причин несоответствий и различного рода претензий.

Следующим мероприятием по управлению качеством в складской логистике является маркировка продукции, помещения и поддонов цветными яркими ярлыками.

Пренебрежение правилами, срочная отгрузка без проверки товара, срочная приемка с нарушением правил контроля, без проверки идентификации приводит к ошибкам.

Проблемная продукция проскакивает контрольную точку и может попасть к потребителю или в производство, вызывая брак и претензии.

Люди в большинстве своем хорошо воспринимают визуальную информацию, которая как раз так широко применяется. Цветные ярлыки на поддонах большого размера, большие цветные этикетки на упаковках, зоны складского хранения, обозначенные цветными полосами и вывесками. Все это способствует вниманию и контролю и как следствие повышению качества работы склада [2].

Другой проблемой является отсутствие мотивации к результатам своего труда, к достижениям организации, т.е. насколько замотивирован персонал в качественном выполнении своей работы и, как следствие, качества услуг и конкурентоспособности компании.

Всем известно, что производительность труда и качество – это два «противоборствующих фактора» и для них нужен баланс, иначе вся система просто самостоятельно рано или поздно ликвидируется. Следует ввести определенное количество ошибок, которое сотрудник может допустить за месяц. В случае превышения необходимо применять депремирование, а если не было никаких претензий к работе, то будет выплачивать премию за качество. Для создания внутренней мотивации к качественному выполнению работы в течении длительного периода времени необходимо выплачивать премию в конце года сотрудникам, которые за год не получили никаких нареканий по качеству выполняемой работы. Основной принцип мотивации работников к качественному выполнению работы – рабочие должны ощутить, что работая качественно, они не только не потеряют в заработной плате, но и могут заработать дополнительные деньги.

Вопрос качества не простой и требует многогранного подхода, как со стороны рядовых работников, так и со стороны управляющего персонала. Причем в улучшении качества важна заинтересованность каждого работника. Если одной бригаде важно качество, а другой нет, то нужного результата не достигнуть.

Не мало важное значение имеет активное участие рабочих в совершенствовании технологических процессов. За рубежом неформальные объединения рабочих называют «кружками качества». У нас они называются рабочими группами, так как решают вопросы не только качества, но и повышения производительности труда, техники безопасности, условий труда и т.п. Если сотруднику предоставили право решать те или иные вопросы, он ощутит свою важность для данной организации и скорее всего не сделает выбор в пользу решения среднего качества.

Помимо работников, необходимо повысить мотивацию руководителей.

Общепринятым является разделение общей суммы оплаты труда менеджеров на постоянную и переменную части. С постоянной всё понятно. А как сделать переменную часть действительно мотивацией. В небольших фирмах или сбытовых подразделениях принято «делиться» с менеджерами частью выручки или прибыли. Но в крупных структурах, для складских подразделений, данный способ применим только косвенно, через систему производственных показателей: показатели производительности труда, качества, издержек, бизнес-процессов склада. Каждый менеджер получает в свою индивидуальную мотивационную схему не более 3-х показателей. Как правило, менеджеры имеют показатели по производительности труда, качеству и выполнению регламентов бизнес-процессов на своём участке.

В целом по складу применяется различное количество показателей мотивации. Применяются они в виде коэффициентов мотивации, рассчитываемых по соотношению – фактическое значение/плановое значение. Плановые значения устанавливаются исходя из целей, поставленных руководством компании. Серьёзный вопрос – верхние и нижние ограничители при недовыполнении/перевыполнении плановых показателей. Если верхний ограничитель по основным показателям, непосредственно влияющим на эффективность работы фирмы, занижен – систему нельзя называть мотивационной. Ровно через 3 месяца менеджеры потеряют к ней всякий интерес и будут смотреть только на итоговую сумму в ведомости [3].

Таким образом, в качестве мероприятий по управлению качеством в складской логистике нами предлагаются: обеспечить соответствие требованиям ряд показателей качества; маркировка продукции, помещений и поддонов цветными яркими ярлыками; повышение мотивации сотрудников и руководства. Внедрение данных мероприятий позволит организации добиться повышения качества и конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Панасенко Е. Управление складом. Мотивация персонала // складские технологии. 2007. №5.

2. Протасова Л.Г., Королев Е.А., Шуров В.В. Управление качеством складской логистики // Управленец. 2012. №7-8. [Электронный ресурс]. URL: http://cyberleninka.ru (дата обращения: 04.04.2017).

3. Хаирова С. М. Всеобщее управление качеством и современные логистические технологии при формировании региональной транспортной системы // СТЭЖ. 2013. №1 (17) [Электроный ресурс]. URL: http://cyberleninka.ru (дата обращения: 04.04.2017).

УДК 658.14/17

ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

М.С. Любимова, студент
Новосибирский государственный аграрный университет

Анотация: в статье рассматриваются разные точки зрения к определению финансовых ресурсов организации, виды, источники формирования и направления использования финансовых ресурсов, направления повышения эффективности использования финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые ресурсы организации, эффективность использования финансовых ресурсов, направления использования финансовых ресурсов, собственные, заемные, привлеченные средства.

Для того, чтобы организация успешно существовала, поддерживала устойчивое финансовое состояние, конкурентоспособность, ликвидность необходимо грамотно формировать и эффективно использовать ее финансовые ресурсы.

Сравним точки зрения различных авторов на понятие «финансовые ресурсы организации».

Современный экономический словарь дает следующее определение финансовым ресурсам предприятия – это совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагает экономический субъект, находящихся в его распоряжении.

Моляков Д.С. характеризует финансовые ресурсы предприятия как совокупность фондов денежных средств, аккумулируемых предприятиями, которые создаются в процессе распределения и перераспределения национального общественного дохода.

Бурмистрова Л.М. трактует понятие финансовых ресурсов предприятия, как совокупность собственных денежных доходов и привлеченных извне средств, предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования затрат, связанных с текущими задачами и затрат, связанных с расширением производства.

Бланк И. А. характеризует финансовые ресурсы организации как совокупность дополнительно привлекаемого и реинвестируемого им собственного и заемного капитала в денежной форме, предназначенного для финансирования его предстоящего развития в детерминированном плановом периоде, формирование и использование которого контролируется им самостоятельно в соответствии с предусматриваемым целевым предназначением с учетом фактора риска.

Нами принята трактовка понятия «финансовые ресурсы» И.А. Бланка, так как он наиболее подробно и точно выразил свое мнение касательно данного вопроса.

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой собственные, привлеченные и заемные средства. У них есть свои источники формирования, основными являются уставный капитал, амортизационные отчисления, нераспределенная прибыль организации, краткосрочные и долгосрочные банковские кредиты. Направляются финансовые ресурсы организации в основном на покрытие убытков и непредвиденных затрат предприятия, финансирование инвестиционной деятельности, финансирование простого и расширенного воспроизводства активов и другое [1].

Основные показатели, которые отражают эффективность использования финансовых ресурсов организации являются оборачиваемость активов и рентабельность. Для того, чтобы повысить данную эффективность существуют следующие направления.

С целью повышения скорости оборачиваемости оборотных активов нужно управлять основными элементами, входящими в их состав, а именно запасами, дебиторской задолженностью и денежными средствами.

Для управления запасами существует множество способов, но общими мероприятиями являются: нормирование запасов, прогнозирование с учетом влияющих факторов, введение автоматизации учета запасов. В этих же целях возможно применение математических моделей, таких как модель Уилсона, АВС-анализ.

Для управления дебиторской задолженностью необходимо вести кредитную политику, а именно анализировать дебиторскую задолженность в предстоящем периоде; разрабатывать кредитные условия, санкции за просрочку; использовать различные формы рефинансирования, например, форфейтинг, учёт векселей, факторинг, введение скидок за снижение срока расчетов; создавать контроль за инкассацией дебиторской задолженности [3].

Для управления денежными средствами существуют специальные математические модели, наиболее распространёнными являются модели Баумоля и Миллера-Орра, их сущность заключается в управлении денежными остатками на расчетном счете.

Для эффективного использования финансовых ресурсов необходимо управлять основными производственными фондами и нематериальными активами. Важное место в этом управлении занимает амортизационная политика организации, то есть выбор подходящего способа начисления амортизации, такими способами являются линейный способ, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сроку полезного использования, способ списания стоимости относительно объему продукции.

Следующим направлением повышения эффективности является оптимизация структуры капитала, то есть создание определённого соотношения собственного и заемного капитала, при котором минимизируются затраты и повышается рентабельность собственного капитала [2].

Так как рентабельность отражает результаты деятельности предприятия и в том числе эффективность использования финансовых ресурсов, то управлять ей возможно за счет повышения цен реализации продукции, снижения издержки предприятия, увеличения объема производства продукции, проведению анализа безубыточности, увеличению производительности труда.

Таким образом, рассмотренные пути улучшения использования финансовых ресурсов организации являются общими, поэтому среди них можно выделить еще ряд мероприятий, множество методик, способов и приемов, а также детализировать каждое направление относительно организации. Все это рассматривается в индивидуальном порядке, ведь любому предприятию присущи свои особенности, начиная от направления деятельности и заканчивая финансовым положением.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Максимова А.И. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / А.И. Максимова, М.И. Мохина, О.Г. Наумкова. – Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2010. – 130 с.

2. Полюшко Ю.Н. Разработка стратегий, направленных на увеличение прибыли и рентабельности хозяйствующего субъекта / Ю.Н. Полюшко // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. – Т. 2. –№ 8. – С. 15-21.
3. Эйхлер Л.В. Финансовый менеджмент: актуальные вопросы управления финансами предприятий: учеб. пособие / Л.В. Эйхлер. – Омск: СибАДИ, 2013. – 154 с.

УДК 658.14/17

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЁНСИБИРИ» ТОГУЧИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

М.С. Любимова, студент
И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрены основные показатели, характеризующие эффективность использования финансовых ресурсов, проведен анализ эффективности и интенсивности их использования. На основе проведенного анализа сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: финансовые ресурсы организации, показатели эффективности использования финансовых ресурсов, рентабельность, интенсивность использования финансовых ресурсов.

Организация может обеспечить свою конкурентоспособность и финансовую устойчивость при грамотном управлении и эффективном использовании финансовых ресурсов, находящихся в ее распоряжении [3].

«Финансовые ресурсы предприятия – это совокупность дополнительно привлекаемого и реинвестируемого им собственного и заемного капитала в денежной форме, предназначенного для финансирования его предстоящего развития в детерминированном плановом периоде». Иными словами можно казать, что финансовые ресурсы это собственный, заемный и привлеченный капитал [1].

Основными показателями, которые характеризуют эффективность использования финансовых ресурсов организации, являются оборачиваемость собственного и заемного капитала и рентабельность (увеличение прибыли на вложенный капитал) [2].

Рассмотрим, насколько эффективно используются финансовые ресурсы в ООО «ЛёнСибири». Основным видом деятельности данной организации является переработка сельскохозяйственной продукции, а именно льноволокна, из которого ООО «ЛёнСибири» изготавливает строительные утеплители. Организация находится на стадии раннего жизненного цикла, она начала свою работу в июне 2011 г.

Так как в ООО «ЛёнСибири» отсутствует привлеченный капитал, а именно государственные субсидии, гранты, то ее финансовые ресурсы состоят из собственного и заемного капитала.

Для анализа эффективности использования собственного и заемного капитала исследуемого объекта следует рассмотреть такие показатели как чистая прибыль и рентабельность капитала в динамике за 5 лет. Величина собственного капитала ООО «ЛёнСибири» постепенно увеличивалась за рассматриваемый период.

Низкое значение указанного показателя в 2012 г. может объясняться, что организация только начинало свою работу, но за 5 лет ему удалось нарастить значение данного показателя чуть более, чем на 4 млн руб. Заемный капитал занимает сравнительно меньший удельный вес по сравнению с собственным в общей структуре капитала, это свидетельствует о том, что организация финансирует свою деятельность в основном за счет собственных средств. Максимальное его значение было отмечено в 2015 г. – 1026 тыс. руб.

Таблица 1 – Показатели эффективности использования собственного и заемного капитала ООО «ЛёнСибири»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения 2016 г. от 2012г., %
Среднегодовая величина собственного капитала, тыс. руб.	289	1113	2354	3647	4662	В 16 раз
Среднегодовая величина заемного капитала, тыс. руб.	216	239	537	1026	824	381,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	508	1130	1342	1243	798	157,1
Рентабельность собственного капитала, %	175,78	101,53	57,01	34,08	17,15	9,8
Рентабельность заемного капитала, %	235,19	472,8	249,91	121,15	96,84	41,2

Уровень рентабельности собственного капитала в 2016 г. составляет чуть более 17%, то есть на 1 рубль собственных средств ООО «ЛёнСибири» получило 17,15 руб. чистой прибыли, это на 90,2% ниже уровня 2012 г. Значение показателя уменьшилось за 5 лет, несмотря на то, что чистая прибыль в динамике увеличивалась, темп ее роста был медленнее темпа роста собственного капитала, что, вероятно, и привело к снижению коэффициента. Величина рентабельности заемного капитала располагается в наиболее высоких значениях, но на протяжении рассматриваемого периода имеет тенденцию к снижению (58,8 %). В целом за рассматриваемый период происходит снижение показателей рентабельности, как собственного, так и заемного капитала, поэтому можно сделать вывод о том, что эффективность использования финансовых ресурсов в ООО «ЛёнСибири» снижается.

Далее рассмотрим, насколько интенсивно используются финансовые ресурсы в ООО «ЛёнСибири».

Интенсивность использования финансовых ресурсов организации можно оценить с помощью расчета их оборачиваемости [4]. Увеличение скорости оборота всегда будет являться положительной тенденцией, так как вложенные деньги быстрее будут возвращаться в организацию.

Таблица 2 – Показатели интенсивности использования финансовых ресурсов ООО «ЛёнСибири»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонения 2016 г. от 2012г.,%
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	36,31	14,19	6,59	4,45	4,47	12,3
Период оборачиваемости собственного капитала	10	25	55	81	81	в 8 раз
Коэффициент оборачиваемости заемного капитала	48,7	66,2	28,92	15,85	25,3	51,9
Период оборачиваемости заемного капитала	7	5	12	23	14	200

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает, сколько оборотов проходят за год вложенные организацией средства. За 5 лет коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился на 87,7%, следовательно, ООО «ЛёнСибири» требуется в 2016 г. на 71 день больше, чтобы вернуть вложенные собственные средства. Причиной

может быть то, что увеличивается величина собственного капитала, часть которого используется неэффективно, возможно необходимо вложить собственные средства в другой более подходящий источник доходов.

Коэффициент оборачиваемости заемного капитала показывает, что организация в отчетном году совершала 23,5 оборотов в год для оплаты всей задолженности, это на 48% меньше, чем в 2012 г. Исходя из этого ООО «ЛёнСибири» требуется на 7 дней больше для одного оборота, чем в 2012 г. (14 дн). В целом показатели оборачиваемости снижаются, это свидетельствует о снижении интенсивности использования финансовых ресурсов ООО «ЛёнСибири». Если сравнивать интенсивность использования собственных и заемных финансовых ресурсов, то можно сказать, что заемный капитал оборачивался быстрее собственного, и отклонение периода оборачиваемости составило 7 дней, в то время как отклонение периода оборачиваемости собственного капитала составило 71 день.

Таким образом, после проведения анализа, можно сказать что эффективность и интенсивность использования финансовых ресурсов ООО «ЛёнСибири» снижается, о чем свидетельствует негативная динамика показателей. Активными темпами снижается эффективность использования собственного капитала, это говорит о том, что организация использует свои собственные финансовые ресурсы недостаточно рационально и целесообразно. Следовательно возникла необходимость пересмотра финансовой политики ООО «ЛёнСибири», а именно инвестировать собственный капитал в более перспективные направления. Также ООО «ЛёнСибири» можно порекомендовать мероприятия, которые повысят эффективность использования ресурсов, улучшат позиции на рынке и конкурентоспособность, такие как управление рентабельностью (с помощью снижения себестоимости и увеличения выручки), управление оборотным капиталом, основными производственными фондами, или например ввести диверсификацию производства, расширение производственного процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И. А. Бланк. – М.: «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2011. – 708 с.
2. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие / Л.М. Бурмистрова. – М.: Инфра-М, 2009. – 240 с.
3. Самсонов Н.Ф., Финансовый менеджмент/ Самсонов Н.Ф.- М:. Юнити, 2014. – 215 с.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб. пособие / Е.С. Стоянова; 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.

УДК 631.1:636.2.085

ФАКТОРЫ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРМОПРОИЗВОДСТВА В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ

А.Ф. Манзяк, магистрант
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Факторы молочного скотоводства от собственной кормовой базы определяет возможности ее дальнейшего развития и организации расширенного производства сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: кормопроизводства, эффективность, урожайность, молочное скотоводство.

Полевое кормопроизводство является основным источником производства концентрированных и объемистых кормов. Основной задачей полевого кормопроизводства является увеличение объемов и повышение качества кормов, для решения которой необходимо[2]:

- увеличить площади под кормовыми культурами с одновременным совершенствованием структуры посевных площадей, повышением урожайности кормовых культур, осуществлением мероприятий по улучшению плодородия почв. При этом необходимо увеличение, прежде всего посевов бобовых и бобово-злаковых многолетних трав и кукурузы на силос, а также обеспечение роста производства фуражного зерна, в первую очередь увеличение посевов зернобобовых культур и кукурузы;

- осуществить организационно-экономическое обоснование регионов специализации развития молочного скотоводства в сочетании с оптимальной структурой посевных площадей кормовых и зерновых культур по различным почвенно-климатическим зонам страны с учетом необходимости совершенствования системы земледелия. В этой связи следует отметить, что научными учреждениями страны разработаны зональные и региональные системы кормопроизводства, включающие видовой состав культур и их оптимальное соотношение в структуре посевных площадей, рациональное размещение в системе севооборотов и технологии возделывания. Реализация на практике таких разработок позволяет обеспечить продуктивность пашни в регионах с достаточным количеством осадков на уровне 4-5 тыс. корм.ед. с 1 га, а при их недостатке – 3-4 тыс. корм. ед. с 1 га при равномерном поступлении кормов в течение всего периода вегетации кормовых растений. Разработанные системы полевого кормопроизводства всочетании с использованием улучшенных естественных кормовых угодий позволяет значительно повысить продуктивность молочного скотоводства и в целом его экономическую эффективность[2].

Улучшение естественных кормовых угодий должно стать одним из важных резервов укрепления кормовой базы молочного скотоводства, состояние которых пока остается крайне неудовлетворительным, они заросли кустарником и мелколесьем, подвержены водной и ветровой эрозии. Из-за их низкой продуктивности высокая себестоимость получаемых кормов достигает 70 руб. за 1 ц сена. Во многих хозяйствах практикуется выпас молочного стада на посевах однолетних и многолетних трав. В лугопастбищном хозяйстве фактически убранная площадь составляет не более 3%, остальная – используется только на выпас, или не используется вообще. В целом для лугопастбищного хозяйства характерным является экстенсивный уровень ведения и преобладание примитивных форм кормодобывания. Практически свернуты работы по улучшению природных кормовых угодий. Вовлечение их в кормопроизводство под посев многолетних трав явилось бы одним из самых малозатратных приемов повышения производства относительно дешевых видов кормов, что подтверждает опыт лучших хозяйств страны, кормопроизводство которых базируется преимущественно на травосеянии. Кроме того, это способствует повышению плодородия почв, положительно отражается на урожайности последующих культур. В структуре посевов многолетних трав необходимо увеличить удельный вес бобовых компонентов до 70-75%, что позволит решить проблему сбалансированности кормов по протеину и существенно сократить потребность в азотных удобрениях. Использование в севооборотах овса, люпина, многолетних бобовых трав также позволяет улучшить фитосанитарное состояние посевов и, в частности, значительно снизить поражения зерновых колосовых культур болезнями и вредителями.

Селекция и семеноводство кормовых культур являются наиболее эффективными и организационно доступными средствами биологизацииинтенсификационных процессов в кормопроизводстве. Правильный подбор видов и сортов кормовых культур в зонах специализированного производства молока позволит при наименьших затратах техногенных средств, используя биологический и адаптивный потенциал сорта, получать максимально возможную и стабильную его продуктивность.

Одной из причин недостаточной урожайности кормовых культур является низкий уровень плодородия почвы. Связано это и с недостаточным количеством внесения минеральных и органических удобрений, в связи с их высокой стоимостью и недостатком технических средств для внесения удобрений в почву в установленные агросроки.

Важное значение в зонах специализированного производства молока должно уделяться не только увеличению объемов производства кормов, но и повышению качества

кормов, которое является результатом точного соблюдения технологии их производства и, особенно, заготовки и хранения.

Влияние качества кормов на результаты производства подтверждается многочисленными научными исследованиями. Например, для высокой продуктивности животных энергетическая полноценность травянистых кормов должна составлять 0,8-0,9 корм.ед. в 1 кг сухого вещества. При таком содержании энергии в корме и при его сбалансированности по протеину и другим питательным веществам расход концентратов для коров с годовым удоем 5000 кг составляет 1,4 т. При снижении энергии корма до 0,6 корм.ед. в 1 кг сухого вещества расход концентратов для получения указанной продуктивности коров увеличивается до 3 т в год, или более чем вдвое[1].

В целом при формировании структуры севооборота для организации производства кормов эффективность сельскохозяйственных культур оценивается по таким показателям:

- затраты труда на 1 га посева, чел.-дн, чел.-ч;
- общепроизводственные затраты на1 га посева, р;
- урожайность культуры на 1 га посева, ц;
- получено с 1 га кормовых (зерновых)единиц, ц;
- получено с 1 га протеина, кг;
- получено с 1 га кормопротеиновыхединиц, ц;
- себестоимость 1 ц кормовых единиц, р.;
- себестоимость 1 ц кормопротеиновыхединиц, р.;
- содержание в культуре кормовых единиц, кг/ ц;
- содержание в культуре протеина, кг/ц.

Источник: пятилетняя отчетность сельскохозяйственных предприятий Нечерноземной зоны, специализирующихся на молочном скотоводстве.

Восполнение питательной ценности происходит за счет увеличения доли концентрированных кормов в рационе животных, который приносит положительный, но кратковременный эффект. Впоследствии несбалансированного питания снижается генетический потенциал животных, который проявляется в повышении заболеваемости коров и увеличение количества выбраковки.

На основе этих данных осуществленоранжирование основных кормовых культурв расчете на 1 га посевов[3].

Таблица 1 – Ранжирование основных кормовых культур для молочного скотоводства по основным экономическим показателям в расчете на 1 га посевов.

Культура	Баллы			Сумма баллов	Общее место по сумме баллов
	По выходу продукции в кормо-протеиновых единицах	По затратам на 1 ц кормопротеиновыхединиц			
		трудозатраты	себестоимость		
Ячмень	6	4	6	16	5
Овес	7	5	7	19	6
Картофель	3	8	9	20	7
Кормовые корнеплоды	4	9	8	21	9
Кукуруза на силос	5	6	2	13	3
Силосные культуры	8	7	5	20	8
Однолетние травы на зеленый корм	2	2	4	8	2
Многолетние травы на сено	9	3	3	15	4
Многолетние травы на зеленый корм	1	1	1	3	1

При оценке эффективности требуется информация о ценах на удобрения, продукцию, а также о зависимости между дозами удобрений и урожайностью отдельныхкультур. По мнению ученых[4], данные подходы основаны на отдельных региональных опытах и являются ориентировочными. Как показывает практика, на уровень интенсивности оказывает развитие и вовлечение в производственный процесс достижений научно-технического прогресса, что на современном уровне позволяет снизить влияние «закона снижающейся урожайности» за счет организации комплексного подхода к осуществлению процесса производства кормов на основе экономического плодородия почвы. Это позволяет обосновать необходимость уточнения вопросов комплексной оценки, эколого-экономической эффективности вовлечения в производственный процесс системы удобрений, совершенствование процессов селекции и семеноводства, защиты растений, агротехники и технологии при производстве кормовых культур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

4. Кормовые культуры (Производство, уборка, консервирование и использование грубых кормов) / Д. Шпарр [и др.]; Под общ. ред. Д. Шпара. - М.: ИД ООО «DLV АГРОДЕЛО», 2014. -784 с.

5. Косолапов В.М. Кормопроизводство – стратегическое направление в обеспечении продовольственной безопасности России. Теория и практика / Косолапов В.М., Трофимов И.А., Трофимова Л.С. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2015. – 200 с.

6. Соловьева Н.В. Обоснование направлений повышения эффективности организации производства кормов для молочного скотоводства // Международный научный журнал - М.: Изд-во «Учебно-методический цент «Триада». - №2. - 2015. - С. 31-36

7. Цеддиес Ю., Райш Э., Угаров А.А. Экономика сельскохозяйственных предприятий: учебное пособие. - М.: Изд-во ТСХА, 2016. - 400 с.

УДК 338.439

ОЦЕНКА УРОВНЯ САМООБЕСПЕЧЕННОСТИ КАРТОФЕЛЕМ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Ф.Манзяк, магистрант
В.В.Каракулов, магистрант
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Картофель является одним из основных продуктов питания российских граждан, он присутствует в ежедневном рационе практически каждого человека. Поэтому проблема определения уровня самообеспеченности картофелем региона является актуальной и требует детального анализа ситуации. Новосибирская область – регион, где потребление картофеля полностью покрывается его производством. В то же время доля экспорта картофеля очень мала. В регионе есть потенциал для увеличения его производства, а также экспорта.

Ключевые слова: сельское хозяйство, картофель, производство, потребление, самообеспечение

Не смотря на высокую значимость картофеля для обеспечения продовольственной безопасности России, данная отрасль не является приоритетным направлением государственной политики развития сельского хозяйства. Данный факт и является причиной наличия множества проблем в картофелеводстве.

Основные проблемы отрасли картофелеводства как России, так и Новосибирской области, заключаются в следующем:

−высокий удельный вес на внутреннем рынке импортного картофеля, что объясняется низкой конкурентоспособность отечественных сортов картофеля;

−отсутствие современной системы мониторинга фитосанитарной ситуации;

–недостаток кадров как в сельхозорганизациях, так и в научных институтах, занимающихся селекцией;

–морально устаревшая и физически изношенная материально-техническая база производителей;

–недостаток картофелехранищ и оптово-распределительных центров;

–неразвитость инфраструктуры для продвижения и коммерциализации новых перспективных сортов отечественного картофеля.

Однако все вышеперечисленные проблемы отечественного картофелеводства не мешают России занимать второе место в мире по объёму произведённого картофеля, а также входить в десятку стран, производящих более 50% мирового картофеля [1].

Картофель – это одна из наиболее высокопродуктивных сельскохозяйственных культур, валовой сбор которой ежегодно растет.

Новосибирская область – один из ведущих регионов России в картофелеводстве, которые не только полностью обеспечивает себя им, но и экспортирует картофель. За последние 5 лет объёмы производства картофеля в регионе выросли практически в 2 раза, урожайность также увеличивается, а себестоимость производства, напротив, снижается. Все это говорит о наличии положительных тенденций в развитии картофелеводства Новосибирской области.

Согласно Стратегии социально-экономического развития Новосибирской области до 2025 г. [6] объем производства картофеля к 2025 г. увеличится по сравнению с 2015 г. на 4,1%, а потребления на 3,4% (рис. 1).

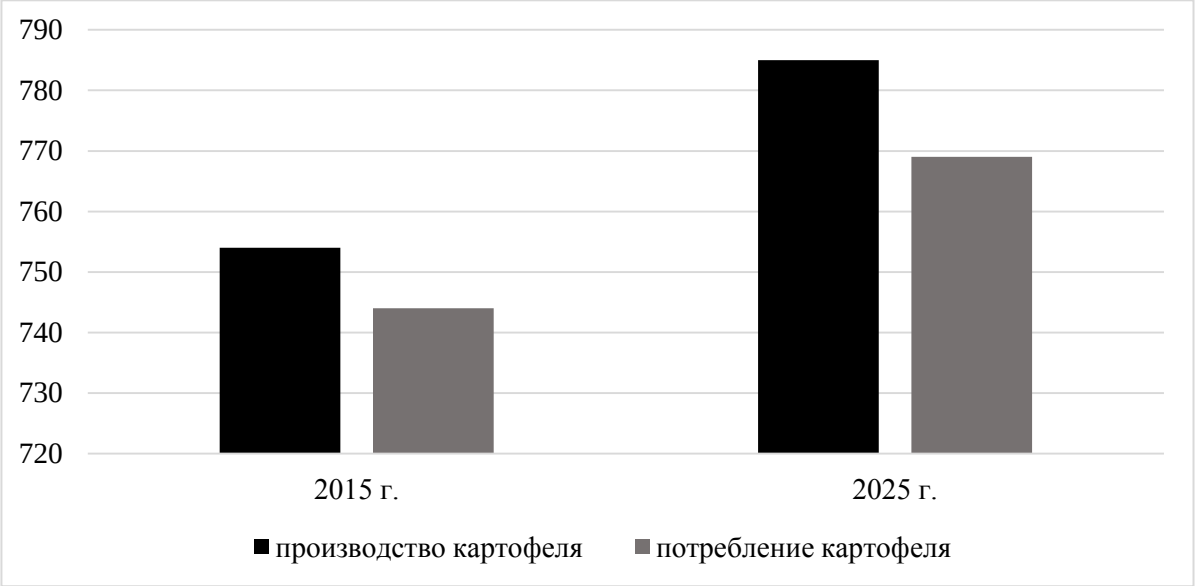


Рисунок 1 – Соотношение уровня производства и потребления картофеля в Новосибирской области в 2015 г. и в прогнозом 2025 г.

В расчёте на одного человека объем производства картофеля возрастет на 2,9%, а потребления на 2,6%. Из 269 кг потребленного картофеля в 2015 г. на питание ушло 125 кг (рис. 2).

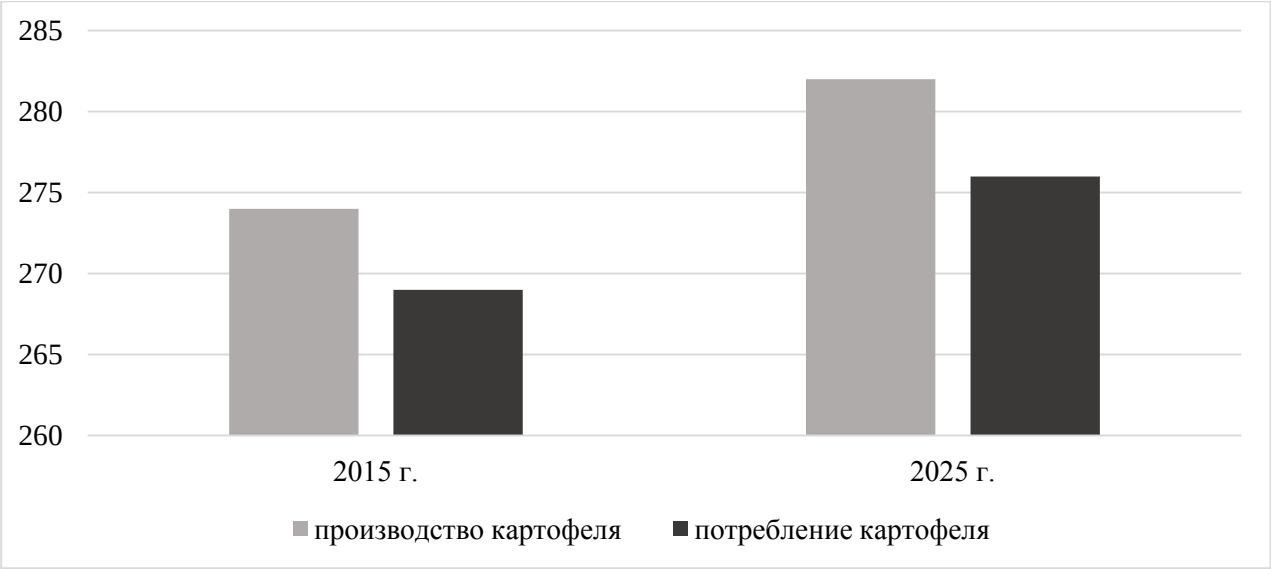


Рисунок 2 – Соотношение уровня производства и потребления картофеля на 1 человека в Новосибирской области в 2015 г. и в прогнозом 2025 г.

В 2015 г. на питание одного человека ушло 125 кг, что полностью соответствует медицинской норме. В Доктрине о продовольственной безопасности РФ [3] говорится, что норма потребления картофеля составляет 95-100 кг в год, а самообеспеченность картофелем должна равняться не менее 95%. Таким образом, Новосибирская область полностью выполняет требования Доктрины, и, кроме того, потребление картофеля в регионе выше нормы и постоянно увеличивается.

На экспорт картофеля в Новосибирской области приходится 10 тыс. т. Основными его импортёрами являются Азербайджан, Таджикистан, Казахстан, Узбекистан. Не смотря, на это картофель экспортируется и в Россию из Египта, Нидерландов, Китая, Израиля и др. стран [5].

Основной причиной присутствия импортного картофеля на новосибирском рынке заключается в низкой товарности отечественного продукта. Предпочтения покупателя в сторону привозного картофеля обуславливается приемлемой ценой, качеством и правильной упаковкой, стабильностью поставок и широким ассортиментом.

Одним из факторов повышения качества и объёмов производства картофеля является его государственная поддержка, которая реализуется через компенсацию части затрат на строительство и модернизацию картофелехранилищ, селекционно-семеноводческих и оптово-распределительных центров, на приобретение сельскохозяйственной техники, а также предоставляются гранты начинающим фермерам [4].

Существенным стимулом в развитии отечественного картофелеводства может стать Центр селекции и регионального семеноводства, который планируется создать на базе Института цитологии и генетики в Новосибирской области в рамках целевой комплексной программы развития картофелеводства в 2017-2025 гг. [2] Реализация данного мероприятия позволит значительно повысить урожайность картофеля, уйти от импортной зависимости в семеноводстве и увеличить объёмы экспорта картофеля.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная поддержка овощеводства в России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.viapi.ru/publications/full/detail.php?IBLOCK_ID=45&SECTION_ID=1483&ELEMENT_ID=31313. – (Дата обращения 13.06.2017).

2. Новосибирск станет пилотным регионом по выращиванию картофеля. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bionet.nsc.ru/index/press-czentr/pressa-o-nas/2016/08/11/novosibirsk-stanet-pilotnyim-regionom-po-vyirashhivaniyu-kartofelya/. – (Дата обращения 13.06.2017).

3. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации до 2020 г. / Указ Президента РФ № 120 от 30.01.2010 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/902195504. – (Дата обращения 13.06.2017).

4. Почему фермерский картофель не попадает в торговые сети. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sovsibir.ru/news/161679. – (Дата обращения 13.06.2017).

5. Российский рынок картофеля в 1990-2013 гг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.welikepotato.ru/articles/blog/manufacture/1006 – (Дата обращения 13.06.2017).

6. Стратегия социально-экономического развития Новосибирской области на период до 2025 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nso.ru/sites/test.new.nso.ru/wodby_files/files/migrate/activity/Socio-Economic_Policy/strat_plan/Documents/1654.pdf. – (Дата обращения 13.06.2017).

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

А. О. Матвеева, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Основные средства – это часть активов организаций, являющихся значимым разделом в рациональной организации и ведении бухгалтерского учета. В данной статье теоретические и практические аспекты организации и осуществления бухгалтерского учета, анализа и аудита основных средств , и изучен опыт организации аудиторской проверки основных средств на примере производственного предприятия, статье исследован опыт современного учета, анализа и аудита операций с основными средствами.

Ключевые слова: основные средства, аудиторская проверка, бухгалтерский учет, анализ.

К основным средствам в бухгалтерском учете относят часть имущества, используемого при производстве продукции (выполнении работ, услуг) либо для управленческих нужд организации, со сроком полезного использования более 12 месяцев и способного приносить экономические выгоды предприятию в будущем.

Аудиторская проверка проводилась в ООО «КП Сибирский гурман» за 2016г.

В процессе проведение аудита было выявлено, что организация в своей деятельности применяет несколько форм первичного учета основных средств, используемых, утвержденных постановлением Госкомстата России от 21.01.2003 № 7 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету основных средств» [6]:

1. Акт формы № ОС-1.
2. Акт формы № ОС-3.
3. Акт формы № ОС-4.
4. Инвентарная карточка учета основных средств формы № ОС-6
5. Инвентарная книга аналитического учета объектов основных средств форма ОС-6б.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. Порядок формирования первоначальной стоимости зависит от источников поступления основных средств.

Синтетический учет поступления и выбытия основных средств в ООО «КП Сибирский гурман» ведется с применением счетов бухгалтерского учета. По дебету счета 08.4 «Приобретение объектов основных средств» формируется первоначальная стоимость, которая при принятии объекта к учету списывается на основании акта в дебет счета 01.1 «Основные средства в организации» [5].

Проводки по отдельным хозяйственным операциям можно проследить в регистре «Карточка счета. Регистры аналогичной структуры автоматически формируются и по счету

01 «Основные средства»: карточка счета 01.1 «Основные средства», анализ счета 01.1 «Основные средства», журнал-ордер по счету, оборотно-сальдовая ведомость.

При выбытии объект основных средств, подлежит списанию со счетов бухгалтерского учета, согласно пункту 29 ПБУ 6/01. Объекты основных средств могут быть списаны с баланса организации.

По каждому объекту основных средств или их однородной группе, подлежащей амортизации, организация ООО «КП Сибирский гурман» начисляет амортизацию линейным способом.

При использовании линейного метода ООО «КП Сибирский гурман» определяет по каждому объекту норму амортизационных отчислений исходя из срока его полезного использования. Линейный способ амортизации устанавливается по каждой группе однородных объектов основных средств и применяется в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу. Под сроком полезного действия понимается период, в течение которого использование объекта основных средств призвано приносить доход организации или служить для выполнения целей ее деятельности.

Начисление амортизации производится ежемесячно. Суммы амортизации для ООО «КП Сибирский гурман» начислялись в рассматриваемом при аудите 2016 году ежемесячно начиная с месяца, следующего за месяцем принятия объектов основных средств в эксплуатацию.

В ходе планирования аудита основных средств нами был оценен уровень существенности, который составил 0,4%.

Уровень существенности - предельное значение ошибки бухгалтерской отчётности, начиная с которой, пользователь этой отчётности с большой степенью вероятности не сможет сделать на её основе правильные выводы и принять правильные решения.

Также при планировании аудита определяется уровень аудиторского риска, который представляет собой вероятность наличия в бухгалтерской отчётности аудируемого лица невыявленных существенных искажений и ошибок после подтверждения её достоверности аудитором. Уровень риск составил 4,2%.

В ходе аудиторской проверки использования основных средств было установлено, что в ООО «КП Сибирский гурман» имеется ряд небольших нарушений, напримернаблюдается общая тенденция повышения эффективности использования основных средств. В целом ООО «КП Сибирский гурман» применяет свои производственные мощности рационально, и их загруженность достаточно полная.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (ред. от 01.05.2017) «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс].

2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 – ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс].

3. Приказ Минфина РФ от 16.08.2011 № 99н «Об утверждении федеральных стандартов аудиторской деятельности и внесение изменения в федеральный стандарт аудиторской деятельности» [Электронный ресурс].

4. Лебедева, Е.М. Аудит. Практикум. Учебное пособие/Е.М. Лебедева. – М.: Академия, 2014.–345 с.

5. Рогуленко, Т.М. Аудит. Учебник/Т.М. Рогуленко. – М.: КноРус, 2014.–432 с.

6. Савин, А.А. Аудит/А.А. Савин. – М.: Инфра-М, 2013. -512 с.

7. Шеремет, А.Д., Ионова, А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. М.: ИНФРА-М. 2014. – 538 с.

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

А. О. Матвеева, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Учет, анализ и аудит основных средств в любой организации занимает одно из важных мест, определяют масштабы и направления развития, стратегические возможности деятельности организации, а их эффективное использование влияет на результаты производства, то есть в конечном итоге – финансовый результат.

Ключевые слова: основные средства, аудит, учет, анализ, факторы аудита основных средств, бухгалтерский учет.

Для того, чтобы четко оценить понимание экономических процессов, в том числе относительно формирования и воспроизводства основных средств появляется необходимость в изучении внутренних и внешних факторов, которые оказывают влияние на учет, анализ и аудит основных средств, и позволяют оценить работу организации и разработать рекомендации по совершенствованию его деятельности [6].

Факторы, которые влияют на учет, анализ и аудит основных средств и являются движущей силой, которые показывают влияние на производственно - хозяйственную деятельность организации и обеспечивают определенный уровень полученных результатов.

Для производственной организации ООО «КП Сибирский гурман» представим анализ факторов, которые можно разделить на факторы внутренней и внешней среды (рис.1.).

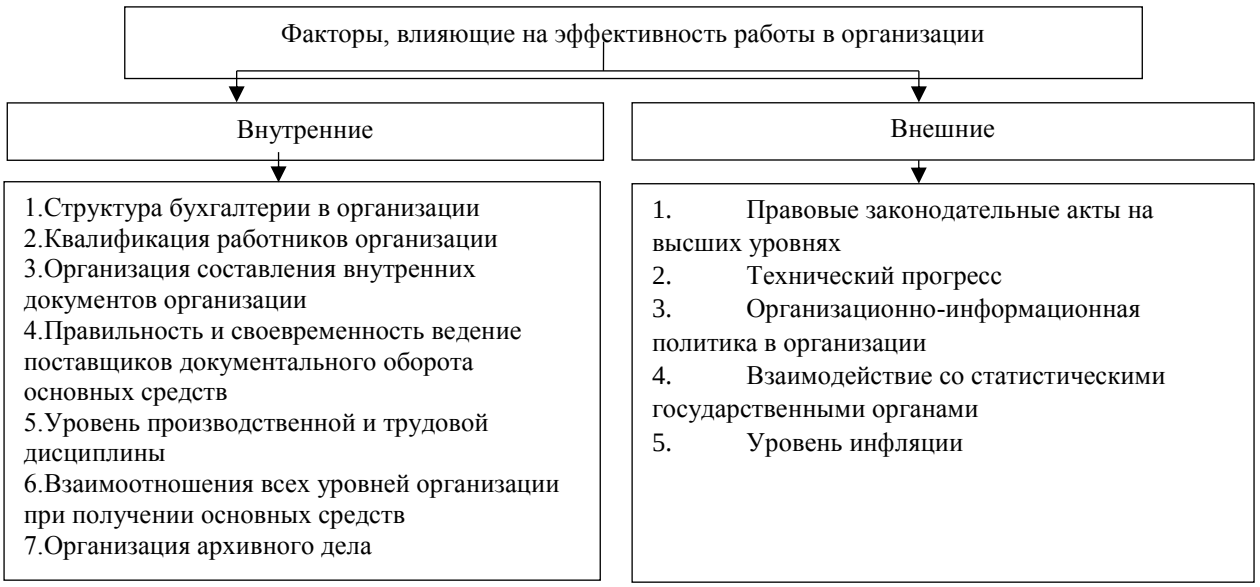


Рисунок 1 – Классификация факторов, влияющих на учет, анализ и аудит основных средств

Рассмотрим факторы внутренней среды организации ООО «КП Сибирский гурман»:

1. Структура бухгалтерии в организации. В настоящий момент структура бухгалтерии организации состоит из 10 человек. Для правильного бухгалтерского учета важное значение имеет интенсивность работы сотрудников бухгалтерии. При очень интенсивной нагрузке достаточно сложно исключить погрешности (ошибки) в работе бухгалтера, поэтому важное значение имеет распределение обязанностей среди работников. Для исключения таких ситуаций, следует проводить ежедневный мониторинг загрузки бухгалтеров с учетом специфики организации. Это возлагается на заместителя главного бухгалтера.

2. Квалификация работников организации. Все работники, работающие в организации, ответственные за учет, сохранность и движение, и передачу обязаны иметь достаточный уровень квалификации. Работники бухгалтерского отдела имеют высшее образование, кроме того в организации действует система повышения квалификации работников бухгалтерии. Периодичность проведения повышение квалификаций, решает руководитель предприятия по рекомендациям главного бухгалтера.

3. Организация составления внутренних документов предприятия. На предприятии разработаны исходя их нормативных сроков предоставление отчетности в государственные органы свои сроки инвентаризаций материальных ценностей и предоставление этих отчетов в бухгалтерию, а также ведетсяразработка внутренних нормативных документов строго регламентирующих обязанности каждого работника.

4. Уровень производственной и трудовой дисциплины. За предоставление несвоевременных и недостоверных данных материально - ответственными лицами в организации разработана система наказаний. Это может быть лишение премий, объявление дисциплинарных наказаний вплоть до увольнения с работы. Также действует система поощрения материального и нематериального характера.

5. Правильность и своевременность ведение поставщиком документального оборота основных средств. При получении документов от поставщика на материальные средства, обязательным является предоставление бухгалтерских документов на данные средства. При этом проводится перепроверка на правильность расчетов НДС и начисление итоговых сумм.

6. Взаимоотношения всех уровней организаций при получении основных средств. Пример типовых взаимоотношений в организации в ООО «КП Сибирский гурман» всех уровней управления приведены на рис.2. Он проходит в 6 этапов. Если на каком - либо этапе происходит ошибка, это приводит к неправильному учету основных средств.

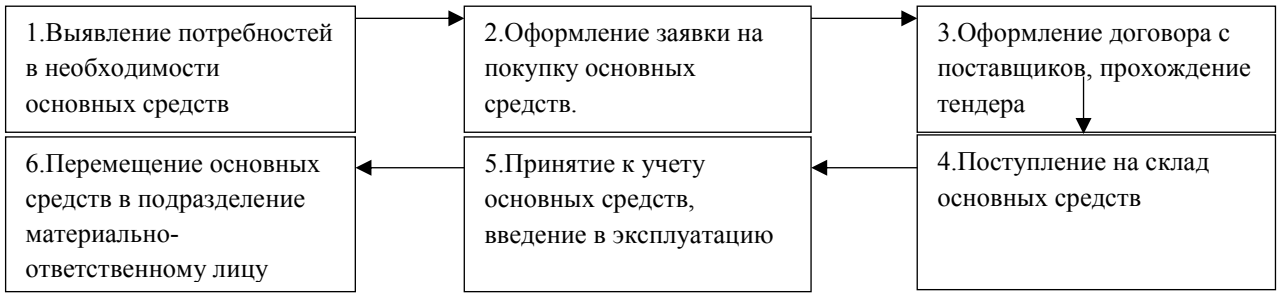


Рис. 2 Схема поступления основных средств

7. Организация архивного дела. Каждый бухгалтерский документ имеет свой нормативный срок хранения. На предприятии она ведется с помощью электронных носителей.

Рассмотрим факторы внешней среды организации [3]:

1. Правовые законодательные акты на высших уровнях. К ним относятся органы законодательной и исполнительной, Национальный банк РФ; Государственная налоговая администрация РФ и т. д. Они разрабатывают, формируют и утверждают принципы функционирования организации в государстве, контролируют выполнение и соблюдение законодательства, других требований.

2. Технический прогресс. Предприятие внедряет новые современные технологические линии; продукция становится более конкурентоспособной, предприятие становится более сильным конкурентом для других организаций, работающих на рынке.

3. Организационно - информационная политика на предприятии. Своевременная информационная политика осуществляется при помощи подписки на платные сайты. Бухгалтеру регулярно присылаются на электронную почту обновленные законодательные акты и осуществляется рассылка на ежемесячные журналы по учету, анализу и аудиту основных средств.

4. Взаимодействие со статистическими государственными органами. Исходя современной базы данных, сотрудники статистического отдела могут выявить ошибки допущенные бухгалтером предприятия.

5. Уровень инфляции. На систему и методики бухгалтерского учета оказывают влияние инфляционные процессы. При инфляции показатели бухгалтерской отчетности недостаточно и необъективно отражаю информацию о хозяйственной деятельности организации.

Исходя из представленной выше информации, можно заключить, что усовершенствование факторов, оказывающие влияние на учет, анализ и аудит основных средств позволит улучшить результаты хозяйственно – финансовой деятельности ООО «КП Сибирский гурман» и избежать ошибок при учете основных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2012. – 414с.

2. Аудит. Теория и практика. Учебник/Под ред. Н.А. Казаковой. – М.: Юрайт, 2014.-400 с.

3. Банк, С.В. Система показателей комплексного анализа финансового состояния / С.В. Банк // Экономический анализ. – 2014. – №4. – С. 36–39.

4. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах / Н.П. Кондраков, И.Н.Кондраков. – Москва: Проспект, 2015. –280 с.

5. Смекалов П. В. Экономический анализ в АПК: учебник / П. В. Смекалов, С. В. Смолянинов, Л. Н. Косякова. – СПб.: Проспект науки, 2012. – 488 с.

6. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2013. - 496 с.

УДК 656.073

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК НА ПРИМЕРЕ ООО «СДЭК».

Е.К. Матвеев, студент
С.Л. Кириллов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрены мероприятия по повышению эффективности логистической деятельности транспортной организации.

Ключевые слова: снабжение, логистика, транспортные организации, ресурсы, транспорт.

Транспортные процедуры создают нужное условие протекания производственных действий, и транспорт по праву именуется кровеносной системой экономики. При этом удельный вес применения транспорта далеко не схож как в пассажирском и грузовом товарообороте, так и в разных регионах страны.

Переход к рыночным отношениям требует новейших подходов к формированию материальных потоков, их реализации и определения роли транспорта как немаловажного соучастника процесса производства. Но помимо этого существует множество других проблем, связанных с эксплуатацией транспорта в коммерческой деятельности – например, оптимизация доставки товара, повышение эффективности использования транспортных средств, выбор вида транспорта, построение маршрутов транспортировки грузов и др. Всё это обусловило актуальность темы данной выпускной квалификационной работы, а также предопределило цель и задачи исследования. ООО «СДЭК» использует наемный транспорт для доставки грузов. Как известно эффективность перевозки грузов, так же как и

оперативность доставки товара в точку назначения зависит от выбора вида транспорта, а так же немаловажную роль играет выбор между собственным транспортом или же наемным.

Можно выделить пять основных показателей, которые влияют на выбор транспортного средства:

– время доставки;

– частота оправлений груза;

– соблюдение графика доставки;

– способность доставлять груз в любую точку;

– цена на перевозки.

Я предлагаю использовать собственный транспорт, а не наемный так как использование наемного транспорта тормозит логистический процесс и снижает качество предоставляемых услуг. Рассмотрим плюсы и минусы наемного транспорта (таблица 1).

Таблица 1 – плюсы и минусы собственного транспорта для грузоперевозок.

Плюсы	Минусы
1. Повышается качество оказания услуг в связи со специализацией транспортной организации, четким регулированием сроков и частоты отправления грузов	1. Значительные затраты, связанные с хранением, эксплуатацией, ГСМ транспортных средств
2. Конкретное планирование грузоперевозок	2. Найм дополнительного персонала для обеспечения работы ТС (водители, ремонтные рабочие и т.п.).
3. Контроль технического состояния	3. Затраты, связанные с поиском наемного транспорта, если собственный весь задействован в перевозках.

Теперь наглядно видно, что в двух вариантах есть свои преимущества и недостатки. Для наибольшей ясности обратимся к варианту приобретения собственного транспорта посредством лизинга и кредита.

Для начала стоит разобраться сколько единиц подвижного состава необходимой грузоподъемности требуется. Поэтому нужно воспользоваться показателем минимального объема перевозок в месяц, чтобы не было простоев транспортного средства (один день простоя транспортного средства – убытки). А оставшиеся объемы перевозок лучше закрывать с помощью привлеченного транспорта.

Далее необходимо произвести расчет затрат при использовании собственного транспорта, а именно постоянные и переменные издержки. К постоянным отнесем издержки на техническое обслуживание, ремонт и хранение ТС (но т.к. у предприятия есть свой склад, это уже сокращает затраты на хранение), заработная плата водителям, амортизационные отчисления, страхование, налоги и т.п. К переменным — ГСМ, эксплуатационные материалы, непредвиденные расходы и т.п. Также к переменным затратам можно отнести сдельную форму оплаты водителей, а если оплата почасовая — к постоянным.

Дальнейшие действия заключаются в решение финансового вопроса. Заемные средства берутся в кредит у банка и в этом случае не нужно извлекать средства из оборота организации. Собственные средства ограничивают возможности инвестиций предприятия. В условиях ООО ТК «СДЭК» рассчитаем целесообразность приобретения двух грузовых автомобилей разных по грузоподъемности на условиях лизинга и кредитования.

Определим рентабельность данного проекта и экономическую эффективность в ООО ТК «СДЭК» (таблица 2).

Таблица 2– Эффективность транспортной деятельности.

Показатели	2015 год	Прогноз 2017 год
Выручка, тыс. руб.	4215	4215
Себестоимость от продаж, тыс. руб.	3614	2795
Прибыль, тыс. руб.	601	1420
Уровень рентабельности, %	16	50

Данным образом мы можем сделать вывод, что предлагаемый проект будет целесообразно внедрять и это необходимо, так он поспособствует увеличению эффективности деятельности компании, но и также поможет достигнуть поставленных целей.

Эффективность транспортной деятельности ООО ТК «СДЭК» показала, что при составлении прогноза на 2017 г., компания будет получать прибыль в размере 1420000 руб., при неизменном объеме перевозимых грузов в г. Омск, а уровень рентабельности возрастет на 34 процентных пункта и составит 50 %.

Рациональное осуществление логистического процесса на предприятии является залогом его рентабельности. Таким образом, при приобретении собственных транспортных средств, компания получит такие приемущества:

–Отсутствие риска при выборе партнера по перевозке

–Высокая скорость реакции на мгновенные заказы (подача заказа и перевозка осуществляются в один и тот же день)

–Повышение качества оказания услуг в связи со специализацией транспортной организации, четким регулированием сроков и частоты отправления грузов

–Серьезное снижение затрат на перевозку грузов

–Конкретное планирование грузоперевозок

–Повышение качества оказания услуг в связи со специализацией транспортной организации, четким регулированием сроков и частоты отправления грузов

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Транспортная логистика: учебник: по специальности 080506 "Логистика и управление цепями поставок" / В. В. Дыбская. – М.: Инфра-М, 2012. – 557 с.

2. Федько В.П. Коммерческая логистика / В.П. Федько. - Рн/Д: МарТ, 2014

3. Волгин, В. В. Логистика приемки и отгрузки товаров: практическое пособие / В.В. Волгин. – М.: Дашков и К, 2009. – 457 с.

УДК 330.43

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР В ООО «РУБИН»

Д.Ю. Милованов, студент
О.В. Мамонов, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Сельскохозяйственная организация ООО «Рубин» находится в Краснозерском районе Новосибирской области. Основной вид деятельности общества – выращивание зерновых культур. Кроме зерновых культур оно ещё выращивает бобовые и технические культуры.

Ключевые слова: сельское хозяйство, динамика, реализация

По годовым отчётам в период с 2011 по 2015 годы реализация культур представлена табл. 1, в которой отражены объёмы реализации пшеницы, ячменя, гороха, овса, прочих зернобобовых и рапса, а также зернобобовых в общей массе. Отметим, что прочие зернобобовые культуры с 2013 года детализировались на ячмень и овёс.

Таблица 1–. Объем реализации сельскохозяйственных культур ООО «Рубин» за 2011 – 2015 годы, ц (исходные данные).

№	Годы	Зернобобовые культуры в общей массе	Пшеница	Ячмень	Горох	Овес	Прочие зернобобовые	Рапс
1	2011	210314	175252	×	20606	×	14456	×
2	2012	221707	198003	×	11769	×	9428	9428
3	2013	161948	129541	4133	25906	2368	×	27728
4	2014	269490	195154	29168	40308	4860	×	25933
5	2015	197059	133633	12567	47701	3158	×	19855

Исследуем изменение реализации продукции за отчётный период и определим возможные связи показателей реализации продукции за это время с помощью статистического анализа. Статистический анализ будем проводить с помощью Microsoft Excel.

Для реализации данной цели в работе поставим следующие задачи:

1. выявить тенденции изменения реализации сельскохозяйственной продукции;
2. провести корреляционный анализ показателей;
3. построить регрессионные модели связи показателей реализации.

1. Тенденции изменения показателей реализации

По выбранным данным определим возможные тенденции изменения реализации сельскохозяйственных культур во времени.

Отметим, что с одной стороны реализация прочих зернобобовых культур организация «Рубин» завершилась в 2012 г., потому что оно не приносило значимого вклада в деятельность организации, с другой стороны – начала реализацию рапса в 2012 году, а ячменя и овса в 2013 году.

Сначала рассмотрим реализацию зернобобовых культур в общей массе (рис. 1) за данный период.

Рисунок 1 – График изменения реализации зернобобовых культур в общем виде за 2011-2015 годы

Динамика изменения реализации зернобобовых культур за период с 2011 по 2015 годы дает нам возможность наглядно посмотреть, что особых увеличений или уменьшений реализации не наблюдалось, средний объем реализации зернобобовых культур организации за 5 лет составила 212103,6 ц.

Рассмотрим, как происходила реализация пшеницы. График реализации пшеницы (рис.2) не дает возможность судить о тенденциях её изменений. График представлен в виде скачкообразной прямой, как и график реализации зернобобовых в общей массе. Возможно, изменение объёмов реализации пшеницы определялась изменением урожайности это

культуры в отчётном периоде. Оба графика похожи по своей структуре, что даёт возможность предполагать о наличие тесной связи между этими показателями за 2011 – 2015 годы.

Рисунок 2 –График изменения производства пшеницы за 2011-2015 годы, ц

Следующим показателем, который изменялся в течение 5 лет, является реализация гороха. Динамика изменения реализации гороха в организации (рис. 3) наблюдается наиболее заметно.

Рисунок 3 – График изменения реализации гороха за 2011 – 2015 годы

Динамика изменения реализации гороха в организации, судя по прямой, наблюдается наиболее заметно.

За 2011 г. показатель равнялся 20,6 тыс. ц, за 2012 г. равен 11,8 тыс. ц, а вот далее наблюдается явное прогрессивное увеличение объемов реализации данной культуры, прямая графика стремительно направлена вверх, показывает прямое увеличение. Отметим, что данные тенденции изменения реализации по структуре совпадают с прибылью ООО « Рубин», которая не рассматривалась как показатель в этой работе.

За 4 года увеличение реализации произошло с 11,8 тыс. ц до 47,7 тыс. ц в год, данный показатель увеличился в 4 раза. В среднем в год происходило увеличение объема реализации гороха почти на 12 тыс. ц.

Перейдём к рассмотрению производства ячменя и овса.

Рисунок 4 – График изменения реализации ячменя за 2011-2015 годы

Рисунок 5 – График изменения реализации овса за 2013 – 2015 годы

Так как, реализовать ячмень и овес ООО «Рубин» начало в 2013 г, то данных для статистического анализа по ячменю и овсу не достаточно. Глядя на график (рис. 4), отметим, что в 2014 г. резко выросла реализация ячменя, с 4 тыс. ц почти до 30 тыс. ц а в 2015 г. снизилась, с 29168 ц до 12567 ц. Вероятно, реализация ячменя в 2013 году организации не принесло прибыли, и в 2015 году произошло снижение реализации с 29168 ц до 12567 ц.

Такие же выводы возможны и для реализации овса (рис. 5).

Рапс выращивался организацией четыре года (рис. 6) и на графике его реализация заметна тенденция к снижению с 2013 по 2015 годы.

Рисунок 6 – Реализация рапса в ООО «Рубин»

Корреляционный анализ показателей реализации

Для более подробного анализа взаимодействия между показателями проведем корреляционный анализ. Для этого определим переменные:

X_1 – объём реализации зернобобовых в общей массе, X_2 – объём реализации пшеницы, X_3 – ячменя, X_4 – гороха, X_5 – овса, X_6 – рапса. По исходным данным реализации зернобобовых культур в организации ООО «Рубин» за 2011 – 2015 годы, формируем таблицу значений переменных X_1, X_2, X_3 , X_4, X_5, X_6 (тал. 2).

Таблица 2 – Данные показателей для корреляционного анализа.

№	*X1*	*X2*	*X3*	*X4*	*X5*	*X6*
1	210314	175252	×	20606	×	×
2	221707	198003	×	11769	×	9428
3	161948	129541	4133	25906	2368	27728
4	269490	195154	29168	40308	4860	25933
5	197059	133633	12567	47701	3158	19855

В Microsoft Excel, в пакете Анализ данных, опция «корреляция» определяем коэффициенты парной корреляции переменных. Результаты представлены в тал. 3.

Таблица 3– Коэффициент корреляции между парами переменных.

	X1	*X2*	*X3*	*X4*	*X5*	*X6*
X1	1	–	–	–	–	–
X2	0,830006689	1	–	–	–	–
X3	0,999933024	0,960572146	1	–	–	–
X4	0,162692048	-0,411694109	0,49775877	1	–	–
X5	0,999944952	0,966472966	0,99975654	0,4785005	1	–
X6	-0,13202286	-0,469220935	-0,0331003	0,5463619	-0,0110396	1

Определяем парные связи между статистическими показателями, используя шкалу Чеддока.

1. Наблюдается прямая сильная связь между продукцией зернобобовых культур и пшеницей, R_{X1X2} = 0,8300.

2. Наблюдается прямая жёсткая связь между продукцией зернобобовых культур и ячменём R_{X1X3} = 0,9999, зернобобовыми и овсом R_{X1X5} = 0,9999 (по данным за 2013 – 2015 годы);

3. Наблюдается слабая прямая связь между зернобобовыми и горохом , R_{X1X4} = 0,1627, слабая обратная связь между зернобобовыми и рапсом (за 4 года), R_{X1X6} = – 0,1320.

4. Наблюдается прямая жёсткая связь между пшеницей и ячменём, R_{X2X3}= 0,9606, пшеницей и овсом, R_{X2X5}= 0,9664 (за 3 года).

5. Наблюдается обратная связь между пшеницей и горохом, R_{X2X4}= – 0,4117, пшеницей и рапсом, R_{X2X6}= – 0,4692 (за 4 года).

6. Наблюдается прямая связь между ячменём и горохом, R_{X3X4}= 0,4978,

прямая жёсткая связь между ячменём и овсом, R_{X3X5}= 0,9975, связь между ячменём и рапсом не наблюдается, R_{X3X6}= – 0,0331, (за 3 года).

7. Наблюдается прямая связь между горохом и овсом, R_{X4X5}= 0,4785,

горохом и рапсом, R_{X4X6}= 0,5464, не наблюдается связь между овсом и рапсом, R_{X5X6}= – 0,011, (за 3 года).

Корреляционный анализ показал, что можно рассматривать модель регрессионной зависимости реализации зернобобовых культур в общей массе от реализации пшеницы. Остальные модели будут либо не состоятельными, так как не хватает данных, либо статистически незначимы, так как несильные связи между показателями реализации.

Регрессионный и дисперсионный анализ показателей реализации культур

Проведем регрессионный и дисперсионный анализ связи реализации зернобобовых культур в общей массе и реализации пшеницы. Анализ будем проводить в Microsoft Excel, в пакете Анализ данных, опция «регрессия». В качестве регрессионной модели возьмём линейную модель: $X_1 = AX_2+B$.

Результаты анализа показывают, что значение статистики Фишера, вычисленное по статистическим данным равно 6,644 (фактическое). Табличное значение статистки Фишера при уровне значимости 95 % , числе степеней своды 1 и 3 равно 10,13 (теоретическое). Так как $F_{факт} < F_{теор}$, то следует, что данная модель является статистически незначимой. Проверка критерия Стьюдента на значимость коэффициентов A и B показывает их незначимость. При этом, если для коэффициента A статистика Стьюдента близка к пороговому значению, то для коэффициента B она значительно отличается.

В качестве новой модели для анализа возьмём модель с константой ноль. Так как объём реализованной пшеницы является частью объёма зернобобовых, то анализировать будем модель $X_2 = AX_1$.

Результаты анализа показывают, значение статистики Фишера, вычисленное по статистическим данным равно $F_{факт}$ =405,6 (фактическое). Табличное значение статистки Фишера при уровне значимости 95 % , числе степеней своды 1 и 4 равно $F_{теор}$ =7,71 (теоретическое). Так как $F_{факт} > F_{теор}$, то следует, что данная модель является статистически значимой, в модели коэффициент A равен 0,7818.

Вычисленное значение статистики Стьюдента для коэффициента А равно $t_{факт}$ =20,14, а теоретическое значение Стьюдента при уровне значимости 0,95 и 4 степенях свободы равно $t_{теор}$ =2,13. Так как $t_{факт} > t_{теор}$, то коэффициент A статистически значим.

Коэффициент детерминации равен 0,9902. Это обуславливает, что дисперсия показателя реализации пшеницы на 99,02 % объясняется регрессией. Стандартная ошибка реализации пшеницы равна 18662,4 ц, что составляет 8.91 % от среднего значения объёма реализации пшеницы.

Таким образом, модель имеет вид: $X_2 = 0, 7818X_1$.

Эта модель показывает, что при реализации зернобобовых культур 78,18 % приходится на пшеницу.

Можно отметить, что зависимость реализации зернобобовых культур и пшеницы наблюдалась с самого начала исследования, когда рассматривались кривые графиков этих двух показателей.

Статистический анализ показал, что реализация зернобобовых культур значительно не изменялось в период с 2015 по 2015 годы. Оно в основном определялось объемом

реализации пшеницы. Начиная с 2013, наблюдался значительный рост реализации гороха и снижение реализации рапса. Можно предположить, что для организации ООО «Рубин» в эти годы стало выгодно выращивать горох, реализация которого, возможно, определила направление развития хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: Учебник для вузов / Под ред. проф. Н.Ш. Кремера. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 311 с.

2. Математика для экономистов: от арифметики до эконометрики : учеб.-справ. пособие для бакалавров / Н. Ш. Кремер, Б. А. Путко, И. М. Тришин, М. Н. Фридман ; под ред. Н. Ш. Кремера. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012 . – 685 с.

3. Эконометрика: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 344 с.

4. Практикум по эконометрике: Учебн. пособие / Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 192 с.

5. Ратникова Т.А. Анализ панельных данных в пакете STATA . Методические указания к компьютерному практикуму по курсу «Эконометрический анализ панельных данных». ГУ-ВШЭ, 2005

6. Ратникова Т.А. Введение в эконометрический анализ панельных данных. ЭЖ ВШЭ, т.10, №2 - 4, 2006

УДК 336.711

РОЛЬ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

А.О. Милюкова, магистрант
Л.Ю. Татаринова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Агропромышленный комплекс – это локомотив роста российской экономики, отрасль, на которую возлагаются большие надежды. Одна из главных ролей в укреплении отечественного АПК принадлежит АО «Россельхозбанку», который выступает основой современной национальной кредитно-финансовой системы аграрного сектора и создает условия для поступательного развития данной отрасли.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, кредит, Россельхозбанк.

АО «Россельхозбанк» – одна из наиболее крупных финансовых организаций РФ. К примеру, размер активов банка составляет около 2,4 трлн руб., капитала – более 246 млрд руб. За 2016 г. сумма кредитного портфеля составила 1,81 трлн руб., из низ 1,1 трлн руб. (63%) приходится на долю аграрного сектора. Россельхозбанк имеет вторую по величине в России филиальную сеть, которая состоит из 73 региональных филиалов. Банк, помимо АПК, также работает и с другими отраслями экономики и населением[1]. Для этого он обладает широкой линейкой универсальных банковских продуктов, с помощью которых возможно решение текущих и инвестиционных задач различными сегментами и сферами бизнеса.

АО «Россельхозбанку» принадлежит второе место в стране по объемам финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства. Для населения также имеется широкий спектр услуг: кредитные, депозитные услуги, выпуск банковских карт, рассчетно-кассовое обслуживание и др.

Основная задача деятельности Россельхозбанка заключается в поддержке АПК. Даже в периоды финансового кризиса 2014-2015 гг. банком продолжались наращивания объемов кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Большая часть рынка финансирования сезонных полевых работ – 70% занимается Россельхозбанком. Еще одно направление работы данной кредитной организации заключается в кредитовании

инвестиционных проектов АПК[3].

В 2016 году мы можем наблюдать увеличение совокупных доходов банка, по сравнению с предыдущими годами (в 2015 г. составлял -3295921), он составил 113606410 тыс. руб. Данное изменение следует оценивать положительно, т.к. в результате этого банк сможет покрыть свои совокупные расходы и тем самым образовать прибыль [5].

Норматив достаточности капитала отражает степень обеспеченности вложений банка его собственными средствами: в 2016 г. значение данного показателя было равно 16,3%, что по сравнению с 2012 г. больше на 0,6. В целом, значение данного показателя в АО «Россельхозбанк» находится на достаточно высоком уровне.

За анализируемый период, активы, приносящие доход банку, увеличились на 159489710 тыс. руб. и составили в 2015 г. 2401886707 тыс. руб., что объясняется увеличением объемов кредитования и операций с ценными бумагами и это является положительным фактором работы банка [2].

Рентабельность капитала в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличилась и составила 1,34%. Уставный капитал – наиболее стабильная часть ресурсов коммерческого банка. Поэтому стабильность или рост прибыли на 1 руб. уставного капитала гарантирует в определенной мере сохранение уровня рентабельности в будущем. Данный коэффициент интересует учредителей, акционеров или пайщиков, так как показывает эффективность их инвестиций. Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективны их вложения [3].

В таблице представлены основные показатели финансово-экономической деятельности АО «Россельхозбанк» в 2012-2016 гг.

Таблица 1 – Основные показатели финансово-экономической деятельности АО «Россельхозбанк» за 2012 – 2016 гг.

	2012 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2016 г.	2016 г. к 2012 г., %
Уставный капитал, тыс. руб.	188048000	218048000	248048000	32623014	334848000	178,07
Собственные средства (капитал), тыс. руб.	195605537	242276909	275109191	20871000	395252179	202,07
Совокупные доходы, тыс. руб.	33868233	42688410	37765787	-3295921	113606410	335,44
Совокупные расходы, тыс. руб.	31737351	36821664	58993402	72657370	109125974	343,84
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2130882	5866746	-21227615	-75953291	4480436	210,26
Чистая прибыль, тыс. руб.	523795	1018106	-9334061	-75208716	514983	98,32
Норматив достаточности капитала, %	14,7	16	13	16,3	16,3	110,88
Активы, приносящие доход, тыс. руб.	1406050992	1635743783	1855837536	2242396997	2401886707	170,83
Рентабельность капитала, %	1,13	2,69	-8,56	-232,82	1,34	118,08

Рентабельность активов, %	0,15	0,36	-1,14	-3,39	0,19	123,09
Уровень доходности работающих активов, %	2,41	2,61	2,03	-0,15	4,73	196,36
Показатель рентабельности работы банка, %	0,63	1,37	-5,62	230,45	0,39	62,68
Чистая процентная маржа, %	3,63	3,51	3,30	1,76	3,06	84,41
Спрэд,%	3,60	3,40	3,28	1,89	3,17	88,23

Отношение прибыли к активам, приносящим доход, является основным коэффициентом, позволяющим дать первую количественную оценку рентабельности банка. В 2015 г. значение данного коэффициента составило 0,19%, что выше показателя 2015 г. на 3,58%, и что является положительным фактором для АО «Россельхозбанк».

Чистая процентная маржа представляет собой одно из важнейших выражений успешной деятельности коммерческого банка. В 2016 г. данный показатель составил 3,06%, что нише показателя 2011 г. на 0,57%. Снижение данного коэффициента указывает на повышение возможностей банка увеличить прибыль и конкурентоспособность, а также на тот факт, что банк, привлекая дорогие депозиты, участвует в операциях с низкой доходностью и невысоким риском [6].

Следующим показателем доходности процентных операций является спрэд. Он учитывает не только доходность активных операций, но и стоимость привлеченных ресурсов. За анализируемый период данный показатель увеличился на 1,28% и составил в 2016 г. 3,17%. Данное повышение следует оценивать положительно, т.к. чем выше спрэд, тем эффективнее работает банк и выше рентабельность процентных операций.

В целом у Россельхозбанка хорошие показатели, но для повышения рентабельности банка рекомендуется повысить его доходы, например за счет привлечения новых клиентов или новых кредитных предложении.

Укрепление финансового состояния АО «Россельхозбанк» позволит решить задачи, которые ставит перед собой банк на средне- и долгосрочную перспективу: обеспечить лидирующую позицию в области кредитования и обслуживания АПК, диверсифицировать источники дохода и укрепить позиции банка как эффективного, надежного и высокотехнологичного финансового института.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Banki.ru. [Электронный ресурс]. URL: http://banki.ru (дата обращения: 19.02.2017).
2. Анализ банков. Портал банковского аналитика. [Электронный ресурс]. URL: http://analizbankov.ru (дата обращения: 24.04.2017).
3. Вклад РСХБ в развитие сельского хозяйства / РБК // [Электронный ресурс]. URL:/ madeinrussia.rbc.ru (дата обращения 24.04.2017).
4. Годовые отчеты ОА «Россельхозбанка» за 2011-2015 гг.
5. Официальный сайт ОА «Россельхозбанка». [Электронный ресурс]. URL: http://www.rshb.ru (дата обращения: 24.04.2017).
6. Центр раскрытия корпоративной информации. [Электронный ресурс]. URL: http://www.e-disclosure.ru (дата обращения: 24.04.2017).

УДК 631.16

КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АО «АГРОФИРМА «ЛЕБЕДЕВСКАЯ»

Н.А. Минайлова, студентка
Г.В. Белова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье, рассматривается классификация основных средств в АО «Агрофирма «Лебедевская», которая считается основной составляющей организации учета имущества. Она помогает конкретизировать информацию о тех или же других объектах, решает определенные задачи учетного процесса и управления в АО «Агрофирма «Лебедевская».

Ключевые слова: классификация, основные средства, имущества.

АО «Агрофирма «Лебедевская» является хозяйством с крупным многоотраслевым аграрным производством. Основной вид деятельности предприятия является разведение сельскохозяйственной птицы. Акционерное общество «Агрофирма «Лебедевская» является хозяйством с крупным многоотраслевым аграрным производством высококачественных цельно и кисломолочных продуктов, йогуртов, сливочного масла, творога, колбасной продукции, мяса птицы, а так же яиц и яичной продукции. Весь технологический цикл построен таким образом, что на всех этапах обеспечения условия, гарантирующее качество и безопасность продукции. Получаемая в результате продукция отличается биологической ценностью, естественным вкусом и ароматом

Для обеспечения своей деятельности АО «Агрофирма «Лебедевская» должна располагать соответствующей материально-технической базой.

Основными составляющими материально-технической базы являются основные средства. В их составе отражаются различные материально-вещественные ценности, используемые как средства труда в натуральной форме в течение длительного времени в производстве продукции, при выполнении работ, оказании услуг либо для управленческих нужд организации. Эти средства должны приносить доход и не могут быть использованы для перепродажи [1].

Основные средства - это часть имущества, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев [2].

Основные средства – один из важнейших факторов производства АО «Агрофирма «Лебедевская».

Для организации учета основных средств, отвечающих поставленным задачам, важное значение имеет их классификация.

Классификация основных средств является составным элементом организации АО «Агрофирма «Лебедевская» учета имущества на предприятии. Она помогает конкретизировать информацию о тех или иных объектах, решает определенные задачи учетного процесса и управления. Классификация основных средств предполагает их группировку по определенным признакам. Для целей учета, оценки, а также анализа имущественных объектов можно выделить шесть основных критериев для классификации.

Как в бухгалтерском учете, так и для целей налогообложения прибыли под основными средствами понимаются принадлежащие организации на праве собственности средства труда с длительным сроком полезного использования, предназначенные для извлечения дохода [3].

Основные средства классифицируются по разным признакам:

– по видам основные средства подразделяются: здания (производственные цеха,

склады, административные и жилые здания), сооружения (охладители, оросительные сооружения, ток крытый), передаточные устройства (трубопроводы, электросети),

транспортные средства (автомобили, тракторы, автокары), производственный и хозяйственный инвентарь (верстаки и рабочие столы, конторская обстановка), машины и оборудование (электродвигатели, измерительные приборы, вычислительная техника), инструменты (электродрели), земельные участки, объекты природопользования, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и другие;

– по назначению основные средства подразделяются на: производственные

основные средства основной деятельности, производственные основные средства вспомогательных и обслуживающих производств;

– по степени использования основные средства подразделяются на: в

эксплуатации (действующие и бездействующие), находящиеся в запасе (в резерве), на консервации (вывод отдельных объектов основных средств из эксплуатации по причине сокращения производства или смены ассортимента продукции), в стадии достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации;

– по объему прав основные средства подразделяются на: принадлежащие

организации на праве собственности (собственные), в том числе сданные в аренду, полученные ею в аренду (арендованные), находящиеся у организации в оперативном управлении или хозяйственном ведении, полученные организацией безвозмездно в доверительное управление;

– по характеру участия в производственном процессе основные средства

делятся на: активные – основные средства, которые непосредственно воздействуют на предмет труда и влияют на выпуск продукции, пассивные – основные средства, которые обеспечивают условия для нормального протекания процесса производства;

– по отраслевой принадлежности различают основные средства:

промышленности, сельского хозяйства, торговли [4].

Классификация основных средств в АО «Агрофирма «Лебедевская» важна для организации их учета, так как инвентарные объекты основных средств подлежат учету прежде всего в местах их применения и эксплуатации – в цехах, производствах, отделах и т. п., также для управления нужна достоверная информация, обобщенно и всесторонне характеризующая основной капитал организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бухгалтерский финансовый учёт : учеб. пособие / С.М. Бычкова, Д.Г. Бадмаева; под ред. С.М. Бычковой. - М. : Эксмо, 2015.

2. Козлова Е.П., Парашутин Н.В., Бабченко Т.Н. Бухгалтерский учет, 2016.

3. Луговой В.А. Учет основных средств, нематериальных активов, долгосрочных инвестиций, 2016.

4. Никитенко Н. Н. Бухгалтерский учёт. Ч. 1 : учеб. пособие / Н. Н. Никитенко. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2016.

УДК 631.115.11

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КФХ «РАХИМ»

А.Ю. Мешкова, студентка
Е.И. Мочалова, старший преподователь
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Фермерские хозяйства - наиболее распространенная форма хозяйствования в аграрном секторе. Они подразделяются по различным критериям на множество форм хозяйствования, которые, в свою очередь, выполняют определенные поставленные перед ними задачи и цели.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, производство, фермеры, перспективы государственной поддержки, конкуренция.

Сейчас в России более 200 тыс. ферм, среди которых немало высокодоходных, есть фермеры-миллионеры, но в своей общей массе это пока слабые, технически плохо оборудованные, недостаточно обустроенные хозяйства. Главная причина такого положения – нехватка у государства средств для предоставления им льготных кредитов, дефицит сельскохозяйственных машин и много другого, что необходимо для работы на земле. Иногда разорение фермерских хозяйств происходит из-за неумелого руководства ими. Зачастую за фермерство брались люди, которые никогда не работали на земле и не знают никаких агротехнических норм и правил.

В последнее время, начинают действовать рыночные механизмы и в деревне. Прежде всего, начинает работать конкуренция. Уже есть устоявшиеся на рынке фермеры, которые способны конкурировать между собой и другими сельскохозяйственными организациями [1].

Если рассматривать фермерское хозяйство по отраслям, то наиболее динамично сегодня развивается растениеводство, поскольку, оно не требует таких дополнительных средств, как загоны для скота, пастбища, корма на зиму и т.д. Но в результате того, что места на рынке растениеводства практически все заняты, происходит переход капитала в животноводческую сферу производства. Она, конечно требует больших затрат и менее медленно окупается, в отличие от растениеводства, но эти две ветви сельскохозяйственного производства не могут работать друг без друга [2].

Многие сельские жители занимались огородом и держали во дворе скот. Затем их личные подсобные хозяйства переросли в крестьянско-фермерские, значит, они стали сельскохозяйственными предприятиями. Например, в одном из районов региона владелец подсобного хозяйства имел у себя на подворье 280 голов крупного рогатого скота и 600 овец. Решил расширить производство и подал документы на получение господдержки на развитие личных подсобных хозяйств. К слову, программы «Начинающий фермер» и «Семейная животноводческая ферма» начали действовать в области с 2012 года. Для этого из областного и федерального бюджета выделили 500 миллионов рублей. В регионе за несколько лет создали 143 фермерских хозяйства (по программе «Начинающий фермер») и 64 семейных животноводческих фермы. И это очень хорошо потому, что предприятия малых форм хозяйствования на территории области производят 39% всей сельскохозяйственной продукции. В этом направлении хорошо развиты Доволенский, Краснозёрский, Колыванский и Тогучинский районы. А в отстающих – Северный, Кыштовский, Убинский и Маслянинский [3].

Вот уже более двадцати лет Рахим Мухаметшин вместе со своими сыновьями занимается фермерством в Барабинском районе. Начинали с 28 гектаров. Как и многих других российских аграриев, руководителя КФХ «Рахим» помимо насущных проблем волнуют отсутствие госзакупок, бюрократия и кадровый вопрос. Хозяйство занимает лидирующие позиции в районе по растениеводству и животноводству.

Все началось в далеком 1993 году, хозяйство назвали «Солонцы», потому что на выделенных 28 гектарах преобладали именно такие почвы.

Сейчас в обработке 7819 гектаров сельхоз-угодий, из них 3 175 — пашня. Это территория бывшего СХПК «Молодежный». В хозяйстве около 600 голов скота, в т.ч. 160 дойных коров.

В структуре посевов: Пшеница, овес, ячмень, кормовые культуры. В 2015 году намолотили 12233 центнеров при средней урожайности 18,7 центнера с гектара.

Упор в хозяйстве все же делают на производство молока. На сегодняшний день надои составляют 3 500 килограммов молока на фуражную корову, это ниже чем в сревнении по облости, но для сравнения: когда купили коров из развалившегося хозяйства, этот показатель едва доходил до 1 700 килограммов. Для развития животноводства очень важна хорошая кормовая база, поэтому заготовке кормов уделяется особое внимание. Заготавливают сенаж. Чтобы получить по-настоящему качественные корма, занялись культуртехническими работами на естественных сенокосах. КФХ «Рахим» ежегодно проводит такие работы на 70–80 гектарах земель. Почти 500 гектаров уже привели в порядок.

Сегодня в хозяйстве трудятся 35 человек, 12 из них — в растениеводстве. И эти 12 человек справляются с объемом работы, которую раньше выполняли 87 человек. Многие

механизаторы владеют сразу несколькими специальностями. Практически каждый — и комбайнер, и тракторист, и водитель, и механик, и сварщик.

Благодаря областной поддержке последних лет в хозяйстве обновили парк высокопроизводительной сельскохозяйственной техники. Построили хозспособом два коровника с доильным залом, два телятника, отремонтировали зерновой склад, возвели зерноток. В планах – развитие переработки. В перспективе построить в селе пекарню, купить минизавод по производству молочных продуктов и крупорушку. Но пока это все - дело будущего.

Фермерский метод хозяйствования начинает приспосабливаться к условиям России. Фермерские хозяйства развиваются, занимают ниши на рынке и можно сказать, что фермерство в России будет!

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон о крестьянском хозяйстве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.km.ru/referats/91CF10CDA3EE4AE8B22DD9F136A999B8 (дата обращения 21.01.2001).

2. В.Г. Боробов. Рынок технологий в АПК //Экономист. – 2006.-– № 12. - С. 35.

3. Медведева А. Сельская жизнь. Зачем ехать работать в деревню? / А. Медведева // Аргументы и факты. – 2017. - №18.

УДК 631.115.11

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В КРЕСТЬЯНСКОМ (ФЕРМЕРСКОМ) ХОЗЯЙСТВЕ

А.Ю.Мешкова, студентка
Е.И.Мочалова, старший преподователь
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Государство всегда оказывает то или иное влияние на сельское хозяйство. Государственная поддержка – это неотъемлемая часть государственного регулированияю В статье рассматривается формы государственной поддержки крестьянского (фермерского) хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, малое предпринимательство, государственная поддержка, крестьянское (фермерское) хозяйство, малый и средний бизнес.

Сельское хозяйство – основа экономики любой страны. Даже самые развитые промышленные страны вкладывают очень большие средства в развитие отечественного сельского хозяйства. Оно дает жизненно необходимую человеку продукцию – основные продукты питания и сырье для выработки предметов потребления. Сельское хозяйство производит свыше 12% валового общественного продукта и более 15% национального дохода России, сосредотачивает 15,7% производственных основных фондов.

На сегодняшний день, мы можем наблюдать, как сельское хозяйство России постепенно выходит из затяжного экономического и финансового кризиса. Зав последние годы в аграрной политике России произошли серьезные изменения, благодаря тому, что сельское хозяйство отнесено к приоритетным отраслям [1].

Данный сектор представлен различными сельскохозяйственными организациями и различных организационно-правовых форм и малыми формами хозяйствования к которым относится и КФХ.

Малое предпринимательство во всем мире неотъемлемая составная часть экономики, основа формирования среднего класса. В России малое предпринимательство в сельском хозяйстве делает только первые шаги [2].

Классической формой малого предпринимательство в сельском хозяйстве является крестьянские (фермерские) хозяйства. Фермерское хозяйство осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Согласно

действующему законодательству, крестьянское (фермерское) хозяйство представляет собой объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции), основанную на их личном участии [4].

Во всех странах сельскому хозяйству оказывается серьезная государственная поддержка, это неотъемлемая часть государственного регулирования .

В Новосибирской области фермерскому движению уже более 25 лет. За это время оно серьезно изменилось и меняется роль государства по отношению к фермерским хозяйствам.

За последние несколько лет сельское хозяйство получило серьезный импульс для развития со стороны государства. Новые меры аграрной политики, зафиксированной в Госпрограмме, сводятся к активному участию государства в распределении и перераспределении денежных доходов в сельском хозяйстве, повышению уровня финансирования сельского хозяйства с усилением роли регионального финансирования, сезонному и универсальному кредитованию отрасли в рамках господдержки, обязательному госстрахованию сельского хозяйства (страхование рисков гибели или потери урожая и животных).

Сельхоз товаропроизводителям оказывается свыше 30-ти видов господдержки, одни из основных — субсидирование части процентной ставки по долгосрочным кредитам и погектаровая поддержка (субсидии рассчитываются из показателей урожайности с одного гектара).

Государство разработало ряд мер, нацеленных на поддержку начинающих фермеров: гранты на создание хозяйств (до 1,5 млн рублей и единовременную помощь на бытовое обустройство до 300 000 рублей), субсидирование инвестиционных кредитов, субсидирование части первого взноса по лизингу сельхозтехники.

Некоторые банковские институты, такие как «Россельхозбанк», постоянно обновляют линейку финансовых продуктов, направленных на развитие аграрного бизнеса (займы под залог скота, зерна или спецтехники, ссуды на приобретение земель, развитие пищевого и перерабатывающего бизнеса). Для представителей малого и среднего бизнеса действует ставка по годовому кредиту — от 15,95%. Кредитный портфель «Россельхозбанка» за один год (2014–2015) вырос на 13,2% и достиг более чем полутора триллионов рублей.

Согласно статистике в России работает 355 000 сельхоз товаропроизводителей, более половины из них — это индивидуальные предприниматели и малые предприятия. По данным АККОР (Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России), 38% сельских жителей в России хотели бы создать свое фермерское хозяйство.

Основные направления программ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в НСО:

— модернизация и диверсификация производства;
— повышение конкурентоспособности;
— формирование благоприятных условий для развития предпринимательства;
— научное и кадровое обеспечение.

Государство стимулирует развитие всех форм фермерства в России, и система отвечает взаимностью — рост показателей производства в сельском хозяйстве стабилен, несмотря на непростую политическую и экономическую обстановку. Вместе с тем в АПК остается ряд нерешенных острых проблем: низкий уровень доходности, закредитованность сельхоз товаропроизводителей, достаточно высокие процентные ставки, недостаточность модернизация и обновления технической базы. Государственная программа развития сельского хозяйства, утвержденная в 2012 году, должна решить большую часть проблем, выработать эффективную продовольственную политику, повысить эффективность сельхозпроизводства и конкурентоспособности отечественной продукции, КФХ должны сыграть в этом значительную роль [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. А.А. Бурмистрова. Состояние и возможности развития сельского хозяйства в России / А.А. Бурмистрова, Н.К. Родионова, И.С. Кондрашова// Журнал. Проблемы современной экономики. – 2013. - №3(47). – с. 424.

2. Е.О. Иванов. Малое предпринимательство и его особенности в сельском хозяйстве / Е.О. Иванов, О.В. Михайлова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2009. - №6. – том 6. – с. 28.

3. Комсомольская правда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kp.ru/guide/razvitie-sel-skogo-khozjaistva-v-rossii.html (дата обращения: 29.07.2016).

4. О крестьянском (фермерском) хозяйстве: Федеральный закон от 11.06.2003 N 74-ФЗ // Российская газета. - 2003. - 17.06.

УДК 658.5:005.511

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ

С.И. Мотина, студентка
К.В. Сычева,студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматриваются особенности малого предприятия при составлении бизнес-плана.

Ключевые слова: бизнес-план, малое предприятие, особенности малого предприятия.

В настоящее время малые предприятия занимают большой удельный вес структуре рыночной экономики.

Для успешного функционирования компании на рынке, необходимо эффективно планировать ее развитие и постоянно анализировать ее состояние.

Малое предприятие характеризуется следующими чертами:

– ограниченность человеческих ресурсов, не более ста человек;

– ограниченность финансов;

– простая организационная структура;

– небольшой ассортимент выпускаемой продукции или услуг.

Эффективным инструментом планирования деятельности малых предприятий является бизнес план.

Бизнес-план — это комплексный документ, отражающий важнейшие аспекты и показатели, дающие объективное представление о будущем инвестиционном проекте [3].

Многие начинающие предприниматели не считают бизнес-план важной частью ведения бизнеса, что является неправильным, ведь именно он помогает заранее, до начала интенсивного ведения дел, просчитать ошибки, которые могут произойти.

Бизнес-планирование играет огромную роль для развития малого бизнеса, являясь, прежде всего, методами контроля и стратегических разработок [1].

Бизнес-план обобщает анализ возможностей для начала или расширения бизнеса в конкретной ситуации и дает четкое представление о том, каким образом менеджмент данной компании намерен использовать этот потенциал [2].

Бизнес-планирование должно приносить для предприятия пользу:

1) позволяет более эффективно решать вопросы в области управления;

2) сокращает риски для предприятия;

3) позволяет увидеть ожидаемые изменениярыночной обстановки.

Важность бизнес-планирования заключается в том, что правильно составленный бизнес-план показывает перспективу развития фирмы, т. е. он в итоге отвечает на главный для предпринимателя вопрос, нужно ли вкладывать в это дело деньги и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств. Также, бизнес-план нужен для

потенциальных инвесторов и партнеров, для того, чтобы они оценили экономическую эффективностьразрабатываемыхпредприятием бизнес-проектов, возможность получения прибыли и возврата кредиторам вложенных в этот проект средств.

Но малые предприятия нередко сталкиваются с проблемами составления бизнес-плана.

На малом предприятии меньший допуск на ошибку, чем на крупном, которая может привести к финансовому кризису.

У малого предприятия невысокий уровень подготовки к планированию.

Малое предприятие сильно зависит от неустойчивой внешней среды,она наименее поддается контролю и наиболее агрессивна, чем к крупным. Она создает неопределенность в развитии предприятия.

Бизнес-план не гарантирует избавления от проблем, но осознанный, продуманный план позволяет менеджеру лучше предвидеть кризисные ситуации и легче пережить их. Очень частонедостаток времени, множество текущих забот не оставляют времени для планирования и заставляют действовать вслепую. Из-за этого эффективность управления в этом случае гораздо ниже.

Малые предприятия более подвержены рискам, потому что на них сильнее влияет экономическая ситуация в стране, чем на крупные фирмы.

Также для малого предприятия очень важную роль играют отношения с поставщиками. Перед крупными компаниямипоставщики стараются вовремя и качественно выполнить свои договорные обязательства, а кмалым предприятиям они относятся совсем по-другому. Поставщик может привезти товар позже нужного времени, или вовсе не выполнить своих договорных обязательств, поэтому необходимо очень тщательно выбирать поставщиков и организовывать работу с ними.

Но у малого предприятия есть и преимущества:простая внутренняя среда, которая более обозримая и предсказуемая, относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности.

Также, по моему мнению, к плюсам малого предпринимательства можно отнести ограниченность персонала, ведь благодаря малому количеству персонала удобно создать благоприятный психологический климат на предприятии, а это, в свою очередь, ведет к повышению эффективности работы всего предприятия.

Бизнес-план должен включать в себя следующие основные пункты:

1. Резюме – краткое описание проекта, бизнес-идея, оно создается для того, чтобы побудить читателя, продолжать чтение.
2. Цели и задачи создания бизнеса – дается последовательное описание целей, где главной задачей является польза от вашей деятельности. По большей части здесь описываются такие моменты как оценка конкурентов, наличие собственных средств, фондов, кадровый потенциал, маркетинговый срез.
3. Анализ рынка и продвижение товара – предполагаемые объемы продаж, пути достижения целей, сегменты целевого рынка и их анализ, способы продвижения товара на рынок.
4. План маркетинга. Здесь проводится анализ рынка для того, чтобы выяснить, востребован ли продукт, возможность потребителей приобретать товары, ценовой диапазон интересов. Также описание, как предприятие будет реализовывать продукт, стратегию рекламы, и т.п.
5. План продаж. В этом плане нужно приготовить пути привлечения новых потребителей, должны быть подвержены анализу уже имеющиеся у компании и возможные каналы продаж, определены слабые и сильные стороныэтих каналов.
6. Финансовый план. Здесь отражается ожидаемый уровень дохода. В нем рассчитываются такие показатели как оборачиваемость средств, чистая прибыль, валовая прибыль, единичные и постоянные затраты. На основе этого плана определяется рациональность проекта.

Придерживаясь описанной структуры можно спланировать развитие бизнеса малого предприятия, наиболее полно оценить организацию, ее состояние и внешнюю среду.

К особенностям бизнес-планирования малого предприятияможно отнести то, чтомалые предприятия являются мобильными, в отличие от крупных предприятий. Для того чтобы отражать в каких-либо планах текущее состояние своих дел, и поэтому к составлению бизнес-планов они прибегают, по большей части, для поиска инвесторов получения кредитов.

Для малого бизнеса при составлении бизнес-плана нужно учесть гораздо меньше элементов, чем при разработке плановой документации для крупной фирмы, поэтому объем бизнес-плана будет гораздо меньше, чем для крупного предприятия, и для его составления понадобиться значительно меньше времени и средств.

Ограниченность финансовых средств и простая организационная структура малого предприятия способствует упрощению расчетов, вся с этим составление бизнес-плана на малом предприятии будет делом менее затратным и сам документ будет более доступным и менее формальным.

На малом предприятии сложнее провести исследование и анализ рынка, так как зачастую отсутствуют квалифицированные специалисты разных направлений. Высокая конкуренциясреди малых предприятий, а также ограниченность финансов, так же усложняют процесс планирования бизнеса.

Таким образом, составление бизнес-плана является важным инструментом развития малого предприятия, так как разрабатывая бизнес план, можно оценить свои возможности, выявить сильные и слабые стороны, узнать, что потребуется для осуществления деятельности фирмы, выявить риски, которые могут возникнуть и разработать способы их предотвращения, оценить открывающиеся перспективы, финансовую составляющую предприятия и то, какую прибыль принесет реализация бизнес-плана, также бизнес-план помогает привлечь партнеров и инвесторов. Бизнес-план является объективной оценкой деятельности предприятия, в нем происходит анализ проблем, и определяются пути их решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арунянц Г.Г., СаядянС.Г. Бизнес-планирование в малом бизнесе: особенности и аспекты автоматизации // Балтийский экономический журнал. –2009. –№1. – С. 134-144

2. Кольцова О. В. Назначение и особенности реализации бизнес-плана // Социально-экономические явления и процессы. – 2009. – №1. – С. 64-67

3. Вайсблат Б.И., Пистонов М.А. Управление рисками бизнес-плана инвестиционного проекта // Экономический анализ: теория и практика. –2012. –№2. – С. 25-29.

УДК 338.43

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА (НА МАТЕРИАЛАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

М.С. Медведева, магистрант
Ю.П. Стринадко, магистрант
О.В. Тетерюкова, магистрант
В.С. Якубенко, магистрант
Е.В. Шаравина, канд. экон.наук., доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье обосновывается возможность повышение экономической эффективности производства зерна на основе применениябиопрепарата Альбит с целью повышения урожайности зерновых культур в сельскохозяйственном производственном кооперативе «Колхоз Путь к коммунизму» Завьяловского района, Алтайского края.

Ключевые слова:зерно, урожайность, биопрепарат, экономическая эффективность,показатели, прибыль, рентабельность.

Зерно – стратегически важный продукт. От состояния зернового хозяйства зависят продовольственная безопасность страны,обеспеченность населения хлебом [3].

Зерновое производство является наиболее крупной отраслью сельскохозяйственного производства и имеет важное экономическое и социальное значение. От того, насколько рационально она ведется, в значительной мере зависит эффективность функционирования всего агропромышленного комплекса[4]. Уровень развития зернового производства определяет не только степень потребления населением продуктов питания из зерна, но и тот факт, что зерно является одним из ведущих компонентов в рационе животных [6].

Зерновые культуры среди продуктов питания по биологической ценности стоят на первом месте. Это связано с тем, что они дают основную массу белка и углеводов, а также витаминов группы В и минеральных солей [1].

Урожайность представляет собой результативный показатель, характеризующий количество продукции, полученной в среднем с единицы площади (га, $м^2$).

На уровеньурожайности влияют качество почвы, метеорологические условия, уровень эффективности сельскохозяйственного производства [8].

Понятие «эффективность» – основная категория экономики, к определению которой, однако, нет единого подхода.

В большинстве современных словарей, справочников и энциклопедий экономическую эффективность определяют как максимум эффекта при минимуме затрат, причем чаще всего такие понятия, как «эффект» и «результат», «эффективность» и «результативность» сопоставляются и выдаются как одно и то же.

По словам С.В. Загородникова под экономической эффективностью понимается, способность системы в процессе функционирования производить экономический эффект (потенциальная эффективность) и действительное создание такого эффекта (фактическая эффективность) [7].

Так, Б.А. Райзберг под экономической эффективностью понимает результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата; достижение наибольшего объема производства с применением имеющегося ограниченного количества ресурсов или обеспечение заданного выпуска при минимальных затратах [9].

Главным условием повышения уровня эффективности производства зерна, является правильная классификация факторов, влияющих на нее, и определение тех групп, в которых сосредоточены наибольшие резервы роста. Выделяют четыре группы факторов повышения эффективности производства зерна.

В первой группе (агротехнические и биологические факторы) наиболее важное значение имеет использование перспективных, районированных сортов и гибридов зерновых культур, применение научно обоснованной и эффективной системы обработки почвы и системы мер по борьбе с болезнями и вредителями. Во второй (технические) – система машин по обработке почвы и уборке урожая. В третьей (организационно-экономические) – организация труда, материальное стимулирование и государственное регулирование. В четвертой – мотивация труда.

Основные результаты повышения эффективности производства зерновых культур – рост урожайности, снижение себестоимости, трудоемкости зерна, увеличение производительности труда, рост чистого дохода, сохранение и улучшение плодородия почвы и, как следствие, повышение рентабельности производства. Для достижения этих результатов требуется разработка и принятие организационно - экономических, технических, экологических и других мероприятий.

Повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции зерновых культур в хозяйствах Алтайского края во многом определяется качественными параметрами товарного зерна.Основными резервами увеличения объема продукции растениеводства является рост урожайности, расширение посевных площадей за счет более полного использования земель[10].

Алтайский край входит в десятку крупнейших зернопроизводящих регионов России, имеет наибольшие в России площади посева зерновых и зернобобовых культур. Средняя урожайность по Новосибирской области в 2016г. составила17 ц/га, а по Алтайскому краю 19,1 ц/га. СПК «Колхоз Путь к коммунизму» имеет выход продукции в размере 15,8 ц/га, что на 3,3 ц/га меньше, чем средняя урожайность по Алтайскому краю, что свидетельствует о необходимости принятия мер по ее повышению [11].

За счет повышения урожайности, организация СПК «Колхоз путь к коммунизму» сможет достигнуть улучшения финансового результата, а также увеличить объемы производства, как для своей переработки(Гилевский элеватор), так и для рынка сбыта в:Новосибирский мелькомбинат №1, Новосибирский сибэкоресурс[2].

Альбит – первыйантидот (противоядие)биологического происхождения в практике земледелия. Препарат снимаетгербицидный стресс. Добавление Альбита к гербицидам (химические вещества, применяемые для уничтожения сорняков путем опрыскивания или распыления) позволяет повысить урожайность в среднемна 16,6%по сравнению с использованием чистых гербицидов, при обработке семян перед применением гербицидов – на23,1%.

Действия Альбита:

− повышает урожайность зерновых на 10,7%. Прибавка урожая в среднем в 2,25 раза выше, чем в целом у регуляторов роста и биопрепаратов;

−повышаеткачество урожая(снижение содержаниямикотоксинов (являются природными загрязнителями зерна злаковых, бобовых, семян подсолнечника, а так же овощей и фруктов)в урожае,повышениеклейковиныу пшеницы,улучшение биохимических показателей у овощей и винограда);

− защищает растения от широкого круга болезней (корневые гнили, листовые пятнистости, бактериозы).Оздоровляетпочвенную микрофлоруи усиливает поступлениеэлементов питания;

− снимает стресс при применении химических пестицидов, пересадке, , сокращает расход удобрений и пестицидов, повышает плодородие почв;

− низкая цена(стоимость обработки большинства культур – примерно 100 руб./ га).Снижает стоимость обработок и внесения удобрений на 20-45%.

Стоимость препарата 2600 руб./л [5].

Средства для реализации мероприятия, возьмем из нераспределенной прибыли.

Можно сказать, что при неизменной площади, занятой посевами зерновых, увеличение урожайности после внесения биопрепарата составило 1,7 ц/га, следовательно, валовой сбор увеличится более чем на 26161,3 ц.

Таблица 1 – Увеличение урожайности за счет внесения биопрепарата Альбит

Показатель	2016г.	Проект(2017 г.)	Отклонение, ±
Площадь сельскохозяйственных угодий, занятых зерновыми, га	15389	15389	0
Общая сумма затрат, тыс. руб.	65351	78355	+ 13004
Затраты на оплату труда,руб. / чел.	9881	17575,50	+ 7694,50
Затраты на внесение био-препарата на 1 га, руб.	-	10725,40	+ 10725,40
Урожайность, ц/га	15,8	17,5	+1,7
Валовой сбор, ц	243146,2	269307,5	+ 26161,3
Себестоимость производства 1 ц зерновых, руб.	268,8	290,9	+ 22,1
Себестоимость реализации зерновых, всего, тыс. руб.	68690	76039,83	+ 7349,83

Цена реализации 1 ц, тыс. руб.	789,7	850,0	+ 60,3
Объем реализованных зерновых, тыс. ц	108076	119640,1	+ 11564,1
Выручка от реализации зерновых, тыс. руб.	85380	101694,1	+ 16314,1
Прибыль (убыток), тыс. руб.	16690	25654,3	+ 8964,3
Уровень рентабельности (убыточности), %	24,3	33,7	+ 9,4

При внесении биопрепарата Альбит, не изменяя посевную площадь, урожайность увеличится на 1,7 ц/га, полная себестоимость возрастет на 7349,83 тыс. руб. Однако, с увеличением валового сбора на 26161,3 ц и при изменяемой цене реализации (с 790 до 850 руб./ц), сумма выручки от реализации вырастет на 16314,1 тыс. руб., а сумма прибыли – на 8964,3 тыс. руб. Следовательно, уровень рентабельности при реализации данного мероприятия должен составить 33,7%.

Таблица 2 − Экономический эффект от внесения биопрепарата Альбит

Показатель	2016 г.	Проект (2017 г.)	Отклонение, ±
Выручка, тыс. руб.	85380	101694,1	+ 16314,1
Себестоимость, тыс. руб.	68690	76039,83	+ 7349,8
Прибыль, тыс. руб.	16690	25654,3	+ 8964,3
Рентабельность, %	24,3	33,7	+ 9,4

Экономический эффект от внесения биопрепарата Альбит является положительным. Все финансовые показатели в прогнозном периоде увеличиваются, это говорит о том, что предложенное мероприятие будет эффективным для организации СПК «Колхоз Путь к коммунизму» и принесет ей прибыли в размере 25654,3тыс. руб.

Влияние Альбита на урожайность сельскохозяйственных культур варьируется в зависимости от региона, что обусловлено местными почвенно-климатическими условиями и уровнем агротехники. Основным назначением биопрепарата Альбит является стимуляция роста и повышение урожайности растений. Потребителями Альбита являются предприятия с самыми разными финансовыми возможностями: от КФХ до крупнейших передовых хозяйств и агрохолдингов различных регионов России. В их числе, например можно назвать:ведущие межрегиональные агрохолдинги ГК «АгроТерра», АПХ «Мираторг» и ГК «Доминант»;ОАО «Бийская льняная компания» (крупнейшее льноводческое хозяйство страны), ООО «Советская Нива», ОАО «СПХ «Рассвет», СПК «Шульгинский», ПК «Алтай» Алтайского края;ЗАО АФ «Агрокомплекс», Агрохолдинг «Кубань» (два крупнейших агрохолдинга Краснодарского края), ОАО «Племзавод им. В.И. Чапаева» и т.д. Можно сделать вывод, что предлагаемое мероприятие подходит для типичных сельскохозяйственных организаций не только Алтайского края, но и для многих районов Новосибирской области.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдразаков Ф.К. Организация производства продукции растениеводства спримененим ресурсосберегающих технологий: учебное пособие /

Ф.К. Абдразаков, Л.М. Игнатьев. – М.: Инфра-М, 2015. – 112 с.

2. Асанбекова А.А. Экономическая эффективность производства зерна: понятие,критерии, показатели / А.А. Асанбекова // Наука, новые технологии и инновации, 2016. – № 5. – С. 110-113.

3. Белкина Р.И. Сорт как фактор повышения качества зерна в условияхресурсосбережения / И.Р. Белкина // Сибирский вестник сельскохозяйственной науки, 2014. – № 2. – С. 102-104.

4. Гаврилкова Н.Ю. Экономическая эффективность производства в зерновойотрасли / Н.Ю. Гаврилкова // Научный альманах, 2015. – № 5 (7). – С. 11-14.

5. Действие биопрепарата Альбит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.albit.ru/1/mechanisms.php (дата обращения: 06.02.17).

6. Докин Б.Д. О проектировании технологического и технического обеспечения производства продукции растениеводства в условиях Сибири / Б.Д. Докин, С.А. Степчук, О.В. Елкин // АПК России, 2013. – С. 74-83.

7. Загородников С.В. Экономика предприятия / С.В. Загородников. – М.: Инфра-М, 2015. – С. 8.

8. Жежер А.Я. Оптимизация питания зерновых культур на зональных почвах Алтайского края / А.Я. Жежер. – Новосибирск: РАСХН, 2015. – 180 с.

9. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: учебное пособие. Гриф МО РФ / Т.С. Колмыкова. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2015. – 204 с.

10. Нечаев В.И. Эффективность экономического потенциала в растениеводстве / В.И. Нечаев, К.Э. Тюпаков, Н.Р. Сайфетдинова // Экономикасельского хозяйства России, 2014. – № 6. – С. 70-84.

11. Чумакова Н.В. Резервы повышения эффективности производства продукциирастениеводства в Алтайском крае / Н.В. Чумакова, О.В. Кузьменко // Научный альманах, 2015. – № 4 (6). – С. 74-80.

УДК 336.74 (470-571)

ПРОБЛЕМЫ СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ РОССИИ

Е. Менская, студентка
А.А. Самохвалова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье определены основные факторы, влияющие на валютный курс, и ключевые причины падения курса рубля. Выявлены методы определения валютного курса, рассмотрены доминирующие методы для российской практики.

Ключевые слова: рубль, стабильность, инфляция, рынок ценных бумаг, валютная корзина

Национальная валюта – валюта, эмитируемая государством для использования, в первую очередь, на территории данного государства для расчетов и платежей во внешнеэкономических связях и между народных расчетах с другими странами [2, с. 367].

Цель исследования заключается в выявлении основных проблем, влияющих на стабильность национальной валюты.

Роль денег в РФ достаточно велика. Запутанные течения, протекающие в мировой экономике, в совокупности с политическими, социальными и прочими обстоятельствами оказывают значительное воздействие на курс рубля, следовательно, многие эксперты сейчас находятся в затруднении ответить на вопрос, каков будет его курс в текущем году.

Можно выделить следующие экономические факторы, влияющие на валютный курс:

1. Уровень инфляции. Процесс инфляции - обесценивание денег. Инфляция напрямую влияет на валютный рынок. Конечно, рост денежной массы параллельно с ростом экономики оказывает положительное влияние на стабилизацию валютного рынка. Однако, чтобы выйти из финансового кризиса, государство вынуждено идти на простое «печатанье» денег, что негативно сказывается на реальном валютном курсе страны и на национальную валюту за рубежом.

2. Платежный баланс страны. Платежный баланс влияет на взаимодействия национальных предпринимателей с иностранными партнерами на международном рынке товаров и услуг. При активном платежном балансе, курс национальной валюты растет, поскольку иностранцы и экспортеры активно инвестируют и покупают национальные товары и услуги. А рост инвестиций в страну и активная внешняя торговля способствует росту на валютном рынке.

3. Процентные ставки разных стран. Процентная банковская ставка определяет стоимость денег, поэтому она влияет на валютный курс. В каждой стране Центральный банк устанавливает свой размер процентной ставки для коммерческих банков. Эта процентная ставка берется в расчет коммерческим банком в дальнейшем для выдачи кредитов. Именно, разность процентных ставок в различных странах влияет на национальный курс валюты.

4. Спрос и предложение иностранной валюты. Спрос и предложение иностранной валюты может повлиять на валютный рынок путем неожиданного роста спроса, либо предложения.

5. Степень роста национального дохода. При росте национальной валюты доходы растут и улучшается благосостояние населения, поэтому и курс национальной валюты будет укрепляться по отношению к иностранной. Если же страна бедная, то национальная валюта имеет не устойчивое положение.

6. Деловая активность в стране. Этот фактор также оказывает влияние на валютный курс, так как деловая активность бизнеса напрямую связана с денежными расчетами. Если в стране не выгодно вести бизнес, то и деловая активность будет невысокая, а значит, и валютная операция падает.

7. Рынок ценных бумаг. Напрямую рынок ценных бумаг и валютный рынок совершенно не связаны между собой. Однако, активность ценных бумаг со стороны иностранных инвесторов косвенно способствует обмену иностранной на национальную валюту и наоборот.

В настоящее время можно выделить следующие ключевые причины падения курса рубля:

- снижение мировых цен на нефть, от обусловленного размера притока налогов в отечественную казну;
- экономические запреты против отдельных секторов российской экономики;
- плавающий курс рубля, утверждённый ЦБ РФ;
- отток определённого капитала, взаимосвязанный с непостоянством в экономике;
- спекулятивные настроения в бизнесе и обществе;
- удорожание долговых займов для крупного производства и бизнеса [2, с. 378].

Методы установления национальной валюты

В настоящее время отсутствует общепринятый метод определения валютного курса. В значительной мере это обусловлено его многофакторностью, при которой происходит сложное переплетение факторов и выдвижение в качестве решающего то одного, то другого или целой группы факторов. Вместе с тем, факторы, влияющие на величину валютного курса подразделяются на структурные (действующие в долгосрочном периоде) и конъюнктурные (вызывающие краткосрочное колебание валютного курса).

К структурным факторам относятся конкурентоспособность товаров страны на мировом рынке и ее изменение, состояние платежного баланса государства, покупательная способность денежной единицы и темпы инфляции, разница процентных ставок в разных странах, государственное регулирование валютного курса, степень открытости экономики.

К конъюнктурным факторам относятся деятельность валютных рынков, спекулятивные валютные операции, прогнозы, цикличность деловой активности в стране, кризисы, войны, стихийные бедствия и т. п.

В мировой практике существуют различные способы определения валютного курса национальной денежной единицы. К основным из них можно отнести следующие методы определения валютного курса:

- на основе валютной корзины;
- на базе относительного паритета покупательной способности (ППС);
- на основе спроса и предложения валют или на рыночной основе;
- через «кросс-курс» валют.

Валютная корзина – метод соизмерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют. Он широко применяется разными странами и международными валютно-кредитными, и финансовыми организациями с использованием разного набора валют для определения валютного курса, создания

международной счетной денежной единицы и др. Основные методы определения валютной корзины:

– определение состава корзины, т. е. тех валют, по отношению к которым должен быть исчислен паритет;

– определение удельного веса каждой валюты в данной корзине (в соответствии с удельным весом их в объеме экспорта или импорта);

– определение валютных компонентов в единицах соответствующей валюты (произведение ее удельного веса в валютной корзине и среднего рыночного курса, например, к доллару за последние 3 месяца);

– определение рыночного курса валют к доллару;

– расчет долларового эквивалента (или эквивалента в другой валюте) валютных компонентов (как сумма произведений п. 3 и п. 4)

Определение валютного курса на основе валютной корзины является весьма сложным методом, ставящим иногда в затруднительное положение даже крупных специалистов в этой области. Более простым методом расчета валютного курса является относительный паритет покупательной способности валют (ППС).

Теоретически паритет покупательной способности как соотношение национальных уровней цен в двух странах или группе стран существует и его можно оценить количественно, рассчитав в сравниваемых денежных единицах соответствующие представительные массы производимых и реализуемых товаров и услуг.

1.Определить объем экспортной продукции страны за год в ценах мирового рынка (в долларах) по формуле

$$A = m_1 \cdot c_1 + m_2 c_2 + \ldots + m_n \cdot c_n, \quad (1)$$

где A – объем экспортной продукции в ценах мирового рынка (в долларах США);

$m_{1,2\ldots n}$ – количество отдельных видов экспортной продукции;

$c_{1,2\ldots n}$ – мировая цена единицы отдельных видов экспортной продукции (в долларах);

2. Установить объем экспортной продукции страны за год во внутренних ценах (в рублях) по формуле:

$$B = m_1 \cdot p_1 + m_2 \cdot p_2 + \ldots + m_n \cdot p_n, \quad (2)$$

где В – объем экспортной продукции во внутренних ценах (в рублях);

$p_{1,2\ldots n}$ – внутренняя цена единицы отдельных видов экспортной продукции (в рублях);

3. Рассчитать валютный курс рубля по отношению к доллару США по формуле:

$$K_в = \frac{B}{A},$$

где $K_в$ – валютный курс национальной денежной единицы [1, с. 438].

Курс рубля в ближайшей перспективе останется неизменным, и не будет значительно падать в дальнейшем. Ожидаемые положительные изменения: хороший результат можно ожидать в развитии индустрии и сохранение Центральным банком ключевой ставки на дольно высоком уровне. Эксперты полагают, что российский рубль недооценен и существует опасность крупных денежных потерь в случае приобретения евро или доллара по столь высокому курсу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вечканов Г.С. Экономическая теория: учебник для вузов. 3-е изд. / Г.С. Вечканов. - СПб.: Питер, 2011. -512 с.

2. Журавлева Г.П. Экономическая теория / Г.П. Журавлева. - М.: Дашков и К, 2014, 934 с.

УДК 338.434

НАПРАВЛЕНИЯ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Д.А. Меркуль, студентка
М.А. Тихончук, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются разные точки зрения к определению государственной поддержки, основные направления, формы и методы государственной поддержки сельского хозяйства.

Ключевые слова: государственная поддержка, задачи государственной поддержки, принципы государственной поддержки, основные направления, формы и методы государственной поддержки.

В настоящее время большинство сельскохозяйственных организаций не могут за счет реализации собственной продукции получать доход, достаточный для расширенного воспроизводства. То есть возрастает значение такого направления аграрной политики как государственная поддержка.

Государственная поддержка, помогает, сельскохозяйственным организациям стабилизировать свою деятельность, а также улучшить свое экономическое состояние. Государство, не только выделяет денежные средства, но и следит за эффективность их использования.

Государственная поддержка – это часть государственного регулирования, которая представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемая правомочными государственными учреждениями. Также государственная поддержка объединяет такие составляющие, как административное и правовое воздействие и меры ограничтельного характера [3].

Каждый автор выражает свою точку зрения к понимаю государственной поддержки.

По мнению С.А.Шелковникова «государственная поддержка сельского хозяйства – это комплекс социально-экономических, законодательно-правовых и организационных мер, осуществляемых государством, направленных на устойчивое развитие аграрного производства и сельских территорий и обеспечивающих продовольственную независимость, безопасность и улучшение продовольственного обеспечения населения, а пищевой промышленности – сырьем» [11].

По мнению А.В. Крохта «государственная поддержка сельского хозяйства – это система бюджетного финансирования сельскохозяйственного производства, направленная на компенсацию части затрат не только реализованной, но и всей произведенной продукции и обеспечивающая его расширенное воспроизводство» [2].

Таким образом, на наш взгляд, государственная поддержка является неотъемлемой частью государственного регулирования любого развитого государства, направленная на финансирование сельхозтоваропроизводителей и обеспечивающая их расширенное воспроизводство на рынке. Система государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей формируется на основе следующих принципов:

1) право получать всем субъектам государственную помощь независимо от их формы собственности;

2) адресность государственной поддержки;

3) гарантированность государственной поддержки;

4) получение денежных средств из бюджета должны быть строго направлены на целевое использование;

5) эффективность использования бюджетных средств [11].

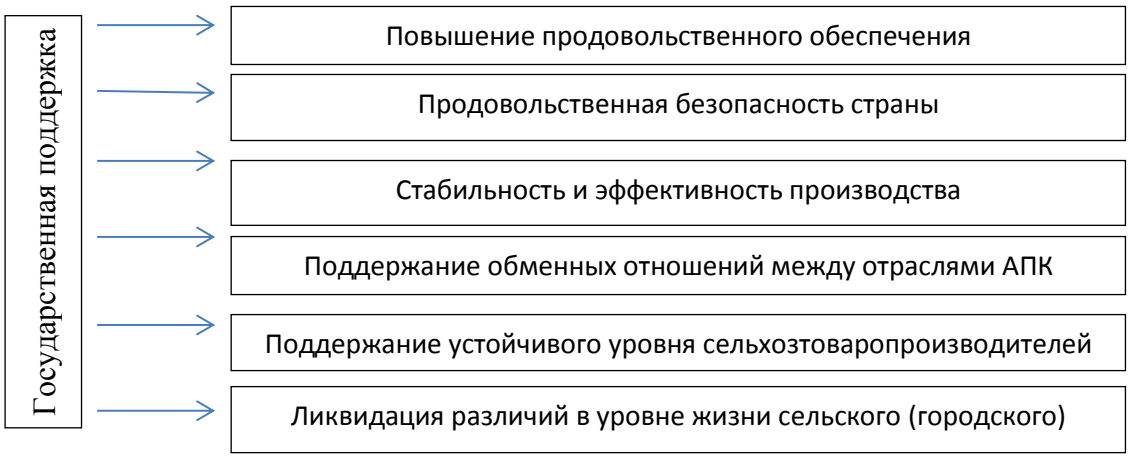


Схема 1 – Основные задачи государственной поддержки сельского хозяйства

Система государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей формируется на основе следующих принципов:

1. Право получать всем субъектам государственную помощь независимо от их формы собственности.

2. Адресность государственной поддержки.

3. Гарантированность государственной поддержки.

4. Получение денежных средств из бюджета должны быть строго направлены на целевое использование.

5. Эффективность использования бюджетных средств [11].

Организационно-экономический механизм, государственной поддержки, как важнейшая составляющая государственного регулирования, должна основываться с соблюдением следующих основных принципов:

1) выделяемые денежные средства, должны быть строго направлены на запланированные цели;

2) своевременное оказание помощи в решении неотложных проблем;

3) снижение рисков мер государственной поддержки, чтобы предотвратить потерю стабильности аграрного сектора;

4) целевой характер государственной поддержки;

5) адресность государственной поддержки;

6) государственная поддержка для всех сельскохозяйственных организаций;

7) гласность при планирование государственной поддержки, распределение денежных средств, их использование, учет и контроль;

8) гибкость государственной поддержки, при изменяющихся условиях;

9) прозрачность оказания государственной поддержки, с точки зрения движения денежных средств и с точки критерия ее оказания;

10) контроль за своевременным, целевым использованием и эффективность государственной поддержки [10].

Государственная поддержка устанавливается законом, проявляется в виде субсидий, субвенций по следующим основным направлениям:

1. Производство продукции животноводства и растениеводства.

2.Приобретение материально-технических ресурсов для сельскохозяйственного производства;

3. Социально-инженерное обустройство сельскохозяйственного производства [2].

В соответствие с федеральным законом №264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» государственная поддержка осуществляется по следующим направлениям:

1) развитие системы страхование рисков в сельском хозяйстве;

2) развитие животноводства и растениеводства;

3) развитие элитного семеноводства;

4) обеспечение производства продукции животноводства;

5) мероприятия по повышению плодородия почв;

6) обеспечение закладки многолетних насаждений и уход за ними;

7) обновление основных средств сельхозтоваропроизводителей [7, 9].

Формы государственной поддержки создают благоприятные организационно – экономические условия для товаропроизводителей, а также условия для эффективного использования предоставленных финансовых средств [10].

Формы государственной поддержки могут изменяться и трансформироваться, с учетом социально – экономического положения товаропроизводителей [6].

О.Н. Михайлюк выделяет три формы государственной поддержки сельскохозяйственных организаций:

1. Прямая (субсидирование кредитования предприятий, затрат на страхование, субсидии на затраты капитального характера).

2. Косвенная (льготное налогообложение, проведение товарных и закупочных интервенций на зерновом рынке).

3. Опосредованная (обеспечение благоприятных организационно-экономических условий функционирования сельхозпроизводителей) [4].

Прямая форма государственной поддержки (прямые бюджетные выплаты) напрямую воздействует на финансово-хозяйственную деятельность сельскохозяйственных организаций. К прямой форме поддержки относят: субсидии на сельскохозяйственное производство и материально-технические ресурсы, субсидирование процентной ставки по кредитам, выделение средств на поддержание аграрной науки и т.д. [11,8].

Субсидия – это безвозмездный платеж, предоставляемый сельскохозяйственным организациям, из государственного или местного бюджета и является некой льготой для организаций [5].

Субвенция – это платеж, предоставляемый сельскохозяйственным организациям из государства, выделяется на определенный срок и на конкретные цели. Иногда, подлежит возврату в случаи нецелевого использования, а также использования не в установленный срок [5].

Косвенная форма государственной поддержки – это осуществление воздействия на финансово-хозяйственную деятельность сельскохозяйственных организаций косвенными методами [11]. К данным форме поддержки относятся: льготное налогообложение сельхозтоваропроиводителей, введение единого сельскохозяйственного налога [8].

Опосредованная форма государственной поддержки – это укрепление своей позиции на продовольственном рынке через опосредованные формы, через программно-целевой характер, но не связанную впрямую с аграрным сектором, пополнение которой происходит за счет бюджетных средств уставного капитала ОАО «Росагролизинг» и ОАО «Россельхозбанк» [11].

Формы государственной поддержки могут изменяться, с учетом социально – экономического положения сельхозтоваропроизводителей [11]. Сельскохозяйственным организациям, оказывается государственная поддержка, в форме предоставления различных кредитов (беспроцентных, бюджетных и товарных, беззалоговых кредитов, субсидий на возмещение процентных ставок по привлеченным краткосрочным кредитам на пополнение оборотных средств, а также кредитом с льготным процентом) [1].

Форма прямой поддержки используется для поддержания и развития сельскохозяйственного производства (метод поддержки – субсидирование производства сельскохозяйственной продукции и сырья) [11].

Форма косвенной поддержки – направлена в основном на поддержание доходов сельхозтоваропроизводителей и позволяет компенсировать часть издержек, связанных с сельскохозяйственным производством [11].

Форма опосредованной поддержки – направлена на развитие рыночной инфраструктуры и развития рыночных отношений (метод – программно-целевой) [11].

Заключение

Государственное регулирование сельского хозяйства всегда остается в центре внимания государственных органов власти. Государственное регулирование сельского хозяйства – это сложный процесс воздействия государства на все субъекты хозяйствования с целью поддержания устойчивого уровня развития.

Главной составляющей государственного регулирования является государственная поддержка. Государственная поддержка остается неотъемлемым механизмом развития и поддержания сельского хозяйства. Поэтому, нужно совершенствовать государственную поддержку сельского хозяйства для лучшего её функционирования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Иванова Л.И. Современная система государственной поддержки сельскохозяйственных организаций // Л.И. Иванова, М.А. Федотова / вестник Алтайского аграрного университета. – 2011. – №10 (84). – 113-117 с.

2. Крохта А.В. Совершенствование системы государственной поддержки сельскохозяйственного производства на уровне региона (на примере Новосибирской области): дис. … канд. экон. наук:08.00.05/ Крохта Алла Владимировна. – Новосибирск, 2010. – 164 с.

3. Минаков И. А. Экономика сельского хозяйства: Учебник / И.А. Минаков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 352 с.

4. Михайлюк О.Н. Три формы – три важнейших элемента системы государственной поддержки сельского хозяйства // О.Н. Минайлюк / Аграрный вестник Урала. – 2009. – №6 (60). – 14-17 с.

5. Мохнаткина Л.Б. Трансферты как инструмент обеспечения региональной экономической безопасности // Л.Б. Мохнаткина / Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – №1 (176). – 93-100 с.

6. Панина М.А. Государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей: основные формы и экономическая эффективность // М.А. Панина / Журнал Аграрный вестник Урала. – 2009. – №2. – 33-36 с.

7. Руфф О.С. Развитие государственной поддержки крестьянско – (фермерских) хозяйств (на материалах Новосибирской области): автореф. дис. … канд. экон. наук:08.00.05/ Руфф Ольга Сергеевна. – Новосибирск, 2012. – 26 с.

8. Тахмасханов Х.Э. Государственная поддержка как механизм обеспечения устойчивого развития АПК Депрессивного региона (теория, методология, практика): автореф. дис. … д-р. экон. наук:08.00.05/ Тахмасханов Хасан Элимсултанович. – Москва, 2011. – 45 с.

9. Федеральный закон от 29.12.2006 N 264-ФЗ (ред. от 12.02.2015) "О развитии сельского хозяйства" (с изм. и доп., вступ. в силу с 13.08.2015) «КонсультантПлюс»

10. Фролова О.А. Формы государственной поддержки сельского хозяйства // О.А. Фролова, С.Ю. Васильева / Вестник НГИЭИ. – 2011. – № 4 (5) том 1. – 87-93 с.

11. Шелковников С.А. Формирование и развитие механизма государственной поддержки сельскохозяйственого производства в регионе (терия, методология, практика): дис. … д-р. экон. наук:08.00.05/ Шелковников Сергей Александрович. – Новосибирск, 2010. – 325 с.

УДК 338.434

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ (ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ)

Д.А. Меркуль, студентка
М.А. Тихончук, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются основные особенности государственного регулирования и поддержки с точек зрения зарубежного и отечественного опыта.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственная поддержка, субсидия, особенности государственного регулирования и поддержки в сельском хозяйстве (зарубежный и отечественный опыт).

В большинстве стран мира главным направлением экономики является государственное регулирование сельского хозяйства.Механизм государственного регулирования сельского хозяйства России отличается от зарубежных стран разнообразием экономических и финансовых инструментов, формами и методами их применения [10].

Основными целями государственного регулирования сельского хозяйства в развитых странах являются:

1. эффективное использование всех производственных факторов (рабочая сила);
2. повышение производства путем внедрения технологического процесса;
3. обеспечение занятости в сельском хозяйстве;
4. стабилизация рынка сельскохозяйственной продукции;
5. поставка продуктов в разумных ценах [13].

Главной составляющей государственного регулирования является государственная поддержка. Государственная поддержка сельского хозяйства – это система субсидирования из бюджета сельскохозяйственного производства, которая направлена на компенсацию части затрат всей произведенной продукции и обеспечивающая его расширенное воспроизводство [8].

Система государственной поддержки сельского хозяйства в зарубежных странах включает меры прямого и косвенного регулирования.

К мерам прямого регулирования относят:

1. выплаты при ущербе от стихийных бедствий;
2. выплаты за ущерб;
3. финансирование целевых программ;
4. прямые государственные компенсационные платежи [2].

Мера косвенного регулирования встречается почти во всех развитых странах.

К мерам косвенного регулирования относят:

1. льготное налогообложение;
2. сельскохозяйственное страхование;
3. льготное финансово – кредитное обеспечение;
4. ценовое регулирование на рынке продукции сельского хозяйства и продовольствия посредством поддержки внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию [2].

В развитых и развивающихся странах участие государства в сельском хозяйстве является обязательным условием экономики. Без государственной поддержки такие страны как США, Европейские страны, Западная Европа и другие не смогли бы подняться до высокого уровня.

В Европейских странах высокий удельный вес государственной поддержки занимает государственные субсидии [3].

Субсидия – это безвозмездный платеж, предоставляемый сельскохозяйственным организациям, из государственного или местного бюджета и является некой льготой для организаций. Субсидия мотивирует организацию для самофинансирования и развития в определенном и верном направлении. Субсидии могут быть: прямые и косвенные, а также в

натуральной и денежной форме. Субсидия может предоставляться любым получателям, так как она наивысшая форма трансферта [4].

Государственное регулирование сельского хозяйства в ЕС, финансируется не из бюджета государств или территорий, а из специального созданного финансового органа. На основании этого фонда осуществляются специально созданные программы.

Данные программы влекут за собой выполнение следующих функций:

1. максимально полное снабжение население продуктами питания собственного производства;

2. защита внутреннего продовольственного рынка (тарифы на импорт, административное регулирование, акцизы и т.д.);

3. обеспечение конкурентоспособности национальных производителей в международном разделении труда [6].

В странах ЕС залоговые и гарантированные цены находятся на сравнительно высоком уровне и обеспечивают определенный уровень дохода [9].

В США и Западной Европе государственное регулирование осуществляется через: льготное кредитование, прямые субсидии, налоговой, ценовой и инвестиционной политики [11].

В странах Запада применяются разнообразные методы государственного регулирования: ценовое и налоговое регулирование, финансово – кредитное обеспечение, и субсидирование (прямое) сельского хозяйства [13]. Где, основная цель проводимой политики – это поддержание доходности аграрного сектора.

В США основными целями регулирования являются два вида «цен поддержки» целевые (гарантированные) и залоговые цены.

Целевая цена (гарантированная) определена в основном на наиболее важные виды сельскохозяйственной продукции. Цена, обеспечивает фермерам уровень дохода для расширенного воспроизводства, которые ведут свое производство на уровне средних или пониженных затрат. Государство в конце года, погашает фермеру разницу между целевой ценой и ценой реализации, если вторая является ниже [11].

Залоговые цены применяются, для защиты фермеров при нестабильности аграрного рынка, когда фермерские цены падают ниже уровня, гарантируется минимальный размер дохода от реализации продукции. Государство при этом применяет залоговые цены, по которым фермер сдает свою продукцию в торгово – кредитную кооперацию. Если в течение указанного времени цены станут ниже залоговой, то фермер может выкупить свою продукцию. Если же фермер не сможет выкупить свою продукцию, то она становится собственностью товарно – кредитной кооперации [11].

Ценовое регулирование в США – это важнейший инструмент государственной поддержки сельского хозяйства. Регулирование цен, осуществляется в виде: правительственных закупок т.е. закупка необходимых товаров для государства за счет бюджета, импортных тарифов т.е. платежного баланса данной страны, экспортных субсидий т.е. один из методов стимулирования экспорта товаров [3].

Огромное внимание заслуживает опыт США по субсидированию сельского хозяйства. Бюджетные расходы в США на сельское хозяйство зависят от экономической ситуации: в годы кризиса субсидии существенно возрастают, а в стабильное время уровень государственной поддержки снижается [9].

Данные бюджетные средства финансируются на следующие программы:

1. сельскохозяйственные исследования;

2. поддержка цен;

3. субсидирование продовольствия и другие [9].

Основная цель аграрной политики США – это повышения уровня высококачественных сельскохозяйственных продуктов, поддержка сельскохозяйственных организаций на внешнем и внутреннем рынках [14].

В развитых странах (ЕС и США), в совокупной государственной поддержке сельского хозяйства высока доля бюджетных средств, что нельзя сказать про нашу страну [5].

Целью государственной политики сельского хозяйства в России создание условий для устойчивого развития производства, а также переработка продукции, формирование эффективного функционирования рынка продукции [1].

Российское законодательство в области сельского хозяйства опирается не на международные правовые акты, а на субъекты Федерации, т.е. разрабатывают мероприятия по поддержки сельского хозяйства самостоятельно.

Выделяют три различия в правовом регулировании государственной поддержки сельского хозяйства в России и за рубежом:

1. российское законодательство в сельском хозяйстве является неполным, а вводимые правовые акты непоследовательны;

2. действующий закон «О развитии сельского хозяйства» не позволяет определить ожидаемый объём государственной поддержки даже в краткосрочной перспективе;

3. правовое регулирование сельского хозяйства осуществляется более централизованно, т.к. федеральные законы (программы) имеют высокий уровень над национальными, также является более независимым, т.к. виды и объемы государственной поддержки не зависят от международных нормативов, а субъекты Федерации могут их дополнять [1].

Необходимость (особенность) государственной поддержки сельского хозяйства:

1.Сельское хозяйство, пожалуй, основная отрасль, которая связана с землей в качестве основного средства производства. Так как земля необходима для сельскохозяйственного производства и является ограниченным ресурсом, необходимо государственное вмешательство для введения правил землепользования, без государственного регулирования не возможно будет сохранение земли. Государство берет на себя обязанности по формированию земельных отношений и основную часть затрат, связанных с формирование инфраструктуры села, развития сельских территорий и т.д. [7].

2. Макконелл К.Р. говорил, что «сельское хозяйство считается оплотом чистой конкуренции в экономике и иной, несовершенной конкуренции». Таким образом, государственная поддержка необходима сельскому хозяйству. Низкодоходное сельское хозяйство, нуждается в государственной помощи, так как не способно участвовать в межотраслевой конкуренции.

3. Научно – технический прогресс в сельском хозяйстве развивается медленнее чем в промышленности. Поэтому необходим капитал для развития науки, поддержания научно – технического прогресса на высшем уровне, распространение зданий о сельском хозяйстве.

4. Сельское хозяйство является естественно – ограниченной отраслью, поэтому необходима система государственного мониторинга для поддержки, регулирования и вмешательства в действие рынка. Необходимость такого вмешательства, определяется тем, что в теоретическом плане есть низкая эластичность спроса и низкая эластичность поставок продовольствия и очень высокая эластичность цен.

5. В свободной рыночной экономике цены на товары растут быстрей, чем в регулированной экономике, что создает диспаритет цен между стоимостью товара и его ресурсом.

Таким образом, все вышеперечисленные особенности государственной поддержки являются неотъемлемой частью аграрной политики. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства в России и за рубежом имеет свои сходства и различия.

Основная цель любого развитого государства это стремление к поддержанию устойчивого развития сельского хозяйства и совершенствование его механизма.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеев А.А, Различия в правовом регулировании государственной поддержки сельского хозяйства в России и за рубежом // А.А. Алексеев / Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2009. – № 4. – 309-311 с.

2. Алексеева С.А. Отечественный и зарубежный опыт финансовой поддержки сельского хозяйства / С.А. Алексеева // Вестник финансового института. – 2010. – №3 – 34-41 с.

3. Логинова О.А, Опыт государственного регулирования аграрного производства за рубежом // О.А. Логинова / Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2012. – № 7 том 93. – 102-106 с.

4. Мохнаткина Л.Б. Трансферты как инструмент обеспечения региональной экономической безопасности // Л.Б. Мохнаткина / Вестник Оренбургского государственного университета. – 2015. – №1 (176). – 93-100 с.

5. Петрова С.Ю. Государственное регулирование агропромышленного производства с учётом опыта зарубежных стран // С.Ю. Петрова. О.А. Фролова / Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 4 (102). – 126-131 с.

6. Рыбаков, Ю.И. Определение направлений и объемов государственных воздействий на сельскохозяйственное производство (на примере Новосибирской области) // Ю.И. Рыбаков / [Электронный ресурс]. Новосиб. гос. аграр. ун-т. - Новосибирск, 2011. – 256 с.

7. Самыгин, Д. Ю. Бюджетная поддержка сельского хозяйства: планирование, контроль, анализ [Электронный ресурс] : монография / Д. Ю. Самыгин, Н. Г. Барышников. - Пенза : Изд-во ПГУ, 2010. - 248 с.

8. Судницын Д.А. Совершенствование механизма государственной поддержки молочного скотоводства (на материалах Алтайского края): дис. … канд. экон. наук:08.00.05/ Судницын Дмитрий Александрович. – Алтай, 2015 – 179 с.

9. Сорокин В. Формы и методы государственной поддержки сельского хозяйства // В. Сорокин. Прохорова Н. / Международный сельскохозяйственный журнал. – 2007. – №5. – 6-8 с.

10. Фролова О.А. Государственное регулирование сельского хозяйства: зарубежный опыт // О.А. Фролова. С.Ю. Васильева / Вестник НГИЭИ. – 2011. – № 5 (6) том 1. – 76-83 с.

11.Федорова, Н. В. Продовольственное обеспечение населения региона и проблемы эффективности сельского хозяйства и потребительской кооперации [Электронный ресурс]: Монография / Н. В. Федорова, В. Г. Федоров. - Дашков и К, 2011. - 204 с.

12. Шелковников С.А. Формирование и развитие механизма государственной поддержки сельскохозяйственого производства в регионе (терия, методология, практика): дис. … д-р.экон. наук:08.00.05/ Шелковников Сергей Александрович. – Новосибирск, 2010. – 325 с.

13. Шишкова Л.И. Государственная поддержка и регулирование агропромышленного комплекса Амурской области : автореферат: дис….канд. экон. наук : 08. 00 . 05 / – Благовещенск, 2004. – 190 с.

УДК 658.153

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Л.А. Мироненко, студентка
И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются основные элементы управления оборотным капиталом организации:

Ключевые слова: оборотный капитал, стратегии управления оборотным капиталом, показатели эффективности использования оборотных средств.

Управление оборотными средствами представляет собой действия по определению оптимального количества оборотных средств организации, их объема и структуры, источников финансирования оборотных средств и их структуры и соотношения между ними, а также осуществлением контроля над достижением организацией уровня планируемых показателей.

В управлении оборотным капиталом можно выделить следующие основные компоненты: управление запасами, управление дебиторской задолженностью и управление денежными активами [7].

Основными задачами управления запасами является определение оптимальной партии заказа и определение минимально необходимого объема запасов [3].

Оптимальная партия заказа рассчитывается в целях определения количества запасов, которое требуется для обеспечения производства при минимальных совокупных издержках хранения и организации поставок с учетом годовой потребности в производимом товаре.

Формула для определения оптимальной партии заказа имеет следующий вид (модель Уилсона):

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 * D * K}{H}}, \quad (1)$$

где D – затраты по размещению и выполнению одного заказа;

K – годовая потребность в запасах;

H – затраты по хранению единицы производственных запасов [2].

Основной процедурой оптимизации запасов – определения их минимальной величины, необходимой для непрерывного функционирования организации является нормирование.

Проведение нормирования начинается с определения нормы запаса по отдельным составляющим нормируемых оборотных средств. Норма является относительной величиной, отражающей размер запаса оборотных средств в днях. На основе величины нормы запаса товарно-материальных ценностей и их расхода рассчитываются частные нормативы оборотных средств в денежном выражении[7].

Управление дебиторской задолженностью предполагает следующие действия:

1. Осуществление контроля над дебиторской задолженностью, процессом ее образования и текущим состоянием на основе коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, определении доли сомнительных долгов и классификации дебиторской задолженности по срокам.

2. Определение основных аспектов кредитной политики организации (по срокам и условиям предоставления и погашения кредита, определению кредитоспособности дебиторов).

3. Осуществления контроля над отсроченной и просроченной дебиторской задолженностью на основе реестра старения дебиторской задолженности и проведение мероприятий по сокращению времени востребования долгов и снижения объемов безнадежных долгов [1].

Рассмотрим следующий элемент политики управления оборотным капиталом организации – управление денежными активами. Целью управления денежными активами выступает определение минимального или максимального количества денежных средств, необходимого для финансирования всех текущих операций организации [4].

Политика управления денежными активами предполагает следующие основные направления деятельности:

1. Определение оптимального размера остатка денежных средств на счетах организации, который будет использован для обеспечения текущих операций деятельности организации.

2. Согласование сроков денежных поступлений и выплат.

3. Разработка мероприятий по повышению скорости оборота денежных средств [5].

При управлении оборотным капиталом организации должно быть достигнуто наиболее оптимальное соотношение между ликвидностью и рентабельностью, поскольку при возрастании уровня оборотного капитала платежеспособность организации повышается, однако из-за дополнительных издержек на финансирование большего объема оборотного капитала снижается прибыль организации [3].

Рассмотрим основные методы управления оборотными средствами исходя из соотношения уровня доходности и риска.

Таблица 1 – Подходы к управлению оборотными средствами [6]

Подход	Реализация подхода	Соотношение доходности и риска
Запасы		
Консервативный	Образование большого количества запасов, являющихся резервными и страховыми, в случае сбоев в процессе поставок и прочими внеплановыми ситуациями	Минимальные риски возникновения простоев в производстве, но доходность деятельности снижена вследствие высоких издержек по хранению большого количества запасов
Умеренный	Резервы запасов формируются только на случай наиболее типовых сбоев	Доходность и риск находятся на среднем уровне
Агрессивный	Четкий график поставок. Минимальный уровень страховых резервов	Максимальная доходность, но при малейшем сбое поставок произойдет сбой в производстве продукции
Дебиторская задолженность		
Консервативный	Взаимодействие только с проверенными клиентами, минимальные отсрочки платежей. Жесткая политика в отношении кредита и инкассации	Невысокий уровень продаж, но потери от задержек по оплате товаров и просроченной задолженности минимальны
Умеренный	Стандартные условия поставки и оплаты	Доходность и риск находятся на среднем уровне
Агрессивный	Гибкие условия предоставления кредита, предоставление больших отсрочек	Объем продаж высок. Вероятность возникновения просроченной дебиторской задолженности высока
Денежные средства		
Консервативный	Большой остаток денежных средств на счетах	Все планируемые платежи проводятся вовремя
Умеренный	Средний размер страхового остатка. Инвестирование в наиболее стабильные финансовые активы	Доходность и риск находятся на среднем уровне
Агрессивный	Страховой остаток денежных средств на счетах минимален. Инвестирование свободных средств в высоколиквидные финансовые активы	Высокие риски не погашения краткосрочной кредиторской задолженности. Возможны потери из-за привлечения незапланированного краткосрочного финансирования

Выбор того или иного метода управления оборотными средствами зависит от условий, в которых функционирует организация: если поставки товаров и погашение дебиторской задолженности происходят без перебоев, целесообразно применять агрессивный метод – то есть создавать минимальный уровень резервов и инвестировать свободные средства в высоколиквидные финансовые инструменты. В обратной ситуации, следует придерживаться умеренной, либо консервативной политики управления оборотными средствами [6].

Рассмотрим основные показатели эффективности использования оборотного капитала.

Таблица 2 – Показатели эффективности использования оборотного капитала

Показатель	Порядок расчета	Экономическое содержание
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Коб = Qр / Фос	Число оборотов оборотных средств в год
Период оборачиваемости оборотных средств	Тоб = 360/ Коб	Длительность периода оборота оборотных средств
Коэффициент закрепления (загрузки) оборотных средств	Кзос = Фос / Qр	Количество оборотных средств в рублях, приходящееся на рубль выручки от реализации
Относительное высвобождение (вовлечение) оборотных средств	Ф выс. = Qр * (Тоб1 – Тоб2) / 360	Относительная экономия, либо перерасход финансовых ресурсов
Рентабельность оборотных активов	РА = ЧП/ $\bar{А}$	Сколько прибыли приходится на один рубль оборотных активов

Также одной из важнейших характеристик эффективности использования оборотных средств является продолжительность операционного и финансового циклов. Их сокращение свидетельствует об эффективном использовании оборотных средств, а увеличение говорит об обратной тенденции [2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоножкова Е.Ю. Управление дебиторской задолженностью / Е.Ю. Белоножкова, А.А. Игнатенко // Проблемы современной экономики –Междунар. науч. конф. в Челябинске, декабрь 2011 г. – С. 88-90.

2. Воронина М.В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина − М.: Дашков и К°, 2016. − 400 с.

3. Лебедева А.Д. Оценка и пути повышения экономической эффективности использования оборотного капитала / А.Д. Лебедева, А.О. Сальникова // Актуальные вопросы экономических наук. − 2014. − №41-2 − С. 110-121.

4. Липчиу Н.В. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях / Н.В. Липчиу, А.А. Юрченко // Научный журнал КубГАУ. − 2012. − №76 − С. 1038-1050.

5. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. − М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. − 224 с.

6. Сироткин С.А. Финансовый менеджмент: учебник / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. − М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 293 с.

7. Рыбина А.С. Управление оборотным капиталом / А.С. Рыбина // VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 2014 года. [Электронный ресурс] URL: https://www.scienceforum.ru/2014/420/34#

УДК 658.153

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Л.А. Мироненко, студентка
И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье анализируется эффективность использования оборотного капитала организации на примере СПК «Колхоз Гигант» Убинского района Новосибирской области.

Ключевые слова: оборотный капитал, запасы, дебиторская задолженность, показатели оборачиваемости оборотного капитала, рентабельность оборотного капитала.

От эффективного управления оборотным капиталом организации зависит ее финансовое состояние, устойчивость, прибыльность, ликвидность. При нахождении оборотного капитала на оптимальном уровне организация получает максимальную прибыль [2].

Проведем анализ эффективности использования оборотного капитала организации на примере СПК «Колхоз Гигант» Убинского района Новосибирской области.

Компания «СПК «Колхоз Гигант» действует с 18 ноября 2002 года. Основным видом деятельности является «Разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока».

Оценка эффективности использования оборотного капитала организации проводится посредством анализа состава и структуры оборотных активов, показателей оборачиваемости элементов оборотных активов, рентабельности оборотного капитала.

Проанализируем состав и структуру и динамику движения оборотных средств организации в период с 2012 по 2016 гг. Представим данные в таблице 1.

Таблица 1 – Состав и структура оборотных средств СПК «Колхоз Гигант» [1]

Наименование статьи	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		Прирост 2016 г. к 2012 г., %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Оборотные активы, всего	67 331	100	63 270	100	45 977	100	64 768	100	61 475	100	91,3
Запасы	61 388	91,2	58 131	91,9	40 792	88,7	59 851	92,4	56 024	91,1	91,3
Дебиторская задолженность	3 891	5,8	4 415	7,0	4 308	9,4	4 915	7,6	5 317	8,7	136,7
Денежные средства	2 034	3,0	12	0,0	8	0,0	2	0,00	9	0,0	0,4
Прочие оборотные активы	18	0,0	712	1,1	869	1,9	–	–	125	0,2	в 6 раз

На основании представленных данных можно сделать вывод о том, что общая величина оборотных активов за период сократилась на 8,7%. Данное сокращение вызвано прежде всего сокращением запасов на 8,7% и денежных средств на 99,6 %. Дебиторская задолженность возросла на 36,7%.

Наибольший удельный вес в составе оборотых активов занимают запасы – 91,1% в 2016 г. Наименьший удельный вес занимают денежные средства.

Рассмотрим показатели эффективности использования оборотных активов организации. Представим данные в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели оборачиваемости элементов оборотного капитала СПК «Колхоз Гигант» [1]

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2012 г.,%
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,01	1,05	1,28	1,00	1,05	103,9
Период оборачиваемости оборотных активов, дн.	356	343	281	360	342	96,1
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	19,23	16,5	16	12	12,98	67,5
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дн.	19	22	23	30	28	147,7
Коэффициент оборачиваемости запасов	1,01	1,27	1,51	1,09	1,18	116,8
Период оборачиваемости запасов, дн.	356	284	238	330	305	85,7
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,67	3,96	3,65	2,97	3,57	76,4
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дн.	77	91	99	121	101	131,2
Операционный цикл	375	306	261	360	333	88,8
Финансовый цикл	298	215	162	239	232	77,9

Общее ускорение оборачиваемости оборотных активов за период на 0,04 было достигнуто за счет ускорения оборачиваемости запасов на 0,17. Период оборачиваемости оборотых активов сократился на 14 дней, а период оборачиваемости запасов сократился на 51 день.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности равен 12,98 следовательно, почти 13 раз в среднем в течение года дебиторская задолженность превращалась в денежные средства. Период оборачиваемости увеличился на 9 дней за анализируемый период.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ниже коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, что является положительным моментом в деятельности организации.

Длительность операционного цикла сократилась на 42 дня, длительность финансового цикла сократилась на 66 дней, что также является положительной тенденцией для организации.

Итоговым показателем эффективности использования оборотного капитала выступает его рентабельность.

На основании модели Дюпона построим модель рентабельности оборотного капитала, используя показатели оборачиваемости оборотных активов и рентабельности продаж [3].

Модель рентабельности оборотного капитала будет выглядеть следующим образом:

$$Р_{ОА} = \frac{ЧП}{ОА} = Р_{п} * К_{об.ОА,} \quad (1)$$

где ЧП – чистая прибыль;

ОА – оборотные активы;

$Р_{п}$ – рентабельность продаж;

$К_{об.ОА}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

При помощи методики факторного анализа проанализируем взаимозависимость объемов выручки, показателей оборачиваемости оборотных активов и рентабельности оборотного капитала. Представим данные в таблице 3.

Таблица 3 – Факторный анализ рентабельности оборотных активов СПК «Колхоз Гигант» [1]

Показатели	2012 г.	2016 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	6 010	266
Среднегодовая величина оборотных активов, тыс. руб.	69 782	63 121,5
Выручка от реализации, тыс. руб.	70 472	66 396
Рентабельность продаж, %	8,5	0,4
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	1,01	1,05
Рентабельность оборотных активов, %	8,59	0,42
Изменение рентабельности оборотных активов – всего, %	–	-8,17
В том числе за счет изменения: – рентабельности продаж	–	-8,19
– оборачиваемости активов	–	0,02

На основании проведенного факторного анализа можно сделать вывод о том, что сокращение рентабельности оборотного капитала произошло главным образом из-за сокращения рентабельности продаж. За счет сокращения рентабельности продаж рентабельность оборотного капитала сократилась на 8,19%, за счет увеличения оборачиваемости рентабельность оборотного капитала возросла на 0,02%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что увеличение оборачиваемости оборотных активов ведет к росту рентабельности оборотного капитала, а снижение рентабельности продаж соответственно приводит к уменьшению рентабельности оборотного капитала.

В 2016 году рентабельность оборотного капитала составила 0,42%, следовательно на 1 рубль оборотных активов приходится 0,42 копеек чистой прибыли. Данный показатель свидетельствует о низкой эффективности использования оборотного капитала.

Для того, чтобы повышать общую рентабельность оборотного капитала необходимо повышать рентабельность продаж за счет увеличения прибыли, а также ускорять оборачиваемость оборотных активов за счет увеличения выручки от реализации, либо за счет сокращения величины оборотных активов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бухгалтерская финансовая отчетность СПК «Колхоз Гигант» за 2012-2016 гг.

2. Воронина М.В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина − М.: Дашков и К°, 2016. − 400 с.

3. Ковалева А.М. Финансовый менеджмент: Учебник / А.М. Ковалева; под ред. А.М. Ковалевой; изд. 2-е, перераб. и доп. − М.: НИЦ Инфра-М, 2013. − 336 с.

УДК 657.422

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ ВЫХОДА И ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

М.М. Монгуш, студентка
Т.С. Костина, студентка
Е.В. Убоженко, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье исследуются основы бухгалтерского учета и аудита выхода и продажи готовой продукции. Выявлено, что сельскохозяйственное производство имеет свою специфику, обусловленную влиянием естественных и социальных факторов, которая отличает его от остальных отраслей материального производства. Отмечена специфичность процесса реализации сельхозпродукции, оказывающего существенное влияние на уровень рентабельности сельскохозяйственного предприятия в целом, рассмотрены особенности аудита движения готовой продукции в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: готовая продукция, аудит выхода готовой продукции, аудит продажи готовой продукции.

В современных рыночных условиях повышается актуальность аудиторского контроля предприятий в целях подтверждения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, в части себестоимости проданной продукции, выручки от продажи продукции, финансового результата от продажи, отражаемого в ней, что определяет операции по выпуску и продаже готовой продукции как особый участок аудиторского контроля. Результативность процессов выпуска и продажи готовой продукции выступает необходимым условием эффективности деятельности коммерческих организаций.

Сельскохозяйственное производство имеет свою специфику, обусловленную влиянием естественных и социальных факторов, которая отличает его от остальных отраслей материального производства.

Во-первых, в сельскохозяйственном производстве предметами труда выступают живые организмы (животные), следовательно, целенаправленное воздействие на них является необходимым этапом производственного цикла, что приводит к его значительному удлинению по сравнению с производством продукции в иных отраслях и значительному влиянию на организацию бухгалтерского учета.

Во-вторых, в связи с тем, что выход готовой продукции напрямую зависит от сроков выращивания животных, организация учета выхода готовой продукции характеризуется повышенными требованиями. Поэтому бухгалтерский учет выхода готовой продукции сельского хозяйства отличается специфичными требованиями к его проведению, регламентированными действующими приказами министерства сельского хозяйства и министерства финансов Российской Федерации.

Кроме того, специфичен и процесс реализации (продажи) готовой продукции сельского хозяйства, оказывающий существенное влияние на уровень рентабельности сельскохозяйственного предприятия в целом.

Каждое предприятие сельскохозяйственного производства стремится обеспечить максимально своевременный и выгодный сбыт своей продукции, который будет способствовать оперативному расчету с кредиторами, своими сотрудниками, внебюджетными фондами, иными организациями и учреждениями, поэтому бухгалтерский учет выхода готовой продукции имеет огромное значение для современных сельхозпроизводителей. [1].

Учет движения готовой продукции животноводства, т.е. части материально-производственных запасов, предназначенной для продажи и являющейся конечным результатом производственного процесса, ведется предприятиями в натуральном и стоимостном выражении по поступлению готовой продукции на склад и ее отпуску со склада покупателям (заказчикам) в порядке реализации или при ином ее выбытии.

Учет готовой продукции животноводства ведется на активном счете 43 «Готовая продукция», субсчет 2 «Животноводство». По дебету данного счета отражается поступление продукции, а по кредиту – выбытие, реализация. Учет готовой продукции может производиться по фактической производственной себестоимости и по нормативной (плановой) себестоимости (с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» или без его использования).

Если учет готовой продукции ведется по фактической себестоимости, то оприходование готовой продукции (отражение по дебету счета 43) осуществляется по фактически сложившимся затратам на изготовление продукции.

Для учета выпущенной продукции за отчетный период в оценке по плановой (нормативной себестоимости), а также выявления отклонений ее от фактической производственной себестоимости в системе синтетических счетов предназначен счет 40. При этом применение счета 40 не является обязательным, данный счет используется организацией при необходимости.

Аудит готовой продукции и ее реализации имеет своей целью не только установление полноты оприходования готовой продукции, но и правильности исчисления выручки от реализации.

В этой связи основные задачи аудита поступления продукции собственного производства сводятся:

- к проверке состояния складского хозяйства, условий хранения и обеспечения сохранности продукции;
- к проверке полноты и своевременности ее оприходования;
- к проверке своевременности и полноты инвентаризации и принятых по ее результатам мер;
- к проверке реальности числящихся остатков готовой продукции на складе;
- к выявлению фактов растрат, недостачи и хищения продукции;
- к определению потерь, обусловленных естественными факторами и условиями хранения продукции и ее транспортировки;
- к установлению причин и должностных лиц, виновных в допущенных недостачах. [2].

Аудитор в процессе решения указанных задач должен установить правильность следующих параметров:

1. оформление документа на сдачу продукции из производства в места хранения;
2. отражение в бухгалтерском учете операций, связанных с выпуском готовой продукции;
3. расчет суммы отклонений фактической себестоимости от плановой и их списания;
4. составление бухгалтерских проводок по учету выпуска готовой продукции (работ, услуг);
6. отражение в учете результатов инвентаризации готовой продукции.

То есть аудитор в процессе проведения аудита выхода и продажи готовой продукции животноводства обязан проверить документы и на поступление, и на расход продукции, и составить баланс её движения. Тем не менее, многие методологические и методические вопросы учета и аудита выхода и продажи готовой продукции в настоящее время комплексно не изучены и находятся в стадии своего формирования и развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Гарифулин, К.М. Формирование и использование информации бухгалтерского учета для принятия управленческих решений: монография / колл. авторов. — М.: РУСАЙНС, 2016. — 126 с.

УДК 657

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

А.К.Нестеренко, студент
А.В.Шелепова,студентка
И.О.Утешева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрен ряд подходов к определению денежного потока организации, а так же будет выделена его подробная классификация, на основе различных признаков.

Ключевые слова: денежный поток, классификация денежных потоков, денежные средства организации.

В современной экономике объем денежных средств организации является необходимым условием функционирования. Определение оптимального размера денежных потоков при этом приобретает особую значимость. При этом особую значимость имеет определение оптимального размера денежных потоков. Недостаток оказывает негативное влияние на финансово-хозяйственную деятельность организации, а в частности повышается неплатежеспособность, снижается ликвидность, приводящая к убыточности и как следствие прекращение вообще.

Поэтому эффективно организованные денежные потоки организации являются важнейшим симптомом ее «финансового здоровья», предпосылкой обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов хозяйственной деятельности в целом.

Существуют различные подходы к определению и трактовке понятия «денежный поток», которые отражены в таблице.

Таблица 1 – Подходы к определению денежного потока.

Автор	Определение	Трактовка
Ковалева В.В.	Денежный поток в широком смысле	денежный поток характеризует множество распределенных во времени выплат (оттоков) и поступлений (притоков) [1]
	Денежный поток в узком смысле	денежный поток – это приток или отток денежных средств
Шуткина М.С. и Луговкина О.А.	Денежный поток	система финансовых операций в виде притока и оттока денежных средств, нацеленных на решение поставленных вопросов и достижение конкретных результатов в области текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации [2]
Смородинова Н.И.	Денежный поток	совокупность распределённых по отдельным интервалам поступлений и выплат денежных средств, создаваемых хозяйственной деятельностью организации, движение которых связано с факторами времени, риска и ликвидности [3]
Малых М.С.	Денежный поток как базовая экономическая категория	исходя из элементов денежного баланса, рассматривается как движение денежных средств, то есть поступления и выплаты за определенный период времени [4]

Таким образом, позиция Малых М.С. дает наиболее широкое определение данного понятия обобщая представленные выше позиции. Поэтому такое понимание денежного потока определяет его как базовую категорию в рыночной экономике, которая характеризует многие аспекты финансово-хозяйственной деятельности организации.

Денежные потоки организации могут быть классифицированы по тем или иным признакам. Классификация денежных потоков представлена на рисунке [4, с. 189].

Рисунок 1 – Классификация денежных потоков организации

По масштабам обслуживания процесса финансово–хозяйственной деятельности организации выделяются следующие виды финансовых потоков:

1. Денежный поток в целом по организации – это наиболее общий вид денежного потока, который соединяет в себе все виды денежных потоков, которые обслуживают процесс деятельности организации в целом;

2. Денежный поток по отдельным структурным подразделениям организации – такая классификация денежного потока организации определяет его как самостоятельный объект управления;

3. Денежный поток по отдельным хозяйственным операциям – в системе процесса экономической деятельности организации такой вид денежного потока определяется как первичный объект самостоятельного управления.

По видам хозяйственной деятельности выделяют следующие виды денежных потоков [4]:

1. Денежный поток по операционной деятельности – он определяется выплатами денежных средств поставщикам; исполнителям отдельных видов услуг, которые помогают процессу операционной деятельности; платежей организации в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды; прочими выплатами денежных средств, которые связаны с реализацией процесса операционной деятельности.

2. Денежный поток по инвестиционной деятельности – определяется направлением и получением финансовых средств, которые связаны с реализацией финансового и реального инвестиционного процесса, продажей ненужных основных средств и нематериальных активов и другие аналогичные потоки денежных средств, которые питают инвестиционную активность организации.

3. Денежный поток по финансовой деятельности – он определяется направлением и получением денежных средств, которые связаны с привлечением дополнительного капитала, получением краткосрочных и долгосрочных заемных средств, уплатой в денежной форме дивидендов и другие финансовые потоки, возникающие при внешнем финансировании финансово–хозяйственной деятельности организации [5].

По направленности движения денежных средств выделяют два основных вида денежных потоков:

1. Положительный денежный поток – определяет объем поступлений денежных средств в организацию от всех видов операций хозяйственной деятельности или приток денежных средств;

2. Отрицательный денежный поток – определяет объем выплат денежных средств организацией в процессе реализации всех видов его операций хозяйственной деятельности или отток денежных средств.

По методу исчисления объема выделяют следующие виды денежных потоков организации:

1. Валовой денежный поток – определяет всю совокупность поступлений или расходования денежных средств в исследуемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов;

2. Чистый денежный поток – определяет разницу между положительным и отрицательным денежными потоками (между поступлением и расходованием денежных средств) в исследуемом периоде времени в разрезе отдельных его интервалов.

По непрерывности формирования:

1. Регулярный денежный поток – Поступление дивидендов поток поступления или расходования финансовых средств по отдельным операциям хозяйственной деятельности (денежным потокам одного вида), который в исследуемом периоде времени реализуется постоянно по отдельным интервалам данного периода;

2. Дискретный денежный поток – определяет поступление или расходование денежных средств, которое связано с реализацией единичных операций хозяйственной деятельности организации в исследуемом периоде времени [6].

По уровню достаточности объема выделяют следующие виды финансовых потоков организации:

1. Избыточный денежный поток – определяет такой денежный поток, при котором поступления денежных средств значительно превышает реальную необходимость организации в целенаправленном их расходовании;

2. Дефицитный денежный поток – определяет такой денежный поток, при котором поступления денежных средств значительно ниже реальной необходимости организации в целенаправленном их расходовании.

По методу оценки во времени выделяют следующие виды денежного [4]:

1. Настоящий денежный поток – определяет денежный поток организации как единую сопоставимую его величину, приведенную по стоимости к текущему моменту времени.

2. Будущий денежный поток – определяет денежный поток организации как единую сопоставимую его величину, приведенную по стоимости к конкретному предстоящему моменту времени. Понятие будущий денежный поток может использоваться и как номинальная идентифицированная его величина в предстоящем моменте времени (или в разрезе интервалов будущего периода), которая служит базой дисконтирования в целях приведения к настоящей стоимости.

Денежные потоки организации в современной экономической системе во всех видах и формах являются важнейшим самостоятельным элементом финансового управления.

Можно сделать вывод, что рассмотренные понятие и классификация денежных потоков позволяет целенаправленно осуществлять процесс управления потоками денежных средств организации. Недостаток денежных средств оказывает отрицательное влияние на финансово-хозяйственную деятельность организации, а в частности снижается уровень платежеспособности и устойчивости организации, что может привести к возможному банкротству в недалеком будущем.

Отрицательным фактором избытка денежных средств является упущение возможной экономической выгоды. От того, какова структура денежных потоков в рамках отдельно взятой организации, а именно направленность положительных и отрицательных финансовых потоков от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, зависит эффективность управления организацией в целом, ее финансовое положение и перспективы финансовой деятельности. Процесс управления денежными потоками является именно тем механизмом, с помощью которого организации предоставляется возможность добиться запланированных финансовых результатов деятельности. Денежные потоки организации, эффективно организованные и оптимально регулируемые, являются важнейшим элементом системы функционирования его финансовой структуры в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно – практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 336 с.

2. Шуткина М.С. Рациональное управление денежными потоками как фактор финансового развития организации / М.С. Шуткина, О.А. Луговкина // Научный альманах. – 2016. – № 2 – 1 (16). – С. 396 – 401.

3. Смородинова Н.И. Управление денежными потоками организации / Н.И. Смородинова // Логистические системы в глобальной экономике. – 2016. – № 6. – С. 313 – 315.

4. Малых М.С. Денежные потоки в системе управления предприятием / М.С. Малых, З.И. Дахова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2016. – № 1 (57). – С. 187 – 196.

5. Кадырова И.В. Теоретические основы управления денежными потоками / И.В. Кадырова // Экономика и социум. – 2016. – № 5 – 1 (24). – С. 873 – 875.

6. Грызунова Н.В. Управление денежными потоками организации и их оптимизация / Н.В. Грызунова, М.Н. Дудин, О.В. Тальберг // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 1. – С. 67 – 72.

УДК 631.16:657

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А.К.Нестеренко, студент
А.В.Шелепова,студентка
И.О.Утешева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрен анализ денежных потоков организации, приведены направления по улучшению рентабельности продукции.

Ключевые слова: анализ, денежный поток, приток и отток денежных средств, чистый денежный поток.

В широком смысле, денежные поток – движение денежных средств, то есть поступления и выплаты за определенный период времени, нацеленных на решение поставленных вопросов и достижение конкретных результатов в области текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации[1].

Денежные потоки – это одни из центральных элементов жизнедеятельности организации, так как обслуживают осуществление всех хозяйственной деятельности во всех аспектах. Поэтому важную роль играет эффективное управление ими, которое позволяет:

1. Обеспечить финансовое равновесие организации.
2. Сократить потребности организации в заемном капитале.
3. Снизить риск неплатежеспособности организации и т.д.

Для эффективного управления денежными потоками необходимо проводит анализ.

Анализ движение денежных потоков проводился на основе бухгалтерской отчетности ЗАО «Политотдельское» Тогучинского района Новосибирской области.

Таблица 1– Составляющие денежного потока в ЗАО «Политотдельское»

Приток денежных средств	Отток денежных средств
Текущая деятельность	
– выручка от реализации товаров, работ и услуг; – прочие поступления, в т.ч. бюджетные субсидии и полученные страховые возмещения	– платежи поставщикам; – оплата труду работников; – уплата процентов по долговым обязательствам; – прочие платежи.
Инвестиционная деятельность	
-продажа внеоборотных активов	– приобретение, создание, модернизация, реконструкция и подготовка к использованию внеоборотных активов;
Финансовая деятельность	
- кредиты и займы	– возврат кредитов и займов

Основные направления притока и оттока денежных средств ЗАО «Политотдельское» наблюдается по операционной деятельности. Инвестиционная деятельность связана с приобретением имущества долгосрочного пользования и его реализацией. Финансовая деятельность призвана увеличивать денежные средства в распоряжении организации для финансового обеспечения текущей и инвестиционной деятельности.

Далее проведем горизонтальный анализ каждого из видов инвестиционной деятельности поорганизации (таблицы 2-4).

Таблица 2 – Горизонтальный анализ денежных потоков от текущих операций ЗАО «Политотдельское» за 2012-2016 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2015 г.	
						+;-	%
Поступление денежных средств:	186198	163845	199870	251519	271034	84836	145,56
в том числе: - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	162994	139834	158060	228755	234572	71578	143,91
- прочие поступления	23204	24011	41810	22764	36462	13258	157,14
из них: -бюджетные субсидии	14802	16785	25873	15324	24353	9551	164,53
- полученное страховое возмещение	740	-	5937	-	-	-	-
Расходование денежных средств	132595	132954	166136	174058	213922	81327	161,33
в том числе:- поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги	92568	90386	113016	126918	131755	39187	142,33
- на оплату труда работников	31978	32515	39078	44004	49974	17996	156,28
- проценты по долговым обязательствам	688	442	194	10	-	-	-
- прочие платежи	7861	9611	13848	3126	32193	24332	409,53
Чистый денежный поток	5303	30891	33734	77461	57112	3509	х

Сумма чистого денежного потока за рассматриваемый период увеличилась на 3509 тыс. руб. Положительная динамика чистого денежного потока по текущей деятельности характеризует масштабы роста финансового потенциала организации.

Рост расходования денежных средств обусловлен увеличением их расходования, связанного с оплатой труда работников на 17996 тыс. руб., оплатой поставщикам на 39187 тыс. руб. и прочих платежей на 24332 тыс. руб.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ денежных потоков от инвестиционных операций ЗАО «Политотдельское» за 2012-2016 гг. тыс. руб.

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2012 г.	
						тыс. руб.	%
Поступление денежных средств в том числе:	754	-	836	7	896	142	118,8
- от продажи внеоборотных активов	754	-	836	7	896	142	118,8
Расходование денежных средств в том числе:	24130	42598	32748	65525	50086	25956	207,6
- в связи с приобретением, созданием,	24130	42598	32748	65525	50086	25956	207,6

модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов							
Чистый денежный поток	-23376	-42598	-31912	-65518	-49190	-25814	0,5

Величина чистого денежного потока ЗАО «Политотдельское» за анализируемый период уменьшилась на 25814 тыс. руб. или 99,5%. Данное снижение величины чистого денежного потока по инвестиционной деятельности обусловлено тем, что за рассматриваемый период произошло незначительное увеличение поступлений денежных средств, в 2013 г. их не было совсем. Рост расходования денежных средств обусловлен увеличением их расходования, связанного с приобретением, модернизацией и подготовкой к использованию внеоборотных активов, на 2016 г. он составил 25959 тыс. руб.

Таблица 4 – Горизонтальный анализ денежных потоков от финансовых операций ЗАО «Политотдельское» за 2012-2016 гг. тыс. руб.

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2015 г. к 2012 г.	
						тыс. руб.	%
Поступление денежных средств в том числе:	-	-	-	2309	-	-	-
Расходование денежных средств в том числе:	1540	1541	1541	385	-	-1155	25,0
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	1540	1541	1541	385	-	-1155	25,0
Чистый денежный поток	-1540	-1541	-1541	1924	-	-1155	-25,0

Величина чистого денежного потока ЗАО «Политотдельское» уменьшился на 1155 тыс. руб., или 25,0% по состоянию на 2015 г. относительно уровня 2012г., расходование денежных средств прежде всего связано с погашением векселей и других долговых ценных бумаг на 25,0%. За 2016 г. организация денежного потока по финансовой деятельности не имела.

Таблица 5 – Показатели рентабельности денежных потоков от текущих операций ЗАО «Политотдельское» за 2012-2016 гг., %

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение 2016 г. к 2012 г.
Рентабельность актива по денежным потокам	1,50	7,86	7,68	15,41	9,96	8,46
Рентабельность собственного капитала по денежному потоку	1,79	9,16	8,83	17,54	11,18	9,39
Рентабельность чистого денежного потока	80,5	80,83	80,80	62,36	72,47	-8,03

Рентабельность продаж на основе денежного потока	3,11	21,74	20,0	35,0	23,1	19,99
Рентабельность поступивших денежных средств	22,9	15,24	13,64	19,20	15,27	-7,63

Итак, сумма чистого денежного потока ЗАО «Политотдельское» от текущих операций в динамике имеют положительную тенденцию. Сумма денежных потоков от инвестиционных операций за анализируемый период уменьшается, величина чистого денежного потока от финансовых операций так же имеет негативную тенденцию.

Так как у ЗАО «Политотдельское» рентабельным видом продукции является продукция растениеводства, в основном это – зерновые и зернобобовые культуры, то для повышения рентабельности продукции животноводства и соответственно увеличение денежного потока, можно предложить мероприятия по переработке мяса, которые повысят финансовые результаты по продукции животноводства.

К мерам урегулирования денежного потока относится регулирование денежного притока и оттока средств.

Увеличения денежного притока организации можно разделить на краткосрочные и долгосрочные. К первым относятся такие элементы как: продажа (сдача в аренду) внеоборотных активов; рационализация ассортимента; снижение дебиторской задолженности и др. В долгосрочной перспективе стоит рассмотреть следующие меры: дополнительная эмиссия акций (если организация занимает их выпуском); поиски инвестора или стратегического партнера.

Уменьшение оттока денежных средств также разделяется на краткосрочные – сокращение затрат, использование скидок и налоговое планирование, и долгосрочные – составление контрактов для получения скидок и отсрочки платежей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шуткина М.С. Рациональное управление денежными потоками как фактор финансового развития организации / М.С. Шуткина, О.А. Луговкина // Научный альманах. – 2016. – № 2 – 1 (16). – С. 396 – 401.

2. Серова С.Ю. Анализ движения денежных потоков / С.Ю. Серова // В сборнике: Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно – практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А. – Уфа, 2015. – С. 275 – 277.

3. Синядьев С.А. Поиск и мобилизация резервов роста чистого денежного потока организации / С.А. Синядьев, Э.Ю. Люшина // В сборнике: Приоритетные направления развития науки Сборник статей Международной научно – практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян А.А.. – Уфа, 2014. – С. 153 – 155.

4.Телегина О.В. Основные направления оптимизации денежных потоков организации / О.В.Телегина, И.В.Шалимов // Научный альманах Центрального Черноземья. – 2015. – № 1. – С. 68 – 70.

5. Фасхутдинова, М. С. Бюджетирование затрат на производство и продажи продукции животноводства / М. С. Фасхутдинова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 7. - № 3 (25). – С. 59 – 63

УДК 658.15

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

С.А. Никитенко, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены отечественный и зарубежный опыт оценки финансового состояния. Рассмотрены мнения зарубежных экономистов об оценке финансового состояния организации.

Ключевые слова: Финансовое состояние организации. Отечественный и зарубежный опыт оценки финансового состояния. Оценка финансового состояния. Анализ финансового состояния.

За рубежом проблемы оценки финансового состояния предприятия занимаются многие учёные. В основу системы создания или систем комплексного анализа деятельности организации практически каждый желающий может без усилий заполучить и те рисующие их данные функциональности организации.

За рубежом очень высок интерес к финансовым данным организации. Это связывают с тем что различные категории пользователей информации в той или иной степени заинтересованы в результатах финансовой деятельности организации.

На мой взгляд определение финансового состояния организации – это экономическая категория, которая отражает общее состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъектов хозяйствования к погашению долговых обязательств и саморазвитию на определённый момент времени. Основной составляющей информационной базы анализа финансового состояния организации является бухгалтерская финансовая отчётность, это система показателей отражающие имущественные и финансовое состояние организации на конкретную дату.

Основными задачами анализа финансово состояния организации являются следующие показатели:

– показатели платежеспособности.,

– показатели деловой активности.,

–показатель деятельности на рынке сотрудничества с финансовыми учреждениями.,

–показатели финансовой устойчивости и показатели качества управления.

Анализ финансово состояния организации дает нам картину для раз смотрение по каким конкретным направлениям надо проводить аналитическую работу также дает нам возможность выявление наиболее важных аспектов и позиции финансовом состоянии организации.

Результаты финансового анализа дают нам ответы на многие вопросы например какие важнейшие средства следует применять для улучшения финансового состояния организации в определённый период времени.

Также зарубежные экономисты считают что один из основных показателей платежеспособности, который является самым информативным коэффициентом покрытия, то есть коэффициент критической ликвидности в России. Данный коэффициент показывает насколько, раз ликвидные активы покрывают текущие обязательства. Причём если его числитель согласно зарубежной методикам можно строить от зависимости до ожидаемой ликвидности активов предприятия. Однако в России сомнительную дебиторскую задолженность нельзя отнести на убытки, что практикуется за рубежом поэтому показатели не будет достаточно объективным.

В 50-е 60-е годы Западные банки обращали достаточно много внимания на первый кайф первичный коэффициент покрытия (общий или текущей ликвидности), также западный учёные считали что данный коэффициент должен быть больше двух но научно исследования доказали несостоятельность это коэффициента.

В 1968-м году Вильям Бивер обнаружил что почти все пять предприятия-банкроты имели коэффициент покрытия больше двух в то же время предприятиях с коэффициентом покрытия меньше одного могли быть абсолютно платежеспособными ну например на примере японских компаний а предприятий с коэффициентом покрытия больше трёх может не расплатиться с долгами так как сроки погашения денежных стресс не будут совпадать со сроками платежей.

Также заметим, что в Российской Федерации данный показатель входит законодательно установленная система критериев определения неудовлетворительный структуры баланса не платежеспособности организации имеет нормальное ограничение более двух.

Но при этом зарубежные экономисты предложили вместо коэффициентов покрытия использовать показатели длительности самофинансирование.

Данный показатель показывает определённое количество дней в течение которых организация сможет функционировать и оплачивать счёта, даже если не будет никаких поступлений денежных средств на его счёт. При этом средний показатель для французских фирм – 90 дней.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1.Болюх М.А. Экономический анализ /М.А.Болюх ., В.З.Бурчевский /2011–352с.

2.Демко И.И. Сравнение отечественного и зарубежного опыта анализа финансового состояния организации.2013г.

УДК 658.15

ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

С.А.Никитенко, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены понятия финансового управления. Перечислены основные значения финансового анализа. Определены цели и задачи финансового анализа в организации. Рассмотрены объекты финансового управления.

Ключевые слова: Финансовый анализ. Финансовое управление. Финансовые отношения. Задачи финансового управления.

Финансовое управление – это совокупность приемов ,способов и методов, которые используются организацией для того, что бы минимизировать риск платежеспособности и повысить доходность.

С практической точки зрения финансовое управление – это совокупность методов и форм целенаправленного воздействия субъектов управления на использование и формирование финансовых ресурсов.

Главная цель финансового управления – это получение наибольшей выгоды от организации.

Основные задачи финансового управления:

Обеспечение достаточного объема финансовых ресурсов можно достигнуть путем определения общей потребности в финансовых ресурсах на предстоящий период, также путем максимизации объема финансовых ресурсов за счет внутренних источников, определения целесообразности привлечения внешних источников.

Основой целью финансового анализа организации является получение определенного числа приоритетных (наиболее представительных) показателей, которые дают объективную картину финансового состояния организации:

- динамика расчетов с дебиторами и кредиторами;
- изменения в структуре активов и пассивов;

– наличие чистого оборотного капитала на начало и конец исследуемого периода;

– величина прибыли и убытков, уровень рентабельности активов, собственного капитала и продаж;

– изменения в оборачиваемости активов и собственного капитала;

– максимальное обеспечение эффективного объема финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности предприятия.

Оптимизация структуры капитала предполагает контроль между собственным и заемным капиталом ,за тем что бы выполнялись обязательства перед кредиторами и инвесторами .

Так же, это целенаправленное перераспределение финансовых ресурсов между субъектами финансовой системы.

Объектами финансового управления выступают различные виды финансовых отношений:

– муниципальные финансы,
– финансы домашних хозяйств,
– государственные финансы,
– финансы хозяйствующих субъектов.

А в качестве субъектов выступают органы , специальные службы и подразделения различных объектов управления которые, называются финансовым аппаратом.

Аппарат управления финансами на общегосударственном уровне включает в себя все органы законодательной и исполнительной власти. В РФ к ним относятся Президент РФ, Федеральное собрание , Правительство РФ, и соответствующие органы федеральной исполнительной власти.

Вся совокупность методов управления финансами делится на две группы:

– административная
– косвенная (экономическая)

Так же разработка финансовой политики организации предполагает определение ее типа. Различают три типа финансовой политики организации по отношению к покупателям продукта:

– консервативный (Жесткий),
– умеренный
– агрессивный

Жесткий (или Консервативный) тип политики предприятия направляется на минимизацию кредитного риска. Механизмом реализации политики данного типа служит существенное уменьшение круга покупателей продукции в кредит.

Умеренный тип характеризует типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой или финансовой практики. При этом ориентируясь на средний уровень кредитного риска с отсрочкой платежа при продажи продукции.

Мягкий (или агрессивный) тип ставит приоритетной целью ставит максимизацию деятельности дополнительной прибыли. Все это происходит за счет расширения объема реализации продукции в кредит, не смотря на то, что уровень кредитного риска довольно высок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Батрин Ю.Д.Фомин П.А. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий // http://publish.cis2012.ru/

2. Фомин П.А. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных 2013г.

УДК 656.073

ЗАВИСИМОСТЬ ОБЩЕЙ СУММЫ ЗАТРАТ ПРИ ТРАНСПОРТИРОВКИ ГРУЗОВ ОТ ПРОТЯЖЕННОСТИ МАРШРУТА

И.С. Никулина, студентка
А.Ю. Стома, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается зависимость общей суммы затрат при транспортировки грузов от протяженности маршрута. В работе описаны основные статьи затрат при выполнении автомобильных грузоперевозок, а так же основные направления снижения затрат.

Ключевые слова: Транспортировка грузов, снижение затрат, эффективность грузоперевозок.

Большой вклад в решение основных проблем экономичес-кого развития страны вносит качественная работа транспортной инфраструктуры. Грузоперевозки связывают процесс производства и сферу обращения, также объединяют все виды экономической деятельности в единый комплекс. От производительности работы грузоперевозок напрямую зависят размеры запасов, сырья и материалов, объем товаров, емкость складов, баз и терминалов. Работа транспорта по перемещению продукции характеризуется не только количеством и составом перевозимых грузов, но и расстоянием грузоперевозки.

Транспортировка представляет собой совокупность действий, направленных на перемещение материальных ценностей в пространстве с применением характерных технических средств (автомобильный, железнодорожный, трубопроводный, воздушный и др.) и является компонентом технической инфраструктуры логистики [1].

Почти у любой организации в ходе ее хозяйственной деятельности возникает необходимость контролировать и правильно учитывать транспортные расходы, так как это непосредственно влияет на эффективность грузоперевозок. В таких случаях, независимо от перевозимых грузов, грузоотправитель требует осуществления круглосуточного мониторинга. Несмотря на большую популярность GPS навигации, в некоторых местах России спутниковая связь бывает недоступной.

Планирование маршрутов грузоперевозок специалистами помогает избегать такие места на пути следования транспортных средств с грузом и позволяет грузоотправителю в любой момент времени владеть информацией о местонахождении грузов. Также эффективность может зависеть от конструкции транспортных средств, используемых при выполнении перевозок. В то время как сама конструкция транспортных средств непосредственно влияет на затраты на горюче-смазочные материалы и на техническое обслуживание.

Транспортные расходы являются важным элементом логистических затрат. К логистическим затратам при транспортировке грузов относят:

– расходы на погрузку продукции на транспортные средства внутреннего перевозчика;

– оплата тарифов на погрузку груза на магистральные транспортные средства;

– оплата страхования груза при доставке;

– расходы по хранению продукции в пути и пунктах перегрузки;

– расходы по выгрузке груза в пункте назначения;

– расходы по доставке продукции со склада покупателя до пункта конечного назначения [3].

Основные статьи затрат при выполнении автомобильных грузоперевозок:

– затраты на горюче-смазочные материалы;

– затраты на техническое обслуживание;

– затраты на восстановление износа шин;

– затраты на амортизацию на восстановление парка;

– заработная плата водителям.

Важную роль в сокращении затрат играет сокращение средней дальности перевозок, так как она способствует уменьшению издержек по транспортировке. Сокращение средней дальности перевозок осуществляется путем планирования наиболее выгодного маршрута.

Предварительно выбранный оптимальный маршрут следования транспортной доставки способствует существенному сокращению расходов на перевозку без траты лишнего времени и доставке максимально возможного объема грузов, но он не всегда является самым коротким, так как передвижение транспорта может сопровождаться «заторами» на дорогах, а качество дорожного покрытия на многих магистралях оставляет желать лучшего. Все это приводит к повышенному расходу топлива, поломкам транспорта, а также увеличению времени на доставку груза [2].

Профессиональные логисты планируют маршруты доставки грузов с учетом всех необходимых факторов, включая и анализ областных особенностей.

Для примера рассмотрим организацию, занимающуюся транспортировкой грузов и имеющую собственный автопарк. Целью транспортных компаний является обеспечение безопасности перевозки груза, создание надлежащих условий его транспортировки и извлечение максимальной выгоды из грузоперевозки. Как правило, разрабатывается несколько вариантов логистических схем с учетом требуемых сроков доставки, специфики груза (его параметров, веса, назначения), вида транспортного средства, состояния дорог, пунктов пересечений с другими государствами, таможенным оформлением и других факторов, непосредственно влияющих на процесс грузоперевозки.

Таблица 1 – Имеющиеся данные по 8 маршрутам.

№ маршрута	Затраты на транспортировку, руб.	Расстояние, км.
1.	650	100
2.	775	120
3.	890	140
4.	970	150
5.	1060	160
6.	1120	170
7.	1316	180
8.	1480	200

Используя данные таб.1, построим поле корреляции и сформулируем гипотезу о форме связи.

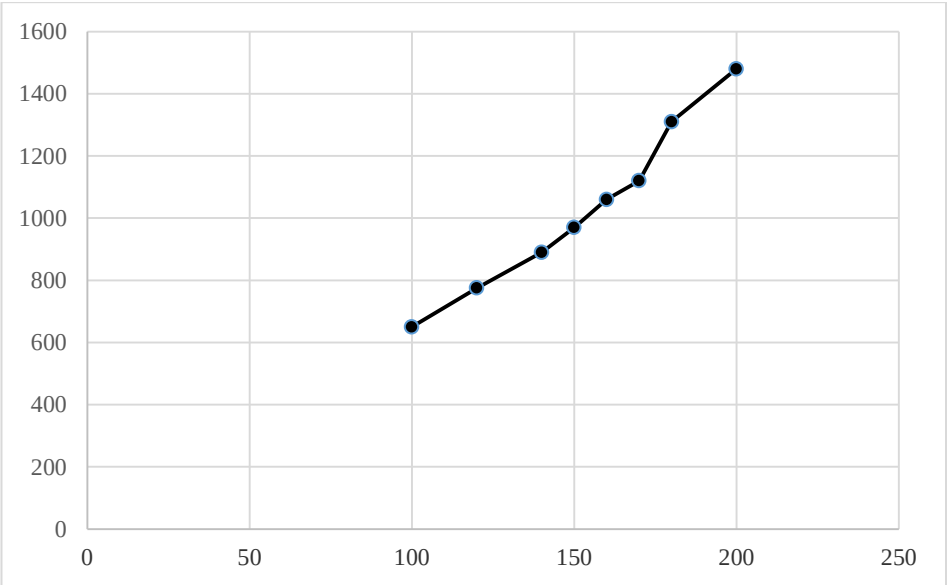


Рисунок 1 – Поле корреляции

По данным рисунка 1 можно сказать о том, что форма связи прямая и, что с увеличением расстояния затраты на транспортировку повышаются. Поэтому необходимо определить основные направления снижения затрат.

Основными направлениями снижения затрат на транспортировку являются:

– снижение затрат на топливо посредством выбора оптимальных мест заправки с учетом стоимости топлива в различных странах, регионах, а также разрешенного объема ввоза и вывоза топлива;

– снижение затрат путем нормирования времени выполнения рейса; оптимизация маршрута передвижения.

При выборе маршрута большое значение будет иметь качество дорожного покрытия, возможные ограничения по пути следования (заторы, ограничения скорости и снаряженной массы транспорта), расстояние к другим пунктам по пути следования транспорта. В последние годы в логистике все чаще стали использоваться различные методы определения оптимального пути (например, так называемая «задача коммивояжера»). Оптимизационная постановка задачи относится к классу очень трудных задач. Степень сложности планирования маршрутов при грузоперевозках автомобилями определяется типом грузов, например, крупногабаритные грузы требуют выполнения грузоперевозок нестандартными маршрутами движения.

Сложность предварительного расчета маршрутов перевозки грузов также зависит от длины пути следования грузов. А при составлении маршрутов для международных грузоперевозок специалисты учитывают расположение наиболее удобных таможенных пунктов и возможные пути для пересечения границ государств. Тщательное планирование маршрута грузоперевозок позволяет существенно сократить время доставки грузов. Такая экономия времени может составлять несколько суток, а порой и недель. А для выполнения грузоперевозок различных грузов в десятки мест ежедневно невозможно обойтись без помощи специалистов отделов маршрутизации, которые помогают осуществить более быструю и выгодную доставку. Именно правильная организация и расчет маршрута перевозки грузов обеспечивают успех качественной и своевременной доставки.

Возможности картографии (моделировании и отображении пространственного расположения, сочетания и взаимосвязи объектов) и автоматизации в решении подобных задач могут помочь трейдерам снизить затраты на транспортировку:

– снижение расходов на дорожные сборы за счет выбора оптимального маршрута, а также применение смешанных автомобильно-морских, автомобильно-железнодорожных сообщений;

– использование качественной современной техники. Она не требует больших капиталовложений, а также позволяет совершать наименьший расход топлива;

– отказ от сомнительных заказов;

– тщательная организация перевозки и работа транспорта. Так, например, при заказе на большое расстояние в обратную сторону транспорт не должен ехать пустым, по возможности нужно найти груз и в обратном направлении;

– использование средств CPS-мониторинга передвижения транспорта [2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Миротин, Л.Б. Транспортная логистика: учебник / М.: Экзамен, 2003. – 512 с.

2. Федяшова Ю. В., Андрианова Н. В. Пути снижения затрат на транспортировку напредприятии // Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы: сборник статей международной научно-практической конференции (15 мая 2015 г., г. Уфа) в 2 ч. Ч.1/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С.124 - 127.

3. Затраты на транспортировку [Электронный ресурс] – http://www.transportall.ru/info/logistics/401/2471.html. (дата обращения: 19.062017г.)

УДК 658.7(571.14)

СОСТОЯНИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.В. Осипова, студент
С.Г. Чернова, к.э.н., доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Новосибирск является логистическим центром западной сибири с большим потенциалом развития, по этой причине практически любой организации, которая планирует осваивать сибирский регион, необходимо здесь удобная складская недвижимость. Рынок складской недвижимости в регионе Новосибирской области достаточно разнообразен, каждый может найти складское помещение по своим требованиям и финансовым возможностям.

Ключевые слова: рынок складской недвижимости, логистика складирования, арендная ставка складских помещений.

Рациональное ведение складского хозяйства – главное правило успешного управления товарно-материальными ценностями. Складское хозяйство любой компании является звеном в системе управления, которому надо уделять особое внимание. Согласно концепции логистики: между производством, транспортом и потребителями всегда должны быть складские объекты, предназначенные для сглаживания неравномерных циклов производства, потребления и функционирования различных видов транспорта. В связи с этим в общем процессе продвижения материальных потоков по логистическим цепям от производителя к потребителю необходимо учитывать наличие сети различных систем хранения и переработки продукции [1].

До 2000-х годовпотребность вскладских помещениях в регионебыла достаточно низкой. В настоящее время, складская недвижимость – это один из самых перспективных секторов рынка, развивающийся вместе с бизнесом торговых и производственных организаций. Основным стимулом для развития данного направления послужил приход федеральных торговых операторов, обеспечивших спрос на площади высоко класса для хранения. Эксперты отмечают, что в г. Новосибирске темпы строительства и сдачи новых складских объектов не снижаются, уже сейчас успешно реализуется порядка 15 проектов крупных логистических комплексов. Объем строящихся площадей по Новосибирской области в настоящий момент составляет около 250 тыс. м².

Распространеннымипроблемами при организации деятельности эффективного складского хозяйствасчитаются:

–выбор количества,типа и мощности складов;

–полезное использование складскихплощадей;

–повышение оперативной эффективности (снижениеколичества операций с товаром);

–создание условий для эффективной работы;

–уменьшение издержек.

Новосибирская область – город с налаженной транспортной развязкой. В регионе пересекаются: Западно-Сибирская железная дорога, автомобильные дороги федерального значения,так же в ближайшие годы войдет в эксплуатацию «Восточный обход» который замкнет кольцевую транспортную развязку вокруг города, воздушные трассы международного, федерального и регионального значения, судоходная река Обь –связующее звено районов Крайнего Севера, северных районов Томской и Тюменской областей с южными районами Западной Сибири.

В пределах городской черты областного центра действуют 26 железнодорожных станций и остановочных пунктов, в том числе крупная сортировочная железнодорожная станция – «Инская» и крупный контейнерный терминал – станция «Клещиха»; речной порт, речной вокзал и восемь речных остановочных пунктов на Оби.Действует международный аэропорт Толмачёво, который обслуживает 60-70 рейсов в день, включая 20 международных.

Планируется создание необходимой логистической и таможенной инфраструктуры для обслуживания контейнерного грузопотока из Юго-Восточной Азии в Европу. Обсуждается вопрос строительства автомобильной магистрали из Китая и открытие Транс-Корейского железнодорожного коридора с выходом на Транссибирскую магистраль.

Складское помещение является важнейшим элементом логистической системы любойорганизации. При выборе склада необходимо ориентироваться в его классификации, что позволит подобрать объект, отвечающий необходимым требованиям.

Рынок складских помещений г. Новосибирска характеризуется несоответствием между существующим спросом на качественные помещения с одной стороны и отсутствием предложения с другой[2].

Наиболее распространенный объем складских помещений представлен объектами класса С и D. Эти помещения находятся на территории бывших производственных объектов, заводов, которые в большинстве своем сконцентрированы в одной из промышленных зон в пределах города.

Класс А на данный момент представлен несколькими объектами: «Новый логистический комплекс–Логистический парк Сибирь», общая площадь которого составляет 10 000 м^2, Siblogix– общая площадь 10 850 м^2 и складским комплексом «Сибирский грузовой терминал» – 17 500 м^2.

Что касается близлежащей территории от города, то в настоящее время можно наблюдать полное отсутствие складских объектов.

Около 70 000 – 90 000 м^{2}имеющихся складских площадей класса В представлены проектами компании «Машкомплект»[3].

Так же стоит отметить, что на рынке присутствуют складские площади низкого качества, которые сданы арендаторам либо используются компаниями «под свои нужды». Ориентировочное количество таких площадей в городе оценивается на уровне 280 000 м^2.

Средняя удельная цена предложения складов к продаже в первом квартале 2016 года составляет 37,9 тыс. руб./м², что на 6,3% меньше, чем в 4 квартале 2015 года. По сравнению с докризисным максимумом в 3 квартале 2013 года средняя удельная цена предложения складов уменьшилась на 20,8%. Наибольшее количество складской недвижимости на продажу наблюдалось в Ленинском районе – 27%. Но это вдвое меньше аналогичного показателя в 2015 года. На втором месте Кировский район – 22%, немного отстают Дзержинский и Октябрьский районы – по 16% (табл. 1).

Таблица 1 – средняя цена и количество предложений на складские помещения по районам г. Новосибирска за 2016г., тыс. руб./м^2.

Район города	Средняя арендная ставка, руб/м^2	Средняя цена тыс. руб.
Октябрьский	262	29,33
Калининский	308	23,00
Ленинский	196	21,33
Железнодорожный	295	20,67
Советский	263	20,00
Кировский	193	16,61
Дзержинский	215	14,33
Первомайский	145	14,00
Заельцовский	222	12,00
По Новосибирску	226	19,23

В Октябрьском районе зафиксированы наиболее высокие цены. Этот район приближен к центру, что является приоритетом для компаний, перевозящих грузы в черте города.

Наибольшее число предложений складских помещений к продаже – это объекты площадью от 100 до 300 кв.м. (26%). Немного меньше (22%) предложений складских помещений площадью от 500 до 1000 м^2.При этом наиболее высокие средние удельные цены – на объекты площадью 300-500 м^2. Такие объектыпредлагаются в Октябрьском районе. В

составе предложения складов к продаже теплые помещения составляют 70% от общего объема предложения. В целом понижение средних арендных ставок идет по всем объектам. Средняя удельная цена предложения к продаже для теплых складов составляет 20,9 тыс. руб./м^2, что на 6% меньше, чем в 4 квартале 2014 года. Для холодных складов средняя удельная цена предложения к продаже уменьшилась на 8% и составляет 16,6 тыс. руб./м^2.

Средняя арендная ставка предложения складов в аренду в 2016 г. составила 227рублей.

Наибольшее количество предложений складской недвижимости в аренду было выставлено в Ленинском районе – 30 %. На втором месте Октябрьский район – 21%. Это связанно с тем, что основные складские помещения располагаются на территориях бывших промышленных зон вдоль крупных транспортных магистралей.

В настоящее время транспортно-логистическая инфраструктура, сформированная в Новосибирской области, считается самой развитой в Западно-Сибирском регионе. Тем не менее, прогнозируемый рост грузопотока и развитие производства и хозяйственной деятельности предъявляет повышенные требования к дальнейшему развитию складской логистической инфраструктуры. Уже сегодня, очевидно, что вслед за новым дорожным строительством прилегающие к дорогам земельные участки начинают активно использоваться под размещение складских комплексов – как для личных нужд организаций, так и для сдачи складов в аренду.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брусиловский В.Е. Интеграция авиакомпаний // Приватизация и акционирования на воздушном транспорте России: опыт, проблемы, пути решения. – М.: 2013. – 714 с.

2. Чернова С.Г. Планы и реальность складской логистики в Новоосибирской области./Материалы V Международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева, 75-летию образования Красноярского края (4-5 февраля 2010, г. Красноярск), 2010. –С.413-415

3. Антоненкова А.В. Сравнительный анализ современного информационного обеспечения в логистической деятельности / Славянский форум, 2015. No3 (9). С. 20 –28.

УДК 338.434/631.12

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

М.С. Петухова, магистрант
С.А. Шелковников, д-р экон. наук, проф.
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Основной тренд средне- и долгосрочной перспективы развития отечественного сельскохозяйственного производства – это его интенсификация, которая заключается во внедрении новых, более эффективных способов ведения производства (точное земледелие, развитие селекции в целях улучшения свойств растений и т.д.). Без применения новых технологий, высокопроизводительной сельскохозяйственной техники Россия навсегда отстанет от экономики развитых стран.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство, интенсификация, субсидии, сельхозтехника

Проблема российского сельскохозяйственного производства заключается в его экстенсивности. Дешевизна сельхозугодий привела к такой ситуации, при которой выгоднее расширять угодья, чем повышать урожайность сельхозкультур. Такое расширение

производства не приводит к технической модернизации отрасли и повышению эффективности сельскохозяйственного производства, а уходит на увеличение нагрузки на технику, росту затрат на основное производство и несоответствующему увеличению выручки от реализации. Вследствие чего происходит снижение уровня окупаемости затрат, и сельхозпроизводители с трудом обеспечивают только простое воспроизводство (рисунок 1).

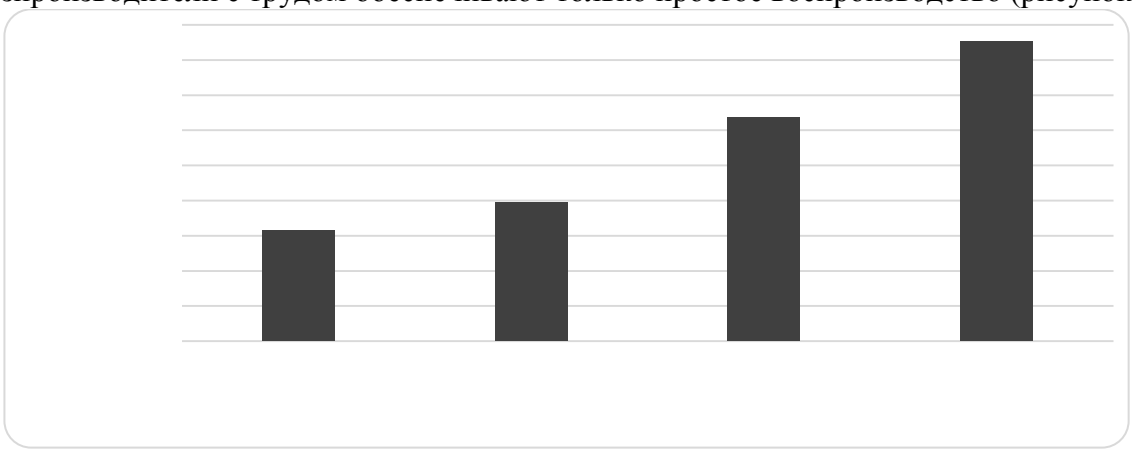


Рисунок 1 – Современный уровень господдержки и расчётные ее уровни для обеспечения трех типов воспроизводства, тыс. руб.

Современный уровень государственной поддержки сельхозпроизводства Новосибирской области обеспечивает лишь простое воспроизводство, для расширенного воспроизводства сумму господдержки необходимо увеличить в 1,7 раза (до 6890 млн руб.), для инновационного воспроизводства – в 2,3 раза (до 9112,2 млн руб.)[2].

В современных условиях, когда Россия получила возможность для развития отечественного сельского хозяйства без вмешательства импортной сельхозпродукции, материально-техническая база играет важную роль в этом процессе, так как возросший спрос на российскую сельхозпродукцию повысил нагрузку на сельскохозяйственную технику, которая в настоящее время находится в довольно изношенном состоянии. Поэтому необходимо создать условия для скорейшего технического перевооружения агропромышленного комплекса страны и главную роль здесь должно сыграть государство, обеспечив сельхозорганизации приемлемыми условиями приобретения сельскохозяйственной техники.

В развитии отечественного сельскохозяйственного производства на первом месте находятся проблемы недостаточного финансирования отрасли и неэффективности механизмов государственной поддержки. Можно предложить два варианта выхода из этой ситуации: либо увеличение суммы господдержки, либо совершенствование ее механизмов в целях повышения эффективности. Второй вариант, ввиду вступления России в ВТО, является более походящим для повышения эффективности сельскохозяйственного производства. В тоже время нельзя просто увеличить объёмы финансовой поддержки сельхозтоваропроизводителей и ждать, когда же повысится эффективность их производства. Необходимо использование механизмов предоставления субсидий, которые также будут направлены на интенсификацию отрасли [3].

Нами предлагается применение механизма господдержки, основанного на предоставлении субсидии на увеличение урожайности сельскохозяйственных культур. Сельскохозяйственный товаропроизводитель разрабатывает бизнес-план, в котором показывается, что выделение определенной суммы поддержки, приведет к росту урожайности сельхозкультур, и как в результате изменится эффективность производства. Мероприятиями в бизнес-плане могут выступать применение минеральных удобрений, специальных кормов, приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования. То есть увеличение объемов производства будет происходить посредством интенсивных факторов (рисунок 2).

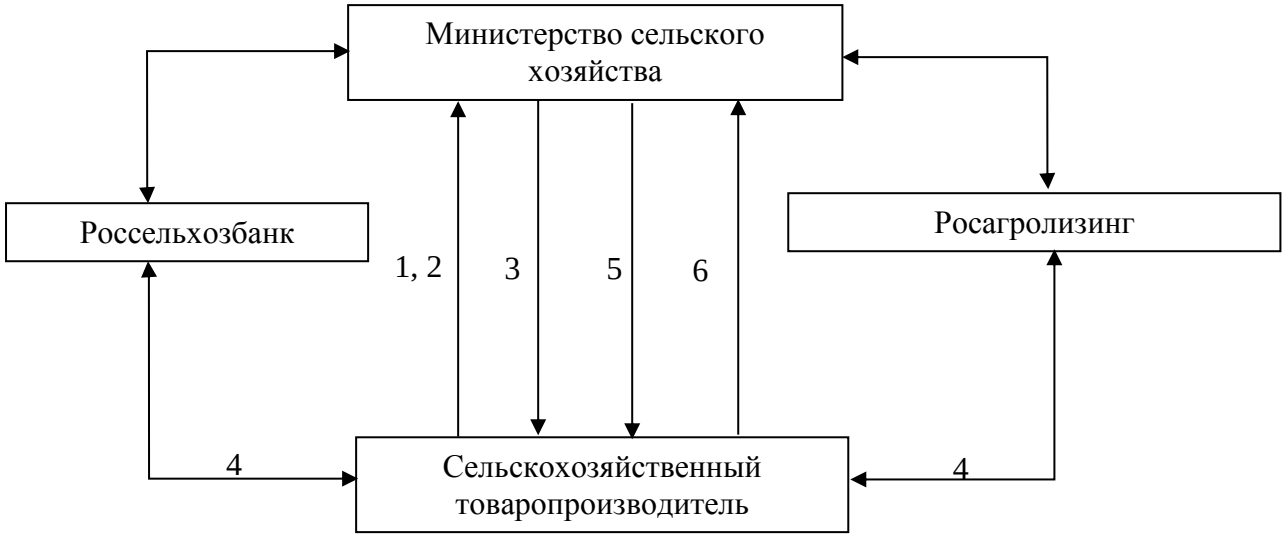


Рисунок 2 – Механизм государственной поддержки интенсификации сельскохозяйственного производства

1. Сельскохозяйственным товаропроизводителем представляется в исполнительный орган местного самоуправления муниципального района установленный комплект документов. Помимо документов товаропроизводителем предоставляется бизнес-план. Бизнес-план должен содержать четко обоснованные расчеты предлагаемых мероприятий по увеличению урожайности сельскохозяйственных культур: прогноз по затратам, объему производства, основным финансовым показателям работы сельхозорганизации.

2. Органы местного самоуправления проверяют предоставленные документы на комплектность и правильность оформления. При положительном исходе проверки, документы отправляются в Министерство сельского хозяйства Новосибирской области.

3. При соответствии предоставленного комплекта документов установленным образцам и правильно рассчитанного бизнес-плана Минсельхоз перечисляет на счет муниципального района авансовый платеж (50% от всей предполагаемой суммы субсидий). Залогом для перечисления авансового платежа является имущество товаропроизводителя. Далее авансовый платеж перечисляется на счет сельскохозяйственной организации.

4. Сельскохозяйственный производитель начинает осуществлять все запланированные мероприятия: приобретает за собственные средства, в лизинг или кредит необходимую сельскохозяйственную технику.

5. После истечения календарного года с момента приобретения сельскохозяйственной техники или оборудования сельхозпроизводитель предоставляет в орган местного самоуправления отчет о достижении планируемых в бизнес-плане показателей урожайности и других показателей финансово-хозяйственной деятельности. Если все показатели достигнуты, то на счет сельскохозяйственного производителя перечисляется оставшаяся сумма субсидии (50%).

6. В случае недостижения планируемых показателей (не по причине стихийных бедствий, природно-климатических условий) сельскохозяйственный товаропроизводитель обязан обеспечить полный возврат предоставленной субсидии.

Размер субсидии определяется по следующей формуле:

Субсидия = Δ Урожайности * Площадь посевов * Себестоимость 1 га посевов.

Δ Урожайности = Уровень урожайности после обновления МТБ - Уровень урожайности до обновления МТБ.

Увеличение объемов производства и повышение его рентабельности и окупаемости возможно только при ведении интенсивного сельхозпроизводства. Да, при таком производстве количество рабочих мест будет сокращаться, повысится спрос на высококвалифицированных специалистов, отток сельского населения не уменьшится. В тоже время заинтересованность выпускников аграрных вузов в работе в организациях, которые ведут интенсивный способ производства будет повышаться. Отток сельского населения из

сел заменится притоком молодёжи в село. Время больших деревень уже прошло, в настоящее время, на базе старых колхозов необходимо создание новых современных сельскохозяйственных организаций, ведущих интенсивное производство. Такие организации будут иметь финансовые возможности для развития социальной инфраструктуры на территории, близлежащей к организациям, что будет еще одним стимулом к повышению заинтересованности молодых выпускников к работе в селе [4].

В тоже время, темпы интенсификации не должны полностью истощить почву, снизить ее плодородие – интенсификация должна проводиться с сохранением экологического баланса (адаптивная интенсификация).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы: Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. №717 // [Электронный ресурс]. URL: http://mcx.nso.ru/Documentation/Documents/ВЦП%20в%20ред.%20приказа%20№53-нпа%20от%2027.05.2014.doc (дата обращения: 04.05.2017).

2. Петухова М.С. О государственной поддержке сельского хозяйства / Сборник тезисов работ участников XI Всероссийского конкурса молодежи образовательных и научных организаций на лучшую работу «Моя законотворческая инициатива» // Под редакцией А.А. Румянцева, Е.А. Румянцевой. – М.: Государственная дума ФС РФ, НС «ИНТЕГРАЦИЯ», 2016. – С. 349-350.

3. Петухова М.С. Оценка эффективности государственной поддержки технической модернизации сельского хозяйства/ С.А. Шелковников, М.С. Петухова// Экономика и бизнес. Теория и практика. - №1. – 2015 г. – С. 122-125.

4. Шелковников С.А. Роль государства в обеспечении развития аграрного производства / С.А. Шелковников, А.Т. Стадник, А.В. Крохта // Роль управления в формировании устойчивого социально-экономического развития территорий: сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых (21 мая 2010 г.). – Новосибирск. – 2010. – 76 с.

УДК 656

АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ В РОССИИ

А.П. Печатнова, студентка
Г.Е. Расулова, студентка
В.В. Цынгуева, старший преподаватель
Новосибирскийгосударственныйаграрный университет

Аннотация: Состояние и функционирование транспортной системы оказывает влияние на развитие как России в целом, так и отдельных звеньев экономики. В данной статье были выявлены основные проблемы и проведён анализ современного состояния транспортных систем России, а так же её сравнение с другими странами.

Ключевые слова*:* транспортная система, транспорт, транспортная инфраструктура.

Транспортная система включает в себя все виды транспорта, связанные экономическими, техническими, технологическими и нормативно-правовыми отношениями. От того как функционирует транспортная система зависит продвижение товаров и пассажиров, а так же размещение производства. В современных условиях глобализации и интеграции эффективность транспортных систем играет всё более значимую роль. Без качественно функционирующих транспортных систем страна не сможет полноценно совершенствоваться [1,2].

На транспорте глобализация проявляется в совершенствовании логистических технологий – бурном развитии интермодальных перевозок и доставки товаров «от двери к

двери». Взаимодействующие виды транспорта, терминальные, складские устройства не конкурируют между собой с целью достижения только собственных целей и интересов, а дополняют друг друга, работая на конечный результат. В результате создания единого комплекса обращения товаров возникает синергетический эффект [3].

Транспортная система чаще всего рассматривается как целостная отрасль народного хозяйства, в состав которой входит четыре элемента: транспортная сеть всех видов транспорта общего и субъективного пользования, подвижные транспортные средства (независимо от формы собственности на них), трудовые ресурсы транспорта и система управления всеми видами транспорта на федеральном, региональном и муниципальном уровнях [4].

Одной из самых актуальных проблем на сегодняшний день является недостаточное финансирование транспортной отрасли. Особенно остро эта проблема проявляется в сфере автомобильных и железнодорожных перевозок. В целом применительно к современным российским условиям ускоренные государственные вложения в транспортную инфраструктуру, особенно железнодорожную, являются настоятельной необходимостью для достижения долговременного экономического роста. Недостаточное финансирование ведёт к снижению эффективности транспортной инфраструктуры и в следствии по статистике Россия каждый год недополучает до 3 % ВВП. Стоит отметить, что пассажирские перевозки на железнодорожном транспорте в настоящее время являются убыточными, вследствие чего на обновление парка подвижного состава просто нет средств [5].

Заметно отставание нашей страны по качеству дорожного покрытия. Менее половины (47%) автомобильных дорог с твердым покрытием – это цементобетонные и асфальтобетонные, а более трети (38%) имеют недолговечное щебеночное или гравийное покрытие, остальные грунтовые (15%). При этом себестоимость перевозок на дорогах с низшими типами покрытий в три-пять раз выше, чем на дорогах с усовершенствованными капитальными типами покрытий [4].

Говоря о динамике протяжённости транспортных путей можно сделать вывод что, значительный рост наблюдается только у автомобильных дорог, железнодорожные и водные пути практически не увеличиваются.

Таблица – Протяжённость транспортных путей*

	2015 г.	2014 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.
Железнодорожные пути, тыс. км	86,3	86,3	85,6	85,5	85,7
Автомобильные дороги, тыс. км	1480,8	1451,2	1396,5	1278,3	927,3
Судоходные пути, тыс. км	101,7	101,7	101,4	101,5	101,6

* по данным Федеральной службы государственной статистики

Значительно отличается и грузооборот по видам транспорта.

Основная доля грузооборота приходится на железнодорожный транспорт и составляет 45,2 % от общего грузооборота. На долю автомобильного транспорта приходится всего 4,5 % грузооборота.

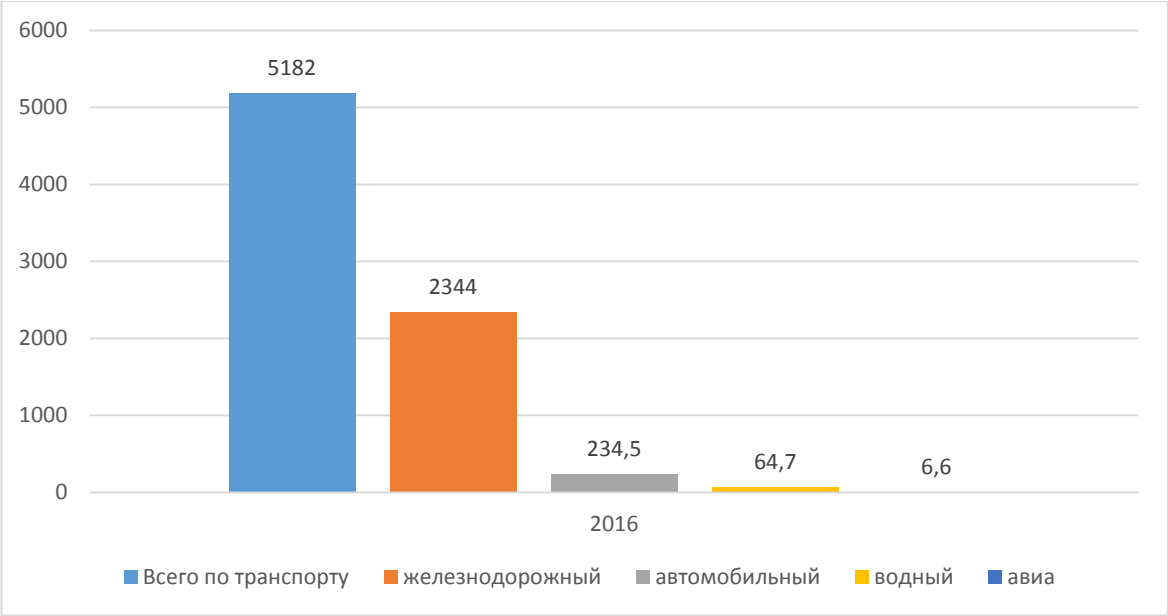


Рисунок –Грузооборот по видам транспорта, (млрд, тонно-километров)

Сравнивая транспортную систему России с другими странами можно сделать вывод, что она отстаёт по большинству показателей. В первую очередь это густота автодорог по отношению протяженности автомобильных дорог на 1000 км^2 территории. В Российской Федерации он составляет 45 км^2/1000 км^2 территории, в Германии – 1404, во Франции – 1645, Нидерланды – 2574. Даже страны СНГ по густоте автодорожной сети многократно превышают показатели нашей страны: Украина – 422 км^2/1000 км^{2}территории, Белоруссия – 241км^2/1000 км^{2}территории [4].

Доля транспортных затрат в себестоимости продукции России относительно высока и составляет 15-20% против 7-8% в странах с развитой рыночной экономикой. В некоторых случая затраты на транспортировку могут составлять до 40 % от себестоимости продукции. Причиной этого, наряду со значительной площадью территории и климатическими условиями, является общая неразвитость национальной системы товародвижения [6].

Вступление России во Всемирную торговую организацию усилила конкуренцию на отечественном рынке транспортно-экспедиционных услуг из-за облегчения доступа к нему иностранных компаний. Поэтому Российские транспортные компании должны стремиться к повышению уровня сервиса до лучших мировых стандартов, то есть уровня 3PL и 4PL [6].

Таким образом, в настоящее время транспортные системы России заметно отстают от развитых стран. Одной из основных причин этому является недостаточное финансирование транспортной инфраструктуры. Для решения данных проблем нужно более тщательно подходить к транспортной политике России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тихонова Е.А. К вопросу о транспортной системе России и Европы / Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 12. Электронный ресурс URL: http://sibac.info/archive/economy/12.pdf (дата обращения: 03.05.2017).

2. Гапанович А.В. Координация процесса развития транспортной системы России / Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2009 г. – № 1. – 147-150 с.

3. Филина В. Н. Транспортная система России на фоне тенденций мирового развития / Проблемы прогнозирования. – 2002 г. – № 2. –58-71 с.

4. Эльдарханов Х.Ю. Логистическое управление транспортной системой на основе государственных и рыночных механизмов / Terraeconomicus. – 2008 г. – № 2-3. – 140-143 с.

5. Ярутич А. Ю. Согласованное и опережающее развитие транспортной системы России как фактор Российской экономики / Власть. – 2007 г. – № 11. – 51-55 с.

6. Лёвин С.Б. Интеграция России в Евроазиатскую транспортную систему / Транспортное дело России. – 2014 г. – № 3. – 98-99 с.

УДК 338.2

СОЗДАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

А.П. Печатнова, студентка
Г.Е. Расулова, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Статья посвящена вопросу разработки бизнес-идей. Предложен алгоритм оценки эффективности бизнес-идеи в сложившихся современных экономических условиях.

Ключевые слова: бизнес-планирование, бизнес-идея, оценка бизнес-идеи, предпринимательство.

От успешного выбора бизнес-идеи может зависеть успех деятельности предприятия и всего бизнеса. Итогом реализации идеи может стать как её успех, так и её не эффективное воплощение. Изначально плохо проработанная бизнес-идея, может привести к нежелательному результату даже если все последующие шаги были правильными. Но даже хорошая бизнес-идея может потерпеть неудачу если была реализована в неподходящее время. Всё это показывает насколько большую роль играет бизнес-идея, а также значимость её правильного формирования для мелкого предпринимательства.

Одним из важных моментов бизнес-планирования является перспективная и четко сформулированная бизнес-идея. Она является основой и источником любого бизнеса. Стоит определить в чём будет заключаться уникальность вашей идеи. Так же, стоит учесть, что идея должна быть максимально реалистичной.

Все же главным источником и основой формирования бизнес-идеи является грамотное рыночное исследование. Анализируя рынок, необходимо определить какой из клиентских рынков будет интересна предлагаемая Вами услуга или товар.

Формирование бизнес-идеи начинается с формулировки ее сути. Следует выделить основную мысль, определить ее актуальность и преимущества перед товарами конкурентов. Кроме того, следует оценить эффективность ее внедрения на практике, по каким причинам можно считать ее реализуемой.

Существует несколько методов оценки бизнес идей.

1. Метод экономической оценки привлекательности предполагает алгоритм действий, состоящий из четырёх этапов.

Первым этапом алгоритма является формирование системы показателей, отражающих характеристики, с помощью которых будет оцениваться бизнес-идея. Основными из них являются: размер стартового капитала, срок окупаемости, рентабельность, прибыль, выручка, уровень конкуренции, уровень риска.

На втором этапе задаются критерии для каждого показателя. Совокупность всех критериев формирует область приемлемых значений.

На третьем этапе формируются источники получения достоверной информации с целью избежания неопределённости и наиболее точной оценки бизнес-идеи.

Соответственно на завершающем этапе проводится мониторинг внешней среды, который осуществляется в определенной последовательности:

1) сбор данных по финансово-экономическим показателям;

2) выявление перечня видов деятельности, потенциально обладающих заданными финансово-экономическими показателями;

3) из созданного списка выбор тех видов деятельности, которые соответствуют требуемым условиям макросреды;

4) приемлемые виды деятельности проверяются на параметры микросреды;

5) отобранная часть анализируется с точки зрения параметров бизнес-процесса [1].

В итоге проведения оценки возможны 3 варианта:

1) по всем показателям подходящей оказалась только одна идея. Соответственно она и будет наиболее приемлемой для реализации;

2) несколько идеи являются подходящими по заданным критериям. В таком случае необходимо ввести новые критерии, которые бы позволили сделать выбор в пользу какой-либо одной идеи из подходящих;

3) ни одна из бизнес-идей не подошла по заданным параметрам. При данном варианте следует расширить приемлемые границы показателей [1].

Таким, образом в результате остаётся бизнес-идея, подходящая по всем показателям и наиболее приемлемая для реализации.

Особенностью данного метода является то, что предприниматель может сам выбрать для себя ключевые показатели и критерии их оценки.

2. Метод критериальной оценки жизнеспособности бизнес-идеи предполагает оценить каждую идею по 14 критериям, которые позволят оценить её жизнеспособность. Каждый критерий может оцениваться в 0,3 или 5 баллов (табл. 1).

Таблица 1 – Самооценка бизнес-идеи на ее реализуемость и привлекательность [2]

Критерии оценки	Слабая – 0 баллов	Средняя – 3 балла	Высокая – 5 баллов
1) Источник и полнота информации	Требуется проверка	Доверие, но не полностью	Полное доверие
2) Имидж фирмы	Слабый или новая	Средний	Очень высокий
3) Наличие опыта реализации подобных проектов	Нет	Частично	Есть
4) Наличие патента, лицензии, сертификата	Нет	Частично	Есть (не надо)
5) Наличие «изюминки» (отличной от других)	Нет или не знаю	Незначительно	Есть
6) Рынок сбыта	Менее 3-х лет	Не менее 3-х лет	Экспорт, импортозамещение
7)Конкурентоспособность	Не известна	Конкуренто-способно	Подавляющая
8) Поддержка и льготы органов власти	Нет или не знаю	Возможна	Имеется
9) Наличие собственных	Менее 20%	До 51%	Более 51%
10) Наличие команды и ведущих специалистов	Менее 50%	50% и более	Имеется 75–100%
11) Наличие земли и помещений	Менее 50%	50% и более	Имеется 75–100%
12) Наличие основногооборудования	Менее 33%	33% и более	Имеется 66–100%
13) Срок окупаемости	Более 2-х лет	До 1.5–2-х лет	До 1 года
14) Наличие этапов последующего развития	Нет	Один	2 и более
Всего баллов			

Наличие «нулевых» оценок должно навести на серьезные размышления, связанные с необходимостью дополнительной проработки бизнес-идеи. Если у идеи более 50 баллов и не более двух нулевых оценок, идея является приемлемой для реализации. Соответственно,

если же несколько идей набрали более 50 баллов стоит выбрать идею с наибольшим количество баллов (табл. 2).

Данный метод является наиболее простым для оценки бизнес-идеи. Критерии данного метода охватывают разные стороны реализации проекта. Недостатком является лишь то что некоторые критерии возможно оценить только субъективно.

Таблица 2 – Рекомендации автору бизнес-идеи [2]

Итоговые оценки		Рекомендации
Сумма баллов	Количествооценок «0»	
Менее 25	Более 6	Бизнес-идея требует серьезной доработки
26–35	5–6	Уточнить до начала разработки бизнес-плана
36–45	3–4	Пора начинать разрабатывать бизнес-план
46–55	1–2	Имеются явные шансы на успех
56 и более	0	Очень высокие шансы на успех

3. Балльно-критериальный метод сочетает в себе основные показатели оценки бизнес-идей, а также предлагает учитывать вес определенных критериев. Для этого каждому критерию присваивается оценка от 1 до 5 баллов (табл. 3). Далее исходя из веса критерия и количества баллов рассчитывают произведение удельного веса критерия на оценку. Полученные значения сравнивают для разных бизнес-идей и выбирают лучшую из них [3].

Таблица 3 – Методика оценки инновационных бизнес-идей и разработок [3]

Критерии оценки	Вопрос для оценки критерия	Вес критерия
Новизна и инновационная составляющая проекта	Уникальность, оригинальность, отсутствие аналогов, импортозамещение	0,5
Наличие опытного образца или модели, наличие реализованных действий	Насколько проработан проект по стадиям развития	0,3
Коммерческий потенциал и реализуемость проекта	Обоснованность рыночной концепции, потенциал спроса на продукт или услугу, намерения коммерческих партнеров	0,5
Актуальность и социальная значимость проекта	Социальный эффект от проекта в развитии региона, количество открываемых рабочих мест, экологичность производства и продукции	0,5
Знания о потенциале рынка, аналогах, потребителях	Владение этими знание и ориентирование на выбранном рынке	0,5
Инвестиционная привлекательность бизнес-концепции	Обоснование финансовых показателей и расчетов	0,4
Коммерциализуемость проекта	Возможность коммерциализации проектов	0,4
Распределению бюджета проекта	Состав затрат на реализацию проекта	0,2
Компетентность, опыт и навыки участников проекта	Почему именно эта команда сможет добиться успеха	0,4
Презентационные навыки	Презентационные навыки участников	0,2
Содержательность презентации	Вопросы, затронутые в презентации проекта	0,1
Умение отвечать на вопросы экспертов	Владение и оперирование информацией по теме проекта	1

Данная методика включает критерии оценки, вопрос для оценки критерия. В рассматриваемом методе наиболее значимый недостаток состоит в отсутствии четко проработанной оценки веса критериев.

К положительной стороне можно отнести, что метод позволяет комплексно использовать как качественные, так и количественные оценки.

Таким образом, формирование бизнес-идеи, её оценка и выбор является одной из наиболее актуальных проблем для начинающих предпринимателей и уже существующего бизнеса в момент поиска новых направлений своей деятельности. От выбора бизнес-идеи зависит всё дальнейшее развитие бизнеса и его эффективное функционирование.

Методы экономической оценки привлекательности бизнес-идеи, критериальной оценки жизнеспособности и балльно-критериальный позволяют наиболее эффективно оценить бизнес-идею, а так же позволяют понять является ли идея приемлемой для реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маленьких М. А. Экономическая оценка привлекательности бизнес-идеи как основы предпринимательской деятельности // Вестник Южно-Уральского ГУ, серия: экономика и менеджмент. – 2012 г. – № 22 (281). – 18-21 с.

2. Сайт home start up. Электронный ресурс. URL: http://homestartup.ru/pub_kak_ocenit_biznes_ideyu.html (Дата обращения 1.05.2017)

3. Ширяева Э.Ю. Вопросы гарантирования прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования и повышения доверия к негосударственным пенсионным фондам // Человеческий капитал. – 2014. – №5 (65). – 151-155с.

УДК 656.073

ВЛИЯНИЕ ПРОТЯЖЕННОСТИ МАРШРУТА НА ОБЩУЮ СУММУ ЗАТРАТ ПРИ ТРАНСПОРТИРОВКЕ

П.Ю. Полысалова, студентка
Т.С. Чигрина, студентка
О.В. Агафонова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрена зависимость затрат на транспортировку от расстояния. Выявлена и обоснована необходимость снижения транспортных расходов. Так же рассмотрены пути уменьшения затрат

Ключевые слова: транспортировка, затраты, грузоперевозка, эффективность, маршрут, транспорт, зависимость,

Значительный вклад в решение основных проблем экономического развития страны вносит качественная работа транспортной инфраструктуры. Грузоперевозки связывают процесс производства и сферу обращения, также объединяют все виды экономической деятельности в единый комплекс. От производительности работы грузоперевозок зависят размеры запасов, сырья и материалов, объем товаров, емкость складов, баз и терминалов. Работа транспорта по перемещению продукции характеризуется не только количеством и составом перевозимых грузов, но и расстоянием грузоперевозки.

Транспортировка представляет собой совокупность действий, направленных на перемещение материальных ценностей в пространстве с применением характерных технических средств (автомобильный, железнодорожный, трубопроводный, воздушный и др.) и является компонентом технической инфраструктуры логистики.

Практически у любой организации в ходе ее хозяйственной деятельности возникает необходимость тщательно контролировать и правильно учитывать транспортные расходы, поскольку это напрямую влияет на эффективность грузоперевозок. Также эффективность может зависеть от конструкции транспортных средств, используемых при выполнении перевозок. А сама конструкция транспортных средств непосредственно влияет на затраты на горюче-смазочные материалы и на техническое обслуживание[1].

Эффективность перевозочного процесса, также имеет недостатки. Он определяет только количество перевезенного груза и не характеризует экономические затраты,

связанные с его перемещением, а общество заинтересованно не только в том, чтобы грузы перевозились, но и в том, чтобы транспортные расходы были как можно меньше [2].

Транспортные расходы являются важным элементом логистических затрат. Основные статьи затрат при выполнении автомобильных грузоперевозок представлены на рис. 1

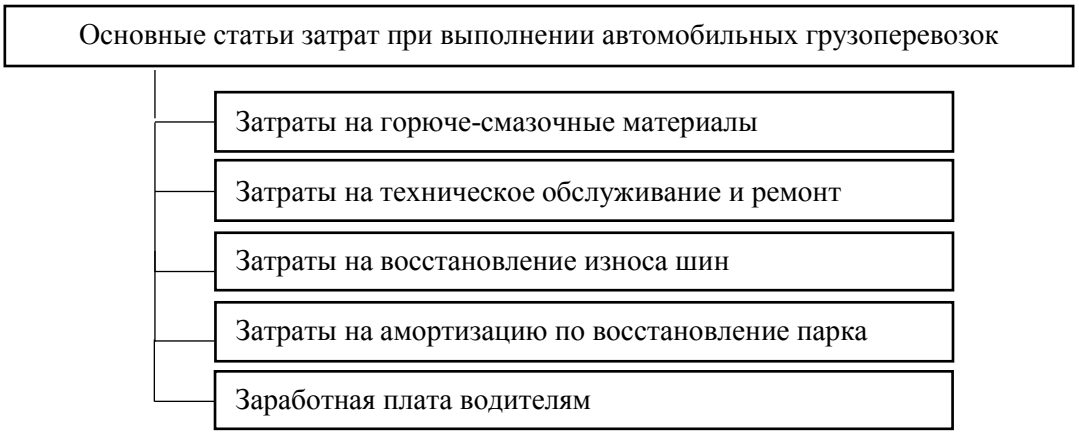


Рис.1 Основные статьи затрат при выполнении автомобильных грузоперевозок

Важную роль в сокращении затрат играет уменьшение средней дальности перевозок, так как способствует уменьшению издержек по транспортировке. Сокращение средней дальности перевозок осуществляется путем планирования наилучшего маршрута.

Оптимальный маршрут не всегда является самым коротким, так как передвижение транспорта может сопровождаться «заторами» на дорогах, а качество дорожного покрытия на многих магистралях оставляет желать лучшего. Все это приводит к повышенному расходу топлива, поломкам транспорта, а также увеличению времени на доставку груза [3].

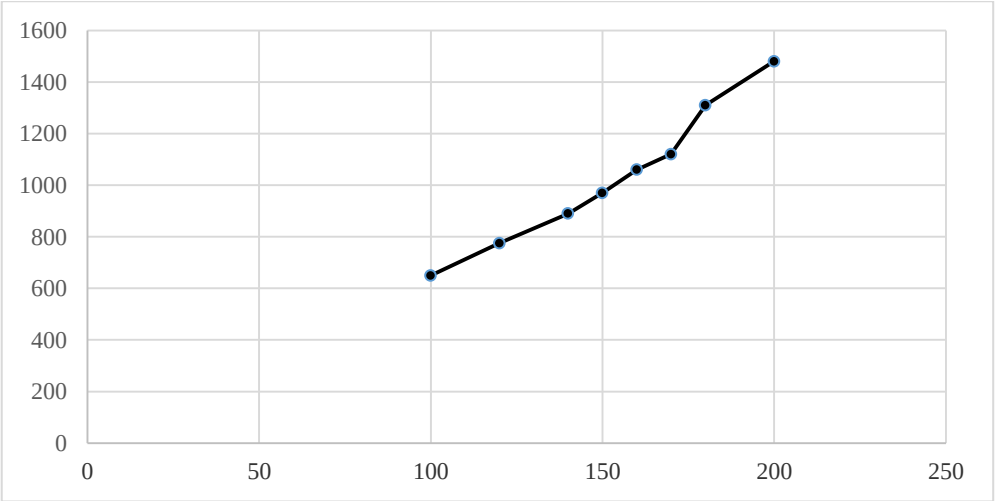
Для изучения зависимости затрат на транспортировку от расстояния можно рассмотреть конкретную организацию, занимающуюся транспортировкой грузов и имеющую свой автопарк.

Для примера рассмотрим организацию, занимающуюся транспортировкой грузов и имеющую собственный автопарк.

Имеющиеся данные по 8 маршрутам

№ маршрута	Затраты на транспортировку, руб.	Расстояние, км.
1.	650	100
2.	775	120
3.	890	140
4.	970	150
5.	1060	160
6.	1120	170
7.	1316	180
8.	1480	200

Возможно и построение поля корреляции.



Поле корреляции

Таким образом, затраты на транспортировку растут пропорционально увеличению расстояния, поэтому необходимо определить основные направления снижения затрат.

К основным направлениям снижения затрат на транспортировку можно отнести:

- снижение затрат на топливо путем выбора оптимальных мест заправки с учетом стоимости топлива в различных странах, регионах, а также разрешенного объема ввоза и вывоза топлива;

- снижение затрат путем нормирования времени выполнения рейса; оптимизация маршрута передвижения.

При выборе маршрута большое значение будет иметь качество дорожного покрытия, возможные ограничения по пути следования (заторы, ограничения скорости и снаряженной массы транспорта), расстояние к другим пунктам по пути следования транспорта. В последние годы в логистике все чаще стали использоваться различные методы определения оптимального пути (например, так называемая «задача коммивояжера»). Возможности картографии и автоматизации в решении подобных задач могут помочь трейдерам снизить затраты на транспортировку;

- снижение расходов на дорожные сборы за счет выбора оптимального маршрута, а также применение смешанных автомобильно-морских, автомобильно-железнодорожных сообщений;

- использование качественной современной техники. Она не требует больших капиталовложений, а также меньше расходует топливо;

- отказ от сомнительных заказов;

- тщательная организация перевозки и работа транспорта. Так, например, при заказе на большое расстояние в обратную сторону транспорт не должен отправляться пустым, по возможности нужно найти груз и в обратном направлении;

- использование средств CPS-мониторинга передвижения транспорта [3].

Проведя расчеты по данным таблицы, можно сделать вывод о том, что затраты на транспортировку зависят от расстояния в среднем на 96, 4%. Это говорит о том, что снижение расходов на транспортировку очень важно и достичь его можно с помощью планирования оптимального маршрута, обновления автопарка, выбора наилучшего места заправки и нормирования времени на транспортировку.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Транспортные расходы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fb.ru/article/40023/transportnyie-rashodyi (дата обращения: 09.05.17)

2. Миротин, Л. Б. Транспортная логистика: учебник / Л. Б. Миротин. – М.: Экзамен, 2003. – 512 с.

3. Ю.В. Федяшова, Н.В. Андрианова Пути снижения затрат на транспортировку на предприятии // Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы: сборник статей международной научно-практической конференции (15 мая 2015 г., г. Уфа) в 2 ч. Ч.1/ - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – С.124 - 127.

УДК: 338.486.5:568.7

ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ НА ИП «2000 МЕЛОЧЕЙ»

А.А.Пушкарев, студент
Научный руководитель: А.А.Самохвалова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассматривается анализ управления товарными запасамии эффективности их использования на примере сети магазинов «2000 мелочей».В результате проведенного анализа, выявлено, что анализ данных, который показал, что сеть магазинов «2000 мелочей» является финансово-устойчивой, конкурентоспособной

Ключевые слова: управление, товарные запасы, планирование, оборот, затраты.

Управление запасами - это балансирование между двумя целями, взаимоисключающими друг друга в своих полярных точках: сокращение совокупных затрат, направленных на содержание запасов и обеспечение максимальной надежности производственного процесса. Данное утверждение позволяет выделить правило управления запасами: увеличение запасов целесообразно до тех пор, пока предполагаемая экономия превышает затраты по содержанию дополнительных запасов и отвлечение оборотных средств.

Первым шагом в управлении запасами является выделение целевых показателей для отдельных структурных подразделений или ответственных лиц:

- минимизация суммарных затрат, связанных с запасами (стоимость хранения, стоимость выполнения заказа, убытки, связанные с отсутствием необходимых товаров);
- ускорение оборачиваемости;
- снижение риска возможных срывов производственной программы или планов по продажам.

Модель управления запасами состоит из трех модулей:

- построение среднесрочного (на месяц) прогноза сбыта - модуль прогноза;
- текущий (ежедневный) контроль складских запасов и формирование заявок на основании «точки заказа» - модуль снабжение;
- корректирование цен на основании соответствия среднесрочного прогноза текущей ликвидности остатков и ситуации в снабжении - модуль ценообразования [1].

Основной математической моделью, которая применяется при планировании запасов, является классическая модель экономического размера заказа, при которой для упрощения принимаются условия равномерного потребления (расхода) и постоянного определенного отставания времени поставки от момента заказа продукции (марки материала) у поставщика. При этом минимизируются суммарные издержки хранения запасов, которые определяются прямо пропорционально объему этих запасов и времени хранения, и издержек, связанных с заказом, которые постоянны для каждого заказа и не связаны с объемом заказа. Эта модель описана во многих работах и, в частности, у Д.Букана и Э.Кинигсберга в книге «Научное управление запасами». Основным ее результатом является следующая формула определения оптимального размера заказа (партии) поставки:

$$q_{опт.} = \sqrt{2 \times (1/c_2) \times c_1 \times Q}\ , \quad (1)$$

где $q_{опт.}$ – оптимальная партия поставки;

c_1 – сумма постоянных транспортно-заготовительных расходов;

Q – потребность в материале на планируемый период Т;

c_2 – сумма издержек хранения и потерь от иммобилизации (пролеживания) единицы материала в запасе за планируемый период Т (продолжительность года Т = 365 дней) [2].

Проведем анализ управления товарными запасами, а также эффективность управления товарных запасов на примере сети магазинов «2000 мелочей».

Из таблицы 1 видно, что в 2015 году сумма запасов увеличилась на 5,4%. Основная доля в структуре запасов составляет готовая продукция, размер которых за анализируемый период возрастает, как и расходов будущих периодов, адоля прочих запасов и затрат наоборот имеет тенденцию к снижению.

Таблица 1 - Анализ управления товарными запасами

Показатель	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015 г. к 2014 г., тыс. руб.	Темп роста2015 г. к 2014 г., %
Готовая продукция	2569	2705	136	105,2
Расходы будущих периодов	114	137	23	120,2
Прочие запасы и затраты	104	96	8	92,3
Всего запасов	2787	2938	151	105,4

По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что в организации есть незначительный сбой в канале сбыта запасов, так как в 2015 году сумма запасов увеличилась на 5,4 %.

Таблица 2 - Анализ эффективности использования запасов

Показатель	2014 г.	2015 г.,	Отклонение 2015 г. к 2014 г., (+,-)	Темп роста, 2015 г. к 2014 г., %
Выручка, тыс. руб.	21040	23130	2090	109,9
Запасы тыс. руб.	2787	2938	151	105,4
Кол-во дней	365	365	X	X
Коэффициент оборачиваемости	7,5	7,9	+0,4	105,3
Коэффициент загрузки запасов	0,13	0,13	0	100
Коэффициент длительности оборота	48,6	46,2	-2,4	95,1

Проведем анализ эффективности использования запасов. Одним из важнейших показателей анализа эффективности использования запасов является коэффициенты оборачиваемости, загрузки и длительности оборота.

Коэффициент оборачиваемости запасов показывает количество оборотов, которое может совершить запас за один отчетный период.

Коэффициент длительности оборота в 2015 году снизился на 2,4 дня, что тоже является результативным показателем, так как это означает, что на совершение одного оборота в 2015 году, надо потратить 46,2 дня. Чем ниже этот показатель, тем лучше для стабильно организации.

В настоящее время в сети магазинов «2000 мелочей» действует система пополнения запасов по принципу «максимум – минимум».

Несмотря на незначительный прирост суммы запасов на 5,4 % в 2015 году, по сравнению с 2014 годом, который свидетельствует о неэффективности работы каналов сбыта продукции, другие показатели эффективности отмечают наоборот положительную динамику деятельности организации.В 2015 году снизился коэффициент длительности оборота, за счет чего повысился коэффициент оборачиваемости запасов, что свидетельствует о хорошем обороте капитала, за счет чего увеличивается прирост дохода, в свою очередь, это ведет к увеличению выручки, чистой прибыли, даже несмотря на незначительный прирост уровня запасов.

Сеть магазинов «2000 мелочей» является финансово-устойчивым, конкурентоспособным предприятием, с эффективным управлением, приносящий стабильный доход владельцу. Данной компании не требуется значительных перемен в области управления запасами и потоками на предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Родионов А.Р., Родионов Р.А. Управление производственными запасами // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. - № 1. – С. 25.

2. Основы логистики / под ред. Л.Б.Миротина и В.И.Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 200 с.

УДК: 631.14:636 (571.14)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.М. Прокоданова, студентка
Е.Ю. Завальнюк, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье показаны основные показатели развития отрасли животноводства Новосибирской области в 2015-2016 годы, озвучены проблемы, а также проанализированы перспективы развития животноводства.

Ключевые слова: животноводство, мясное скотоводство, молочное скотоводство, поголовье коров, производство молока, продуктивность коров, поголовье свиней, поголовье птиц

В сельском хозяйстве Новосибирской области на долю продукции животноводства приходится 56,9% в общей стоимости продукции сельского хозяйства в регионе. Удельный вес продукции растениеводства в 2015 году составил 43,1%.

Сельское хозяйство Новосибирской области отличается высокими объемами производства животноводческой продукции. Производство яиц составило 2,9% от общероссийского производства яиц (11-е место среди регионов РФ), говядины - 2,1% (15-е место), баранины и козлятины - 1,2% (17-е место), молока - 2,1% (14-е место), мяса птицы - 1,6% (19-место), свинины - 1,7% (16-е место). [3]

В 2015 году стоимость продукции животноводства в Новосибирской области составила 50,1 млрд руб. (2,1% от стоимости всей продукции животноводства, произведенной в России). По данному показателю регион занял 13-е место среди регионов РФ.

Структура производства мяса по виду в Новосибирской области в 2015 году выглядела следующим образом. Общий объем производства мяса всех видов в убойном весе составил 163,4 тыс. тонн. Из этого объема на мясо птицы пришлось 43,7%, на свинину - 32,8%, на говядину - 20,6%, на баранину и козлятину - 1,5%, на другие виды мяса - 1,4%.

Птицеводство Новосибирской области характеризуется устойчивым ростом производства мяса птицы на протяжении ряда лет.

Производство мяса птицы в Новосибирской области в 2015 году составило 95,7 тыс. тонн в живом весе (71,4 тыс. тонн в перерасчете на убойный вес). За 5 лет оно выросло на 49,3%, за 10 лет - на 141,7%, по отношению к 2001 году -на 173,5%. Доля области в общем объеме произведенного в стране мяса птицы в 2015 году составила 1,6% (19-е место в рейтинге регионов).

Производство яиц в Новосибирской области в 2015 году находилось на уровне 1 252,3 млн штук или 2,9% от общероссийского производства (11-е место среди регионов РФ). За 5 лет оно сократилось на 2,3%, за 10 лет выросло на 7,6%, по отношению к 2001 году также выросло на 21,3%.[1]

Скотоводство Новосибирской области в последние годы характеризуется сокращением производства говядины.

Поголовье крупного рогатого скота в Новосибирской области по состоянию на конец 2015 года насчитывало 469,9 тыс. голов или 2,5% от общей численности крупного рогатого скота в России (9-е место в РФ). За 5 лет поголовье КРС сократилось на 14,8%, за 10 лет -на

32,8%, к 2001 году -на 48,3%. В том числе, поголовье коров насчитывало 191,4 тыс. голов (2,3% в общероссийском стаде коров). Это 10-е место в рейтинге регионов. За 5 лет поголовье коров сократилось на 13,5%, за 10 лет - на 32,0%, к 2001 году - на 48,2%.

В 2015 году производство говядины в Новосибирской области составило 59,1 тыс. тонн в живом весе (33,6 тыс. тонн в перерасчете на убойный вес). По отношению к 2010 году оно сократилось на 19,3%, к 2005 году - на 40,1%, к 2001 году - на 35,7%. Доля региона в общем объеме производства говядины в России - 2,1%. В рейтинге регионов-производителей говядины Новосибирская область находится на 15-м месте.

Производство молока в Новосибирской области в хозяйствах всех категорий в 2015 году находилось на уровне 659,5 тыс. тонн - 2,1% от всего объема производства молока в РФ (14-е место в рейтинге регионов-производителей молока). В регионе отмечается снижение производства молока. За 5 лет объемы сократились на 12,9%, за 10 лет - на 19,4%, к 2001 году - на 34,0%.

Свиноводство Новосибирской области в течение последних нескольких лет показывает положительную динамику развития.

Поголовье свиней в Новосибирской области по состоянию на конец 2015 года во всех категориях хозяйств насчитывало 389,6 тыс. голов или 1,8% от общероссийского поголовья свиней (17-е место в РФ). За 5 лет поголовье сократилось на 2,6%, за 10 лет выросло на 63,8%, по отношению к 2001 году - сократилось на 11,9%.

Производство свинины в Новосибирской области в 2015 году составило 69,0 тыс. тонн в живом весе (53,7 тыс. тонн в перерасчете на убойный вес). По отношению к 2010 году производство выросло на 11,1%, к 2005 году - на 88,5%, к 2001 году - на 73,3%. По производству свинины в 2015 году область заняла 16-е место с долей в общем объеме производства свинины в России на уровне 1,7%.

Что касается 2016 года. В 2016 году региональный АПК продемонстрировал прирост по всем показателям. Подводя итоги года отрасли, власть и агробизнес расставляют акценты: где слабые места, кто и как использует возможности господдержки, насколько эффективно выстроена работа с сельхозтоваропроизводителями в муниципалитетах.

Естественно, в разных муниципальных районах положение разное. В животноводстве дела обстоят неплохо: за прошлый год в области произвели 536,5 тысячи тонн молока (на 4 процента больше, чем в 2015 году) при среднем надое 4 235 килограммов на фуражную корову. Поголовье молочного стада также выросло— в 2016 году поголовье молочного стада 143310 коров. Это лучший показатель в Сибирском федеральном округе. Для стабильного развития животноводства необходима мощная кормовая база. Минувшим летом сельхозпредприятия региона заготовили по 39,6 центнера кормовых единиц на условную голову. Иными словами, кормов и на этот год хватит, и на следующий останется.

В семи районах рентабельность сельского хозяйства превышает 15 процентов. В среднем же по региону этот показатель составляет 9 процентов. Однако, несмотря на все успехи, в области по-прежнему есть районы, в которых сельское хозяйство имеет отрицательную рентабельность. Всего таких районов семь. Без субсидий им не выжить. Но в нынешнем году изменился сам принцип предоставления господдержки — ее будут давать лучшим, а не отстающим. Так что предстоит большая работа, чтобы переломить сложившуюся ситуацию.

Новосибирская области, как и любой другой регион РФ, занимающаяся сельским хозяйством, сталкивается с принципиально одинаковыми проблемами. Для понимания этих проблем, необходимо знать самые затратные расходы. Само по себе животноводство достаточно затратное мероприятие, и дело не только в поддержании хороших условий содержания, но и в кормах. Именно корм, а также расходы на его хранение, являются главной статьей расходов.

Хороший и качественный корм – залог высококачественной продукции, производимой предприятием. Для каждого вида животных определяется свой вид корма, однако основной составляющей будет именно растительная пища. Всевозможные сорта злаковых, а также растения, которые дают свежими или высушенными, выращиваются обычно этим же предприятием. В таких случаях производственное предприятие само

планирует и определяет сколько и чего необходимо. Однако без дополнительных закупок не обходится – кроме собственных кормов необходимы витаминные добавки, подкормки, минеральные комплексы. [1]

Питание животных должно быть сбалансированным, содержать все необходимые микроэлементы и витамины. Экономить на корме, значит недополучить продукцию в будущем. Обеспечивать правильным и здоровым кормом – одна из основных проблем животноводства в России. Выращивать корма необходимо по чистым экологическим технологиям, иначе вредные вещества в полученном урожае осядут в организме животного, а затем и в человеке, употребляющего такую пищу.

Желание сэкономить всегда приводит к плачевным результатам. Экологические проблемы животноводства начинаются именно с выращивания кормов: правильная обработка почвы с применением чистых органических удобрений, отсутствие химических обработок во время созревания растений — все это должно быть стандартом в сельском хозяйстве. Максимальный отказ от агрессивных химических веществ для обработки почвы и растений должен быть нормой. Также и добавки к основному корму должны быть максимально натуральные.

Качественные корма и хорошие условия содержания решают множество проблем животноводства, но не все. Многими задачами занимается зоотехника, без которой промышленное выращивание животных невозможно. Грамотный уход, профилактика болезней, контроль за потомством – все эти проблемы решаемы, особенно сейчас, когда наука в этой области развивается достаточно активно.

И, естественно, существует такая проблема, как рентабельность животноводческого производства. Чем бы ни занималось предприятие – племенное разведение, выработка мясной или молочной продукции, производство яиц, шерсти и так далее, проблема рентабельности будет главной составляющей всей экономической стратегии. Планирование и составление бюджета, расчет ожидаемой прибыли и учет всевозможных затрат – весь этот комплекс мероприятий должен быть учтен.

Изменения в государственную программу Новосибирской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2015-2020 годы» были одобрены на очередном заседании Правительства региона. В программе появится новое направление – поддержка племенного крупного рогатого скота молочного направления.

Новое направление господдержки вводится в целях приведения документа в соответствие с требованиями федерального уровня. Финансовым обеспечением данного направления господдержки на текущий год является перераспределение средств областного бюджета в сумме 11,1 млн рублей с мероприятия «Государственная поддержка племенного животноводства». Объем субсидий из федерально бюджета составит 41 млн рублей. [2]

Государственная поддержка может быть направлена на поддержку племенного крупного рогатого скота молочного направления в части содержания племенного маточного поголовья, содержание и приобретение племенных быков-производителей, приобретение племенного молодняка КРС, приобретение семени племенных быков-производителей, приобретение эмбрионов племенного крупного рогатого скота. [2]

Преимущественное развитие Барабинской зоны должно получить молочное производство в связи с относительно благоприятными природно-климатическими условиями, закупками около 46% всех сырьевых ресурсов молока и наибольшим удельным весом в структуре производственных мощностей перерабатывающих предприятий мощностей по переработке молока и производству масла животного. Это позволит снизить транспортные расходы и повысить качество малотранспортабельного сырья для молокоперерабатывающих предприятий.

Для летнего содержания коров должны использоваться в основном залуженные угодья и пастбища, для зимнего – некапиталоемкие помещения с преимущественным скармливанием высококачественного сена и концентратов. Селекционная работа должна проводиться в направлении повышения удоев и жирномолочности коров при полноценном кормлении.

В молочное и мясомолочное скотоводство Южной подзонй Барабинской зоны целесообразно сочетать с производством продовольственной пшеницы, крупяных (гречихи, проса) и картофеля

Профилирующими отраслями Центральной и Северной подзоны Барабинской зоны могут быть мясомолочное и мясное скотоводство в сочетании с развитием коневодства.

Молочное скотоводство останется приоритетной отраслью и будет размещено на всей территории области. Производство молока во всех категориях хозяйств в 2025 г. по мобилизационному варианту составит 1309 тыс. т, что позволит полностью удовлетворить потребности населения в молочной продукции. Основное производство молока (около 39%) целесообразно сконцентрировать в Центрально-Восточной зоне, где сформировался цельномолочный пояс с более интенсивным развитием молочного скотоводства. В Барабинской зоне следует осуществить комплекс мер по восстановлению сибирского маслоделия. Развитие молочного скотоводства в Кулундинской зоне нужно подчинить главным образом удовлетворению потребностей местного населения в молочной продукции и обеспечению молочным сырьем перерабатывающих предприятий.

Производство мяса всего в убойном весе в 2025 г. по мобилизационному варианту составит во всех категориях хозяйств 209 тыс. т, по максимальному варианту – 247 тыс. т. Это удовлетворит потребность населения соответственно на 90 и 100%. Производство мяса крупного рогатого скота в 2025 г. по мобилизационному варианту может составить во всех категориях хозяйств 106 тыс. т, по максимальному – 128 тыс. т. Основное производство говядины целесообразно сосредоточить в Барабинской и Центрально-Восточной зонах – соответственно 46,7 и 31% от производства по области. В Барабинской зоне скотоводство 46,7 и 31% от производства по области. Около 50–60% хозяйств Кулундинской степи целесообразно ориентировать на развитие мясного и мясомолочного скотоводства. [4]

Производство мяса свиней к 2025 г. во всех категориях хозяйств по мобилизационному варианту может составить 52 тыс. т, по максимальному – 61 тыс. т.

В других районах области можно развивать свиноводство с учетом внутрирайонных потребностей в свинине.

Производство продукции птицеводства должно быть сконцентрировано в Центрально- Восточной и Барабинской зонах преимущественно на птицефабриках.

С учетом того, что природно-климатические условия Новосибирской области благоприятны для разведения пушных зверей и промысловых рыб, необходимо принять программы развития звероводства и прудового рыбоводства. [4]

Существующие проблемы и перспективы животноводства – постоянная тема для обсуждения среди профессионалов. Но, как показывает тенденция развития и общая положительная динамика, в этой сфере есть куда расти и к чему стремиться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авзалов М.Р. Состояние развития животноводства в Российской Федерации// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. №5. С.20-23.

2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы»

3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации http://www.mcx.ru

4. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Новосибирской области http://www.mcx.nso.ru/

УДК: 631.14:636

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В РФ

А.М. Прокоданова, студентка
К.О. Багрова, студентка
Е.Ю. Завальнюк, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрены современное состояние отрасли животноводства в РФ за 2014-2016 гг., а также мероприятия государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей показатели реализации государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы

Ключевые слова: животноводство, мясное скотоводство, молочное скотоводство, поголовье коров, производство молока, продуктивность коров, поголовье свиней, поголовье птиц

Сельское хозяйство на территории Российской Федерации развито неоднородно. На это оказывают влияние природно-климатические условия, качество земли, географическое расположение и многие другие факторы. Рассмотрим продукцию сельского хозяйства всех категорий (табл.1). [4]

Таблица 1 – Продукция сельского хозяйства
(в хозяйствах всех категорий; в фактически действовавших ценах), млрд. руб.

	2014	2015	2016
Продукция сельского хозяйства,	4319,1	5165,7	5626,0
в том числе:			
растениеводства	2222,5	2791,4	3170,5
животноводства	2096,6	2374,3	2455,5
В процентах к итогу			
Продукция сельского хозяйства	100	100	100
в том числе:			
растениеводства	51,5	54,0	56,4
животноводства	48,5	46,0	43,6

Продукция сельского хозяйства складывается из продукции отрасли растениеводства, а также отрасли животноводства. За 2014-2016 гг. продукция сельского хозяйства увеличилась более чем на 30%, в то числе: продукция растениеводства – почти на 43%, продукция животноводства – более чем на 17%. Продукция растениеводства в среднем составляет в 54% от общей продукции, остальные 46% приходятся на продукции животноводства.

Основой качественной модернизации животноводческих предприятий стала реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» и Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. реализация которой позволит обеспечить продовольственную независимость России в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации. [2]

Впервые для сельскохозорганизаций стали доступны инвестиционные кредитные ресурсы на льготных условиях. Участниками проектов были привлечены сотни миллиардов рублей долгосрочных кредитов для строительства, реконструкции и модернизации животноводческих комплексов и ферм.

В 2016 г. на развитие мясного скотоводства в рамках реализации Государственной программы-2013– 2020 из средств федерального бюджета выделено 7,44 млрд руб. Из них на

племенное мясное скотоводство направлено 0,39 млрд; на 28 экономически значимых региональных программ — 2,2 млрд; на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам на строительство и реконструкцию объектов мясного скотоводства — 4,85 млрд руб.

По данным субъектов Российской Федерации, на развитие мясного скотоводства РФ сейчас субсидируется 390 инвестиционных кредитов (займов) на сумму 34426 млн руб. [4]

Молочное скотоводство как одна из ведущих подотраслей животноводства имеет большое значение в обеспечении продовольственной независимости страны. Существенна ее роль и в социальном аспекте. Реализацией Государственной программы-2013–2020 положено начало созданию новой технологической базы молочного скотоводства. На его развитие из федерального бюджета за этот период было выделено более 100 млрд руб., в том числе 75,21 млрд на субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам и 26,3 млрд на прямую поддержку. В результате в эксплуатацию введено 523 новых объектов, модернизировано и реконструировано 921 молочных комплекса с внедрением современных технологий. Именно эти комплексы дают стране около 4 млн т молока, или 12,5% общего объема. [1]

Поголовье крупного рогатого скота (КРС) в 2016 году

Общее поголовье крупного рогатого скота (молочных, мясных, мясомолочных пород) в России по состоянию на 1 октября 2016 года в хозяйствах всех категорий насчитывало 19 456,1 тыс. голов. В том числе, поголовье коров составило 8 322,4 тыс. голов. По отношению к 1 октября 2015 года поголовье скота сократилось на 1,8% или на 358,3 тыс. голов, к 1 октября 2014 года - на 3,7% или на 751,1 тыс. голов, к 1 октября 2013 года - на 5,1% или на 1042,0 тыс. голов.

Основная часть стада КРС в России - это скот молочных и молочно-мясных пород. Общее сокращение поголовья на протяжении ряда лет происходит именно за счет этой категории КРС. По отношению к 2001 году оно, в результате оптимизации эффективности производства (выбраковка низкопродуктивных коров), снизилось на 29,0%. При этом, в результате прироста удоев на 1 корову, производство молока в стране относительно стабильно (в период с 2001 по 2015 гг. колеблется в пределах 31-33 млн тонн).

Поголовье крупного рогатого скота (КРС) в 2016 году по регионам

Регион с самым большим поголовьем КРС (совокупная численность скота молочного, мясного направления, включая коров) по состоянию на 1 октября 2016 года - Республика Башкортостан (1120,1 тыс. голов). Доля республики в общем поголовье КРС в России составила 5,8%. По отношению к аналогичной дате 2015 года поголовье КРС здесь сократилось на 8,8% или на 108,5 тыс. голов.

На втором месте расположилась Республика Татарстан с поголовьем в 1030,6 тыс. голов (5,3% в общероссийском поголовье). По отношению к 1 октября 2015 года сокращение поголовья составило 0,8% или 8,4 тыс. голов.

Третье место занимает Республика Дагестан с долей в общем поголовье на уровне 5,2% (1007,5 тыс. голов). В этом регионе наблюдается рост поголовья скота - за год на 0,9% или на 9,3 тыс. голов.

Алтайский край находится на 4-м месте в РФ по поголовью КРС по состоянию на 1 октября 2016 года (820,1 тыс. голов). Доля во всем поголовье КРС составила 4,2%. За год поголовье снизилось на 2,7% или на 22,7 тыс. голов. [4]

В Ростовской области с поголовьем в 601,0 тыс. голов доля в общероссийском поголовье составила 3,1%. По отношению к 1 октября 2015 года поголовье сократилось на 1,8% или на 11,1 тыс. голов.

Производство говядины в 2016 году

Производство говядины в России (совокупное, как от скота молочных, так и мясных пород) в январе-сентябре 2016 года, по расчетам АБ-Центр составило 953,0 тыс. тонн в перерасчете на убойный вес (1 677,2 тыс. тонн в живом весе по данным Росстата).

По отношению к январю-сентябрю 2015 года производство говядины сократилось на 1,3% (на 12,2 тыс. тонн в убойном весе). За два года, по отношению к январю-сентябрю 2014

года, снижение составило 2,9% (28,4 тыс. тонн в убойном весе), за 3 года производство говядины в РФ сократилось на 1,0% (на 9,2 тыс. тонн).

Прирост производства наблюдается только в крестьянско-фермерских хозяйствах, где в январе-сентябре 2016 года произвели 80,6 тыс. тонн говядины в убойном весе. За последние 3 года, к январю-сентябрю 2013 года, прирост производства говядины здесь составил 33,4% (20,0 тыс. тонн).

В сельхозорганизациях за 3 года объем производства сократился на 0,1% (на 0,2 тыс. тонн), в хозяйствах населения - на 5,5% (на 29,1 тыс. тонн).

В структуре производства говядины в январе-сентябре 2016 года 39,5% пришлось на сельхозорганизации, около 52,1% - на хозяйства населения, 8,5% - на крестьянско-фермерские хозяйства. [4]

Производство молока в 2016 году

Производство молока в России в хозяйствах всех категорий в январе-сентябре 2016 года составило 24 031,9 тыс. тонн. По отношению к аналогичному периоду 2015 года надои молока снизились на 0,7% или на 163,0 тыс. тонн. К аналогичному периоду 2014 года - на 0,9% или на 224,4 тыс. тонн, к январю-сентябрю 2013 года - на 0,8% или на 203,8 тыс. тонн.

Прирост производства произошел в сельхозорганизациях и крестьянско-фермерских хозяйствах. Так, за 3 года (в январе-сентябре 2016 года, по отношению к январю-сентябрю 2013 года) в сельхозорганизациях производство молока выросло на 5,8% или на 632,2 тыс. тонн. В крестьянско-фермерских хозяйствах рост составил 15,0% или 210,4 тыс. тонн. В хозяйствах населения наблюдается снижение объемов производства на 8,8% или на 1 046,4 тыс. тонн.

Свиноводство в последние годы развивается стремительно быстро. Сельскохозяйственные организации России произвели 3,5 миллиона тонн свинины в 2016 г. Это на 12,9% больше, чем в 2015 г. За декабрь прошлого года у сельхозпроизводителей средняя цена за килограмм свиней в живом весе составила 95,32 рубля.

В течение 2016 года поголовье свиней в хозяйствах всех категорий выросло на 2,4% до 22 млн, в том числе в сельхозорганизациях число животных увеличилось на 4,4%. С 2005 по 2016 год общее производство свинины выросло в 2,2 раза, прибавив 1,87 млн т, а индустриальное производство — в 6,6 раза (+2,36 млн т). По оценке Национального союза свиноводов, Россия сейчас находится на пятом месте в мире с показателем производства в 3,4 млн т. Импорт свинины в прошлом году составил 259 тыс. т, экспорт — 52,7 тыс. т, более половины объема вывоза — 32,5 тыс. т — пришлось на свиные субпродукты. Общий экспорт животноводческой продукции в прошлом году, по оценке Минсельхоза, вырос на 20% до $620 млн. В соответствии с приоритетным проектом «Экспорт продукции АПК», поставки мяса за рубеж к 2025 году должны увеличиться до $1,75 млрд.

Птицеводство — наиболее динамично развивающаяся отрасль. Свыше 60% мяса птицы производят новые современные предприятия. Сегодня на россиянина приходится 26,7 кг отечественного мяса птицы при потреблении 29,8 кг. На внутреннем рынке птицеводческой продукции самообеспеченность уже достигнута. Доля импорта мяса птицы — около 13%.

Все категории хозяйств страны в прошлом году заготовили птицы на убой больше на 2,1%, чем за год до этого. По итогам 2016 г. производство мяса птицы составило 6,16 миллиона тонн в живом весе.

На сельхозорганизации России пришлось 5,66 миллиона тонн этой продукции, т.е. данные предприятия выпустили ее на 2,4% больше по сравнению с позапрошлым годом. Прирост показали сельхозпредприятия Ставропольского края, Брянской, Пензенской, Ростовской, Московской областей, Республики Мордовии. А вот в Республиках Марий Эл, Адыгеи, Северной Осетии-Алании, Белгородской области, Краснодарского края наблюдалось снижение производства мяса птицы среди сельскохозяйственных организаций.

Яиц в течение 2016 года во всех категориях хозяйств заготовили 43,53 миллиарда штук, т.е. на 2,2% больше, чем в 2015 году. Российские сельхозорганизации произвели 34,44 миллиарда штук яиц: это количество выросло на 3,1% по сравнению с позапрошлым годом. По словам Амерханова, прирост производства был у сельхозпредприятий Ростовской,

Белгородской, Ярославской областей и Башкортостана. Снижение выпуска яиц было у организаций Тюменской, Архангельской, Кировской, Новосибирской, Оренбургской областей и Татарстана.

По статистике Росстата, в декабре прошлого года средние цены по России на мясо птицы составили 105,20 рубля за килограмм, а яиц – 48,23 рубля за десяток.

Государство оказывает значительную помощь птицеводству. Так, в 2016 г. на его развитие из федерального бюджета сельхозтоваропроизводителям направлено 9246,4 млн руб. В первую очередь на развитие племенной базы птицеводства — 123 млн руб.; на поддержку экономически значимых региональных программ — 1982 млн руб.; на возмещение части процентной ставки по кредитам (зай- мам) — 7141,4 млн руб. [4]

Все подотрасли животноводства при поддержке государства нацелены на увеличение объемов продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авзалов М.Р. Состояние развития животноводства в Российской Федерации// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. №5. С.20-23.

2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы»

3. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006 N 264-ФЗ

4. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации http://www.mcx.ru

УДК 658, 78 (571. 14)

ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В.А. Прощалыкин, студент
М.Ю. Залесская студентка
О.А. Наконечная, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрены основные тенденции развития складской логистики в Новосибирской области, также отмечены причины возникновения изменений в данной сфере региона.

Ключевые слова: логистика, инфраструктура, развитие, специализация, склад

Новосибирская область выполняет функцию крупнейшего транспортного, распределительного и транзитного узла на территории Сибири. Новосибирск находится в центре нехарактерного для восточной части страны по плотности заселения региона, где на территории с радиусом 600 – 650 км проживает 12 – 14 миллионов человек. Транспортное обеспечение жизнедеятельности этого региона во многом осуществляется посредством транспортной инфраструктуры Новосибирской области.

Транспортный комплекс является одной из отраслей специализации экономики области, его доля в валовом региональном продукте составляет 12,5 %, что на 4,7 процентных пункта выше чем общероссийские показатели.

Таблица 1 – расчет складских площадей (м²) на 1000 человек

Город	Складские площади (м²) на 1000 чел.
Санкт – Петербург	589
Челябинск	560
Владивосток	485
Москва	326
Новосибирск (на жителя города)	202
Новосибирск (на жителей города и области)	112

Основной резерв и одна из основных задач развития транспортного комплекса области лежат в сфере совершенствования технологии перевозочного процесса, сокращения времени вспомогательных и погрузочно-разгрузочных операций, формирования системы современных транспортно-логистических центров на территории области, применения современных транспортно-логистических технологий.

Одной из основных задач модернизации и совершенствования работы транспортного комплекса области является развитие логистики, применения современных транспортно-логистических технологий.

В Новосибирской области объективно сформировалась потребность в создании комплекса современных транспортно-логистических центров.

По состоянию на сентябрь 2008 года в Новосибирской области существовал дефицит качественных складских объектов в размере суммарной площади 400 – 500 тыс. кв. м. Вместе с тем, кризисные явления в экономике, привели к сокращению объемов перевозок и как следствие, к существенному сокращению данного дефицита.

Восстановление экономики Новосибирской области в 2010 – 2011 годах и ее дальнейшее развитие привели к восстановлению и росту объемов перевозок, к востребованности в современных логистических комплексах.

При этом развитие экономики области, ее специализация как транспортного узла, позволяет говорить, что востребованность в транспортно-логистических центрах будет в перспективе нарастать.

По мнению президента Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири Сергея Максимова, вступление России в ВТО должно послужить активному развитию рынка транспортно-экспедиторских услуг, а также логистической инфраструктуры. Подобный тренд, по его словам, характерен практически для всех стран, которые вступали в торговую организацию в последние годы. Грузоперевозчики и логисты надеются, что в 2013 году рост грузооборота составит как минимум 5% по сравнению с 2012 годом, причем прирост будет достигнут главным образом за счет увеличения объемов торговли между Россией и странами Евросоюза. Основным решением задачи развития логистической инфраструктуры Новосибирской области является процесс создания и развития крупных современных транспортно-логистических центров и их концентрация в пригородной зоне Новосибирска, на входах-выходах в город в районе основных автодорожных и железнодорожных магистралей.

Таблица 2 – Список крупнейших производственно-складских помещений, построенных на территории Новосибирской области

Название складского комплекса	Площадь объектов, м²	Закрытые складские помещения, м²	Год постройки / реконструкции	Класс объекта
ПЛП "Толмачево"	144 000	н/д	2009	A
Новосибисркий логистический парк	120 361	103 630	2009	A
Логопарк "Толмачево"	90 600	84 500	2013	A
Бизнес-парк "Южный"	70 000	7 000	2011	B+
Сибирский грузовой терминал	37 000	37 000	2004/2012	A
Евросиб-терминал	20 000	20 000	2008	A,B
Итого	481 961	252 130		

Такое их размещение решает ряд задач:

1. Ускоряет транспортировку грузов, следующих транзитом через Новосибирск;
2. Разгружает улично-дорожную сеть города Новосибирска;

3. Позволяет аккумулировать грузы и производства вне городской черты.

Для реализации данных задач необходимо обеспечить формирование и развитие трех крупных транспортно-логистических зонах Новосибирского транспортного узла: Западной, Восточной и Южной.

Западная транспортно-логистическая зона имеет два ядра, вокруг которых концентрируется основная логистическая инфраструктура – это контейнерный терминал «Клещиха» и аэропорт «Толмачево».

Восточная транспортно-логистическая зона расположена в районе железнодорожных станций Новосибирск – Восточный и Иня – Восточная, в непосредственной близости от Северного обхода Новосибирска.

В ближайшей перспективе формирование третьей транспортно-логистической зоны – Южной, в районе Барышево, Кольцово, Академгородка.

По существу данный проект разбивается на достаточно большое число подпроектов, реализуемых в данных транспортно-логистических зонах.

Стоит еще раз отметить, что в современном мире логистика играет огромную роль в развитии экономики, именно поэтому владельцы крупных предприятий, разного вида инвесторы уделяют огромное внимание логистической инфраструктуре, ярким примером являются новые промышленно-логистические комплексы, появляющиеся на территории области, а также проекты объектов, планируемых ввести в эксплуатацию в ближайшее время. Одним из приоритетных направлений развития промышленно-логистической инфраструктуры является создание промышленно-логистического парка площадью 2000 га. На его территории размещены современные складские и терминальные комплексы и промышленное производство таких компаний, как «ПНК-Толмачево», «Евразия Логистик», «Комтех-Новосибирск», «СибОфисСтрой», ООО «Лиотех», ЗАО «Роса», ООО «Сладомир Логистик Групп», ФГУП «Почта России».

В феврале 2015 года губернатором на заседании по вопросам о модернизации и развитии комплексной транспортной сети (КТС) было принято немаловажное решение, которое способствует развитию логистической, а следовательно и складской инфраструктуры в регионе.

По итогам заседания коллегии были приняты следующие решения: разработать Комплексную транспортную схему Новосибирской агломерации на базе разработанной транспортной модели города Новосибирска, сформировать транспортный каркас агломерации на основе КТС Новосибирской агломерации, обеспечить реализацию проекта по организации интермодальных перевозок между городом Новосибирском и крупнейшим авиаузлом региона, считать задачи по развитию Новосибирского транспортно-логистического узла одними из приоритетных в социально-экономическом развитии Новосибирской области и Новосибирской агломерации, провести работу по актуализации «Комплексного плана развития транспортно-логистического комплекса Новосибирской области на 2013 – 2015 годы» и продлить план на срок 2016 – 2018 годы, активизировать работу по формированию Восточной транспортно-логистической зоны, проработать вопрос развития необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анисимов А. Л. Экономико-правовые основы управления проектом / А. Л. Анисимов. - Екатеринбург : Издательство УрГЭУ, 2010. – С. 5 .

2. Аньшин В. М. Управление портфелем проектов: сравнительный анализ подходов и рекомендации по их применению / В. М. Аньшин, В. Д. Бархатов // Управление проектами и программами. - 2012. - № 1. - С. 2-4

3. В. М. Аньшин // Научные исследования и разработки. Российский журнал управления проектами. - 2013. - № 2. - С. 3-5.

УДК 658. 7

ПЛАНИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СКЛАДЕ

Прощалыкин В.А., студент
Залесская М.Ю. студентка
Цветкова Л.А., канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные этапы образования и организации логистических процессов на складе, их роль в оптимизации складских операций и методы планирования технологического процесса на складских предприятиях.

Ключевые слова: Технологический процесс, склад, проточность, непрерывность, операции.

Скорость процесса (оборачиваемость товаров) показывает, сколько раз в течение одного периода продается и возобновляется имеющийся складской запас. Нормативная оборачиваемость товаров зависит от задач и функций склада, условий поставки грузов и ряда других объективных факторов. Ускорение оборачиваемости в значительной мере обеспечивается уровнем производительности труда работников склада.

Сохранность потребительских свойств товаров выражается в сравнительных показателях размера товарных потерь, экономии естественной убыли и зависит от технологического процесса, состояния материально-технической базы склада, качества труда ого работников. Вместе с тем существенное влияние на сохранность качества товаров оказывают производственная упаковка и начальное качество.

Экономичность технологического процесса на уровне склада выражается в показателях издержкоемкости переработки единицы грузов. Однако оптимизировать этот показатель можно лишь в рамках оптимизации всей системы товародвижения, так как с точки зрения логистики эффективность технологического процесса в любом звене логистической цепи определяется уровнем совокупных затрат на продвижение материального потока по всей цепи.

Условием выполнения перечисленных требований является соблюдение таких принципов организации материальных потоков на складе, как пропорциональность, параллельность, непрерывность, ритмичность, прямоточность, поточность.

Пропорциональность процесса означает, что все его части, операции, связанные между собой, должны соответствовать друг другу по производительности, пропускной способности или скорости. Нарушение этого принципа создает условия для возникновения узких мест, остановок и перебоев в работе. В соответствии с этим принципом планируются пропорциональные затраты труда в единицу времени на различных участках.

Параллельность - одновременное выполнение отдельных операций на всех стадиях процесса. Разделение и кооперация труда работников склада, расстановка оборудования производятся в соответствии с основными стадиями технологического процесса. Параллельное выполнение работ способствует сокращению их цикла, повышению уровня загрузки рабочих и эффективности их труда на основе его специализации, выработке профессиональных навыков, достижению определенной степени автоматизма движений. Принцип параллельности организации процесса в полной мере реализуется на крупных складах с интенсивными потоками товаров.

Ритмичность складского процесса выражается в повторяемости всего цикла и отдельных операций в равные отрезки времени. При этом потоки могут быть равномерными и нарастающими (убывающими).

Ритмичность процесса является предпосылкой постоянства в затратах энергии, времени, труда в течение рабочего дня (смены). Таким образом, она предопределяет надлежащий режим труда и отдыха работников, а также загрузки механизмов. Отсутствие ритмичности часто зависит не только от работы самого склада, но и от внешних факторов: неравномерности поступления грузов, транспортных средств. Необходимо добиваться

ритмичности поступления товаров от поставщиков и соответствующей ритмичности их отгрузки потребителям.

Непрерывность - устранение или сокращение всякого рода перерывов в технологическом процессе. Непрерывность складского процесса обеспечивается организационными мерами: сменной работой экспедиции, вычислительных подразделений, управления.

Прямоточность предусматривается в планировках складов и означает максимальное выпрямление технологических маршрутов движения товаров как в горизонтальном, так и в вертикальном направлениях. Прямоточность грузопотоков обеспечивает сокращение трудовых затрат при одинаковой мощности склада.

Поточность - ведущий принцип современной организации микрологистических систем, в соответствии с которым все операции технологического цикла взаимосвязаны и подчинены единому расчетному ритму. Выполнение каждой предыдущей операции является одновременно подготовкой к следующей. Размещение рабочих мест (зон), оборудования и необходимых инструментов производится в соответствии с последовательностью технологического процесса, направленностью и скоростью перемещения материального потока. Каждое рабочее место сопряжено с выполнением определенной операции или ограниченного числа сходных между собой операций. Передача предметов труда с одной операции на другую производится с минимальными перерывами с помощью специальных транспортных средств.

Поточные методы на складах связаны с применением конвейерных систем, которые исключают цикличность движения и встречные потоки, характерные для единичных методов организации процесса.

Условием применения поточных методов работы с грузами на складах является наличие систем машин и оборудования, например щелевых подпольных конвейерных систем для перемещения и распределения товарного потока на складах с использованием в качестве носителей товаров колесных контейнеров.

Переход от единичной многооперационной технологии к поточной является прогрессивным направлением совершенствования складских операций. Эффективность управления логистическими процессами на складах существенно зависит от оперативного планирования и регламентирования выполнения отдельных операций.

Далее приведем основные параметры складов и правила их расчета. Общая площадь склада включает:

- полезную площадь, т.е. площадь, предназначенную для хранения (включая площадь под стеллажами и т.п.) - $S_{пол}$;

- площадь приемочных и отгрузочных площадок, включая площадь погрузо-разгрузочных рамп - $S_{пр}$;

- служебную площадь, занятую конторскими и другими помещениями, $S_{сл}$;

- вспомогательную площадь, занятую проездами и проходами, - Sвсп и определяется по формуле:

$$S_{общ} = S_{пол} + S_{пр} + S_{сл} + S_{всп} . \quad (1)$$

Потребность в общей складской площади при проектировании складских объектов рассчитывается с применением разных методик. К их числу относятся наиболее известные способы:

$$S_{пол} = Q/\sigma \quad (2),$$

где Q - количество продукции, которое необходимо разместить на складе, т,

σ - нагрузка на 1 кв. м площади, т/кв. м.

С помощью коэффициента заполнения объема емкость любого оборудования для хранения материалов и изделий (ячейки, стеллажи, штабеля и тому подобное) определяется по формуле:

$$Vпол = Vоб * \gamma * b, \quad (3)$$

где Vоб - геометрический объем продукции, м3;

γ - удельный вес, т 1м3;

b - коэффициент заполнения объема.

Зная габаритные размеры единицы принятой продукции или стеллажей и их количество, можно определить полезную площадь склада для хранения:

$$S_{пол} = I*b*n = S_{об} *n, \quad (4)$$

где I, b - геометрические размеры;

n - количество единиц продукции (стеллажей).

При определении площади с использованием норматива ее рассчитывают по показателю товарных запасов, выраженному в условных вагонах. Нормы площади на один вагон дифференцированы в зависимости от способа укладки и ее высоты (3-5 м). Площадь хранения при этом рассчитывают по каждой товарной группе по формуле:

$$S_{пол} = Q_{ср} * N*k, \quad (5)$$

где $Q_{ср}$ - средний товарный запас (в условных вагонах, автомобилях и т.п.);

N - норма площади хранения условной единицы;

K=1,2 - коэффициент перевода среднего товарного запаса в максимальный.

Рассчитав, таким образом, полезную площадь для хранения отдельных видов или групп материалов и изделий и суммируя ее, получаем общую полезную площадь склада.

При приближенных расчетах общая площадь складов может определяться в зависимости от полезной площади через коэффициент использования.

Площадь приемочной (отгрузочной) площадки:

$$S_{пр} = Q*k_н *t/360*\sigma, \quad (6)$$

где Q - годовое поступление материала, т;

σ - нагрузка на 1кв. м площади, т;

$k_н$ - коэффициент неравномерности поступления материала на склад (1,2-1,5);

t - количество дней нахождения материала на приемочной площадке (до 2 дней).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алешин А. Б. Основы планирования логистической деятельности / А. Б. Алешин. - Казань: Издательство ТЭУ, 2014. - 2 с.

2. Абузов М. В. Управление технологическими процессами: сравнительный анализ подходов и их расчет/ М. В. Абузов, В. Д. Бархатов // Управление проектами и программами. - 2015. - № 1. - С. 2-4

3. В. М. Аньшин // Научные исследования и разработки. Российский журнал управления проектами. - 2014. - № 2. - С. 3-5.

УДК 631.155.1 (571.14)

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

О.А. Радько, студентка
Е.А. Жуковская, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Эффективность сельскохозяйственного производства зависит от эффективности использования всех его ресурсов, которые являются факторами производства. В данной статье рассматриваются вопросы оценки состояния сельскохозяйственного производства Новосибирской области за 2012-2016 годы.

Ключевые слова: сельское хозяйство, эффективность, динамика.

Новосибирская область располагает достаточным количеством земельных ресурсов для развития сельского хозяйства. Животноводство области специализируется на разведении крупного рогатого скота молочно-мясных пород, свиноводстве, птицеводстве и овцеводстве, растениеводство – на производстве зерна и льна.

По данным Росстата Новосибирская область входит в первую десятку крупнейших производителей сельскохозяйственных товаров России. Удельный вес которой, составляет

около 14% в структуре сельскохозяйственной продукции, произведенной в Сибирском федеральном округе. Новосибирская область полностью обеспечивает себя кормовым зерном и посевным материалом [1].

Рассмотрим основные показатели сельскохозяйственного производства в Новосибирской области.

В таблице 1 представлена динамика производства сельскохозяйственной продукции в Новосибирской области.

Таблица 1 – Динамика производства сельскохозяйственной продукции в Новосибирской области, млн. руб. [1]

Наименование продукции	2012	2013	2014	2015	2016	Изменение 2016 к	
						млн. руб.	уд. вес, %
Продукция сельского хозяйства, всего	71 035	79 374	84 269	88 070	92 614	21 580	0,00%
Растениеводство	33 399	37 589	39 817	41 356	43 268	9 869	-0,30%
Животноводство	37 636	41 785	44 452	46 714	49 346	11 711	0,30%

Из таблицы 1 видно, что на протяжении анализируемого периода наблюдается рост объемов производства сельскохозяйственной продукции в денежном выражении, в среднем на 7% в год. Так, объем валовой продукции сельского хозяйства по всем категориям хозяйств в 2016 году составил 92,6 млрд. рублей, с индексом производства 105,2% к уровню 2015 года. За 5 анализируемых лет общий объем сельскохозяйственного производства вырос на 21580 млн. руб., при этом объем производства животноводческой продукции вырос на 11711 млн. руб., а продукции растениеводства – на 9869 млн. руб. Что касается структуры, то произошло снижение объема производства продукции растениеводства на 0,3% при одновременном росте объема производства животноводческой продукции.

В целом, в Новосибирской области во всех категориях хозяйств имеется 7657,5 тыс. га сельскохозяйственных угодий, в том числе посевные площади – 3712,4 тыс. га в 2016 году (48,4% сельхозугодий области и около 3,2% всей России). Остальные угодья находятся под сенокосами, пастбищами и залежами

В таблице 2 представлена динамика валового сбора сельскохозяйственных культур в Новосибирской области.

Таблица 2 – Динамика валового сбора сельскохозяйственных культур в Новосибирской области, тыс. тонн [1]

Сельскохозяйственная культура	2012	2013	2014	2015	2016	Изменение 2016 к 2012	
						тыс. тонн	уд. вес, %
Зерновые культуры	2039,5	2092,6	2147,4	2196,5	2214,3	174,8	-1,53%
Картофель	436,8	420,9	443,2	504,8	521,7	84,9	1,28%
Овощи	183,1	188,2	194,3	201,1	208,4	25,3	0,19%
Плоды и ягоды	12,5	13,8	14,6	15,1	15,9	3,4	0,07%

Из таблицы 2 видно, что на протяжении анализируемого периода наблюдался прирост валового сбора всех сельскохозяйственных культур, в первую очередь зерна – на 175 тыс. тонн за 5 лет, хотя удельный вес данной категории снизился на 1,5% при одновременном росте доли картофеля и овощей.

Необходимо отметить, что, несмотря на относительную стабильность посевных площадей в Новосибирской области, за анализируемый период наблюдается значительное колебание темпов прироста валового продукта в отрасли растениеводства. Во много это

связано с влиянием негативных природно-климатических факторов на производственные процессы. Необходимо отметить, что Новосибирская область относится к так называемым зонам рискового земледелия.

Средняя урожайность зерновых в области в 2016 году составила 14,5 ц/га.

Динамика производства продукции животноводства в Новосибирской области, тыс. тонн представлена в таблице 3.

Из представленных в таблице 3 данных видно, что на протяжении анализируемого периода наблюдаются колебания объемов производства продукции животноводства в Новосибирской области, так снижение объемов производства мяса и молока в 2014-2015 гг. было обусловлено снижением поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах области.

В общей сложности за 5 лет объем производства мяса вырос всего на 2,4 тыс. тонн, при этом удельный вес данной продукции снизился на 0,3%. Прирост производства молока за 2012-2016 гг. составил всего 0,6 тыс. тонн при снижении удельного веса на 0,53%.

Таблица 3 – Динамика производства продукции животноводства в Новосибирской области, тыс. тонн [1]

Продукция животноводства	2012	2013	2014	2015	2016	Изменение 2016 к	
						тыс. тонн	уд. вес, %
Мясо (в живом весе), тыс. тонн	231,4	239,4	235,7	233,5	233,8	2,4	-0,29%
Молоко, тыс. тонн	661,7	673,4	668,7	659,5	662,3	0,6	-0,53%
Яйцо, млн. шт.	1296,4	1314,7	1298,4	1252,3	1257,4	-39,0	0,82%

Что касается производства яйца, то за анализируемый период наблюдалось его снижение на 39 млн. штук.

Несмотря на негативные тенденции на протяжении анализируемого периода Новосибирская область занимает 1 место среди регионов Сибирского ФО РФ по производству яиц, 3 – по производству скота и птицы на убой, 4 – по производству молока, 4 – по валовому сбору зерна.

Исходя из рассмотренного материала, можно сделать следующий вывод: сельское хозяйство развивается небольшими темпами [2]. Несмотря на это стоит отметить, что развитие малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве играет значительную роль в социально-экономическом развитии общества в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Источник: Территориальный орган Федеральной Службы Государственной Статистики по Новосибирской области.

2. Дедеева С. А., Галушко М. В. Анализ развития сельского хозяйства Оренбургской области [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2014 г.). — СПб.: Заневская площадь, 2014. — С. 61-69.

УДК 334.012.63/.64:63 (571.14)

АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

О.А. Радько, студентка
М.В. Федянин, студент
Е.А. Жуковская, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Развитие малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве рассматривается как одна из основных задач экономики страны. Малый и средний бизнес представлен крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, индивидуальными предпринимателями и малыми предприятиями. Исследование данных объектов обусловлено оценкой вклада в экономику не только области, но и страны в целом, а так же возможностями дальнейшего развития.

Ключевые слова: малые предприятия, средние предприятия, индивидуальные предприниматели, микропредприятия, Новосибирская область, сельское хозяйство.

Малые и средние предприятия имеют важное экономическое значение для развития сельскохозяйственного производства.В Новосибирской области малый бизнес является одним из наиболее перспективных направлений экономического развития, создания новых рабочих мест, пополнения местных и регионального бюджетов. В настоящее время данная сфера занимает значительное место, постепенно становясь основой экономики региона.

В Новосибирской области активно представлены промышленность, мощный аграрный сектор, развитая транспортная сеть, зона отдыха, лечения и обслуживания населения, имеется возможность для будущего роста, через города Обского побережья осуществляется крупный поток товарооборота.

В настоящее время Новосибирская область является одним из ведущих регионов страны по уровню развития малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве.

По состоянию на 1 января 2016 года статистический регистр федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области насчитывал 131522 предприятий занимающихся сельским хозяйством (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Динамика количества субъектов малого и среднего бизнеса в Новосибирской области в период с 2012 по 2016 годы, ед. [1]

Категория МСП	2012	2013	2014	2015	2016	Изменение 2016 к 2012	
						ед.	%
микропредприятия	65 412	68 421	68 976	69 876	71 005	5 593	8,55%
малые предприятия (без микропредприятий)	6 409	5 662	5 898	6 120	5 973	-436	-6,80%
средние предприятия	425	470	434	392	410	-15	-3,53%
индивидуальные предприниматели	63 412	58 421	56 784	55 247	54 134	-9 278	-14,63%

Из представленных в таблице 1 данных видно, что на протяжении анализируемого периода наблюдается снижение общего количество субъектов малого и среднего бизнеса, начиная с 2013 года. Кроме того, наблюдается неравномерное колебание количества предприятий малого и среднего бизнеса по категориям.

Так, например, количество индивидуальных предпринимателей неуклонно сокращается (ежегодно в среднем на 2,5%), данная тенденция связана, в первую очередь, с ростом взносов на пенсионное обеспечение. При этом, наблюдается рост количества микропредприятий, вследствие перелива из категории индивидуальных предпринимателей.

Что касается малых предприятий, то в 2016 году наблюдалось снижение их количества на 2,4%, при одновременном росте количества средних предприятий на 4,6%.

В общей сложности за 5 лет произошло значительное сокращение всех категорий МСП, кроме микропредприятий, по которым наблюдался прирост на 5593 единиц или 8,55%.

В целом, можно утверждать, что малое предпринимательство в сельском хозяйстве есть довольно специфичная и очень важная составляющая как сектора малого предпринимательства, так и в целом экономики страны. Это касается не только исключительных особенностей присущих самому сельскому хозяйству, но и в первую очередь тем, что малое сельскохозяйственное предпринимательство, будучи «расположенное» на местах – в деревнях и селах – выполняет социально-экономические функции, решает социально-экономические задачи – обеспечивает продовольствием сельское и городское население, организует новые рабочие места, снижает уровень безработицы, но главное – поддерживает и преобразовывает сельский уклад и сохраняет «целостность» территорий.[2]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Источник: Территориальный орган Федеральной Службы Государственной Статистики по Новосибирской области

2. Аржанцев Д.А. Субъекты малого предпринимательства в сельском хозяйстве и их особенности.//Статья в сборнике «Роль молодежи в инновационном развитии АПК». – М.: ООО «НИПКЦ Восход – А», 2010. – 440 с. (стр. 27-36)

УДК 334.012.64

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

О.А. Радько, студентка
Г.В. Исаева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассмотрено развитие малого и среднего бизнеса, выявлены особенности и обозначены основные проблемы, стоящие перед малым и средним бизнесом в современных рыночных отношениях.

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес.

Становление и дальнейшее развитие рыночных отношений в нашей стране тесно связано с повышением эффективности предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования. Процесс реформирования экономики России еще со времен перестройки вызвал значительные изменения в системе экономических отношений. Переход к рыночной экономике непосредственно связан с формированием и развитием института частной собственности. Введение в действие рыночных механизмов экономического регулирования, с помощью которых государство пыталось решить проблемы, связанные с изменением системы хозяйствования, пока не привело к созданию благоприятных условий жизни для основной массы людей [1].

Малый бизнес – это базовая составляющая рыночного хозяйства, которая является наиболее совершенной формой производственно-экономических отношений, при которых предприниматель, работая в условиях полной хозяйственной самостоятельности и имущественной ответственности, становится подлинным хозяином [2].

Целью работы является всестороннее изучение теоретических аспектов развития малого и среднего бизнеса в России и Новосибирской области.

В настоящее время в экономике России функционируют крупные, средние и малые предприятия.

Понятие малого бизнеса неразрывно связано с размером действующих хозяйственных субъектов, (малых предприятий). Так согласно принятому 14 июня 1995 г. Федеральному

Закону РФ № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%; доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства не превышает 25% и в которых численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней: в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 чел.; в оптовой торговле – 50; в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30; в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел. [3].

В современной науке под предпринимательской средой понимается система организационно оформленных институтов, которые функционируют в рамках единых правил и норм, обеспечивающих, с одной стороны, доступность малому предпринимательству к долгосрочным и краткосрочным заемным ресурсам, а с другой стороны, позволяющих вести эффективное расширенное воспроизводство и быть конкурентоспособным на рынке продовольствия.

Таким образом, предпринимательская среда – это интегрированная система, которая обеспечивает экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, состоящая из элементов представленных на рисунке 1.

Рисунок 1 – Предпринимательская среда и развитие рынка региона

В настоящее время, по оценкам самих предпринимателей, в своей деятельности они сталкиваются с проблемами, такими как: высокие налоги; дороговизна материально-технических средств, отсутствие кредитных ресурсов; несовершенство нормативно-правовой базы; трудности при решении финансово-кредитных вопросов; проблемы, связанные с получением деловой информации, что негативно сказывается на финансовом состоянии их предприятий [4].

Малый бизнес обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, формирует глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность. Он способен не только стремительно заполнять ниши, образующиеся в потребительской среде, но и сравнительно быстро окупаться. А также формировать атмосферу конкуренции и ту среду предпринимательства, без которой рыночная экономика невозможна [5].

В Новосибирской области малый и средний бизнес занимает серьезные позиции в экономике региона и получает финансовую и организационную поддержку в виде грантов, субсидий, целевых программ. В области насчитывается порядка 440 организаций (по данным РОССТАТА на 01.01.2015 г.)

О масштабах развития малого бизнеса в Новосибирске можно судить по данным таблицы 1.

Таблица 1 – Уровень развития и среднего Новосибирске [6]

	Юридические лица	В том числе по категориям		
		средние предприятия	малые предприятия	
			всего	в том числе микро предприяти
Число организаций (на конец года), ед.				
2012 г.	60626	425	60201	53792
2013 г.	63268	470	62798	57136
2014 г.	76884	434	76450	70552
Среднесписочная численность работников (не считая внешних совместителей), чел.				
2012 г.	312100	49539	262561	93859
2013 г.	313230	46239	266991	96857
2014 г.	334797	43879	290918	122448
Фонд начисленной заработной платы всех работников, млн руб.				
2012 г.	57444	10489	46955	12925
2013 г.	61259	11147	50112	13424
2014 г.	70931	11713	59218	19561
Оборот организации, млн руб.				
2012 г.	651461,1	143000,5	508460,6	166226,9
2013 г.	732372,5	174178,6	558193,9	201099,6
2014 г.	844454,9	161107,2	683347,7	295913,1
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн руб.				
2012 г.	256764,7	58443,5	198321,2	62417,7
2013 г.	287719,9	67727,8	219992,1	75282,2
2014 г.	343742,5	66804,2	276938,3	126052,3

За 2012-2014 гг., число средних предприятий увеличилось на 9 единиц; число малых предприятий увеличилось на 16249 единиц; число микро предприятий увеличилось на 16760 единиц; число юридических лиц увеличилось на 16258 единиц.

Таким образом, самое большое увеличение по данным таблицы 1 произошло у микро предприятий.

Новосибирская область по развитию малого и среднего предпринимательства является лидером в Сибирском федеральном округе и по многим показателям занимает одно из лидирующих позиций в Российской Федерации. По числу малых предприятий в 2016 г. область находится на шестом месте в России и на первом месте в Сибирском Федеральном округе [7].

Мелкие и средние предприятия играют важную роль в занятости, производстве некоторых товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Не малый успех малого бизнеса в этой области объясняется многими причинами. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкие фирмы охотнее берутся за освоение оригинальных нововведений. Малые предприятия стремятся как можно скорее наладить массовое производство, что, прежде всего, приводит к расширению рынка предлагаемых товаров и услуг, что в свою очередь активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения спроса, мотивируемого разработками, проводимыми фирмами малого и среднего предпринимательства [8].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Хамидуллин Ф. Ф. Формирование институциональной среды развития системы

малого предпринимательства. // Автореферат. - Казань - 2007 - с. 3
2. Л.Н. Никитина, М.И. Худилайнен. Становление малого бизнеса в России // Инновации, № 9, 2006, с. 63 – 67
3. Федеральный закон РФ № 88-ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" от 14.06.1995 г. (с изменениями от 1.08.2016 г.) - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 15.01.2017 г.)
4. З.И. Калугина. Большие проблемы малого бизнеса Сибири // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства, № 2, 2006, с. 105 – 127
5. Елисеева Т.П., Сущенко Д.И. Формирование и развитие инфраструктуры системы поддержки развития малого и среднего бизнеса в сфере услуг - // Инженерный вестник дона, №4-1, том 22, 2012, с.36
6. Служба государственной статистики по Новосибирской области - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: http://novosibstat.gks.ru/ (дата обращения 17.01.2017 г.)
7. Правительство Новосибирской области - [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL: https://www.nso.ru/ (дата обращения 24.01.2017 г.)
8. Малый бизнес - большая политика [Электронный ресурс] // Эксперт. 2005. № 28. У^: http://expert.ru/expert/ (дата обращения: 23.01.2017).

УДК 656.073: 339.137.2

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ФАВОРИТ-АВТО»

Ю.М. Резниченко,студент
М.А. Бурцев, студент
С.В. Рюмкин, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В настоящее время транспорт является важным условием успешного формирования экономики, так как при его участии создаются областные товарные рынки. Наиболее важная цель состоит в ускорении оборота материальных ценностей, доставки готовой продукции и перевозки людей. Эффективное функционирование транспортной организации неразрывно связано с совершенствованием её недостатков и выявлением преимуществ, следовательно, на основании логистического подходе можно осуществить повышение конкурентоспособности организации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, транспортная организация, логистика, логистический подход, транспорт.

На основании комплексного и систематизированного подхода к решению проблем по обеспечению конкурентоспособности можно достичь желаемого эффекта в целях совершенствования логистической деятельности транспортной организации. Постоянное ужесточение конкуренции на товарных рынках, применение все новых приемов и методов конкурентной борьбы диктуют необходимость использования принципов логистического подхода в процессе обеспечения конкурентоспособности организации.

Необходимость применения логистического подхода к повышению конкурентоспособности объясняется тем, что, во-первых, интегрированная логистика, соединяет методологию общей теории систем, даёт возможность регулировать проблемы организации перемещения материальных потоков от мест их возникновения до мест использования (применения) посредством связи менеджмента, системотехники, маркетинга, инноваций, кибернетики и ряда научных дисциплин. Во-вторых, соединение финансовых интересов абсолютно всех участников логистических цепей и систем позволяет уменьшить противоречия между различными участниками транспортного процесса.

Создателем первых научных трудов по логистике принято считать французского военного специалиста А. Жомини, который дал следующее понятие логистики: «практическое искусство маневра войсками» [1, с. 11-12].

С мнением, что логистика является наукой, а не практической работой соглашается и В.И. Сергеев, который определяет термин «логистика» следующим образом: «Логистика есть процесс планирования, выполнения и контроля эффективного с точки зрения затрат потока запасов сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции, сервиса и связанной информации от точки зарождения до точки потребления, для целей полного удовлетворения требований потребителей» [3, с. 1-4].

Фактическая важность четкого определения термина «логистика» весьма значима, так как даст возможность описать круг вопросов, анализируемых этой наукой, и на его базе создать взаимозависимую систему организации управления материальным и сопутствующими ему потоками.

Важным условием достижения значительного уровня конкурентоспособности, как отмечается в многочисленных исследованиях, остается концентрация производства услуг [4].

Транспортная организация ООО «Фаворит-Авто» профессионально осуществляет перевозку сборных грузов по г. Новосибирску, Новосибирской области (НСО) и близлежащих регионов. ООО «Фаворит-Авто» занимается координацией поступления товаров на склад грузополучателя (клиента) и отгрузкой товара со склада грузоотправителя.

Миссия организации ООО «Фаворит-Авто» заключается в оказании качественных и надежных услуг через эффективную организацию транспортно-логистической деятельности.

Основными преимуществами ООО «Фаворит-Авто» является предоставление качественного клиентского сервиса, а также осуществление своевременной доставки, путем соблюдения всех правил логистики, к которым относят: осуществление грузоперевозки в нужное место и время с минимальными затратами, в нужном количестве и качестве конкретному потребителю.

Для выявления конкурентных преимуществ и формирование логистических подходов по повышению эффективности функционирования ООО «Фаворит-Авто» необходимо произвести вначале организационно-экономический анализ на основании организационной структуры, выявления коэффициентов оборота по приёму и увольнению и данных из отчёта о финансовых результатах.

На следующем этапе произведём анализ конкурентоспособности ООО «Фаворит-Авто» на основании методики Н. П. Белозерцевой и М. С. Ярайкиной по построению рейтинга на основе расчётных оценок и выявлению недостатков, связанных с отсутствием собственного сайта.

Анализ на основе логистического подхода возможно осуществить в результате расчёта средних временных затрат простоя автомобилей при погрузочно-разгрузочных работах, коэффициента технической готовности подвижного состава, коэффициента использования подвижного состава и анализа рабочего дня водителя-экспедитора.

Качество предоставляемых услуг напрямую связано с организационной структурой ООО «Фаворит-Авто», которая имеет линейно-функциональный вид, и обеспечивает распределение должностных функций и обязанностей между ними.

Успешность функционирования любой организации напрямую зависит от уровня конкурентоспособности услуг, предлагаемых потребителю. Конкуренция и конкурентная борьба являются сегодня одним из главных факторов функционирования экономической системы, базирующейся на рыночных механизмах.

Факторы внешней среды оказывают значительное влияние на саму организацию, поэтому ООО «Фаворит-Авто», как открытая система, зависит от внешнего мира. Внешняя среда ООО «Фаворит-Авто» включает в себя такие элементы, как клиенты, конкуренты, правительственные учреждения, поставщики, финансовые организации.

Весь потенциал развития, который ООО «Фаворит-Авто» способна реализовать, заключается в более тесном взаимодействии с клиентами, путем развития каналов коммуникации, повышении узнаваемости организации в профессиональной среде, поиске новых решений, влияющих на конкурентные преимущества.

Организация ООО «Фаворит-Авто» обладает гибкой системой расчета стоимости услуг, обеспечивающей персональный подход к каждому клиенту, который осуществляется основании компьютерной программы диспетчерами путем внесения необходимых параметров: состав груза (количество мест), габариты, вес, объем, характер перевозимого груза, класс опасности, точка отправления, место доставки и дата предполагаемого рейса.

На сегодняшний момент организация ООО «Фаворит-Авто» не имеет своего собственного сайта, обеспечивающего дополнительную рекламу, а также облегчающего потенциальным клиентам получить доступ к актуальной информации, касающейся стоимости предоставляемых услуг, процесса оформления необходимой документации и формирования понимания возможного маршрута доставки груза.

На основании методики Н. П. Белозерцевой и М. С. Ярайкиной [2] по построению рейтинга на основе расчётных оценок, которые базируются на использовании метода весовых коэффициентов и определения суммарных показателей основных критериев был рассчитан общий рейтинговый бал, отразивший уровень конкурентоспособности ООО «Фаворит-Авто», равный 3,55. В сравнении с аналогичным рейтингом транспортных организаций по НСО показал, что ООО «Фаворит-Авто» занимает последнюю позицию в данном анализе, что обуславливает проведение мер направленных на повышение уровня конкурентоспособности организации.

В части корректирующих мер, предложенных для повышения конкурентоспособности на основе логистического подхода организации ООО «Фаворит-Авто» были представлены: создание собственного сайта, внедрение системы ГЛОНАСС / GPS, использование распорок и пневмооболочек, осуществление грамотной организации транспортировки за счет ответственного подхода к делу менеджеров по логистике и диспетчеров (посредством введения системы мотивации и стимулирования), использование метана вместо дизельного топлива, продажа автомобиля ГАЗ – 3307.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аникин Б. А. Логистика: учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. Б. А. Аникина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 368 с.

2. Белозерцева Наталья Петровна, Шендрик Любовь Сергеевна Разработка методики оценки конкурентоспособности предприятий транспортной отрасли // Территория новых возможностей. 2013. №1 (19). URL:http://cyberleninka.ru/article/n/razrabotkametodikiotsenkikonkurentosposobnosti-predpriyatiy-transportnoy-otrasli (дата обращения: 11.06.2017).

3. Сергеев В. И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / В. И. Сергеев и др.; под ред. В. И. Сергеева – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 634 с.

4. Стерлигова А. Н. Управление запасами в цепях поставок / А. Н. Стерлигова. – М.: Инфра-М, 2016. – 430 с.

УДК 631.162:658.3(571.14)

ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ЗАТРАТ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ В ООО «РУБИН» КРАСНОЗЕРСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А. С. Рерих, студентка
С. Н. Хрущева, студентка
В. В. Козлов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье произведена оценка бухгалтерского учёта затрат труда и его оплаты в ООО «Рубин» Краснозерского района Новосибирской области. Рассмотрено что из себя представляет хозяйство и чем оно занимается, как в нём ведётся учёт по оплате труда, выделены замечания и даны рекомендации по учёту.

Ключевые слова: учёт затрат труда, оплата труда, учёт заработной платы, бухгалтерский учёт оплаты труда, ООО «Рубин», Краснозерский район.

Общество с ограниченной ответственностью «Рубин» (в дальнейшем ООО «Рубин») находится по адресу 632920, Новосибирская область, Краснозерский район, пос. Калиновский, ул. Лебяжья, д. 5. Основным видом деятельности является выращивание зерновых и зернобобовых культур. Вспомогательными видами деятельности являются: автомобильные детали, узлы и принадлежности (торговля); зерно (торговля через агентов); семена, кроме масличных (торговля через агентов); корма для сельскохозяйственных животных (торговля через агентов); сельскохозяйственное сырье и полуфабрикаты (торговля через агентов); топливо (торговля через агентов); пищевые продукты, напитки и табачные изделия в неспециализированных магазинах (розничная торговля).

В целом хозяйство является достаточно прибыльным и стабильным, а также позиционирует себя как новый тип агропредприятия – технологически-мощного и социально-ориентированного.

Учёт расчётов по оплате труда в ООО «Рубин» ведётся на счёте 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда», в соответствии с планом счетов и инструкцией к нему [1].

Счёт является пассивным. По кредиту счёта отражается задолженность предприятия по оплате труда. По дебету счёта указывается заработная плата, которая выдана. Сальдо на конец месяца показывает сумму оставшегося долга перед сотрудниками по заработной плате. Учёт ведётся по всем видам заработной платы, премиям и иным выплатам.

Учёт по заработной плате в ООО «Рубин» ведётся с помощью бухгалтерской программы 1С «Предприятие 8.2».

Счёт 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда» при начислении заработной платы в ООО «Рубин» корреспондирует со следующими счетами: 20 «Основное производство»; 23 «Вспомогательное производство»; 25 «Общепроизводственные расходы»; 26 «Общехозяйственный расходы»; 26-1 «Общехозяйственные расходы. Торговля»; 44 «Расходы на продажу».

Начисление отпусков и пособий также отражаются по дебету счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» и кредиту 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда».

Суммы начислений уменьшают удержания и налоговые вычеты.

При выплате заработной платы 70 счёт «Расчёты по оплате труда» в ООО «Рубин» дебетуется со счетами: 50 «Касса» и 51 «Расчётный счёт».

Аналитический учёт в ООО «Рубин» ведётся по каждому сотруднику в отдельности. При ведении аналитического учёта используются такие регистры как: расчётные листы, расчётные и платежные ведомости, налоговые карточки, личные счета и т. д.

В ООО «Рубин» применяется повременная, сдельная, повременно-премиальная, сдельно-премиальная.

Основанием для начисления зарплаты являются: штатное расписание, табель рабочего времени, тарифные ставки и иные первичные документы.

Порядок бухгалтерского учёта по оплате труда в ООО «Рубин» следующий. На основании табеля учёта рабочего времени бухгалтер начисляет заработную плату сотрудникам. Затем рассчитываются отпускные и больничные, если таковые имеются. Также в организации предусмотрен районный коэффициент, он составляет 25% от начисленной заработной платы. Далее все начисления суммируются и получают общую начисленную сумму заработной платы. После бухгалтер производит все необходимые удержания из начисленной заработной платы, которые предусмотрено законодательством и установлены в самом хозяйстве [2]. Общий размер всех удержаний, согласно законодательству, не должен превышать 20% от суммы зарплаты, а в особых случаях – 50% [4]. А затем уже производится выплата заработной платы.

Также ежемесячно бухгалтером рассчитываются взносы во внебюджетные фонды. Их учёт ведется на счёте 69 «Расчёты по социальному страхованию и обеспечению». Оплата взносов во внебюджетные фонды производится ежемесячно.

В конце каждого квартала главный бухгалтер ООО «Рубин» составляет отчётность в ПФР и ФСС, где показаны все начисления заработной платы, взносов и их уплата.

Также в ООО «Рубин» по заработной плате директора и коммерческого директора проводится регрессия. То есть если размер заработной платы работника превышает нарастающим итогом 796 тыс. руб., то в ПФР отчисления будут производится по ставке 10%, а не 22%. Для ФСС размер заработной платы должен превышать 718 тыс. руб., тогда ставка отчислений составит 0% [5].

Корреспонденция счетов по учёту оплаты труда в ООО «Рубин» представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Корреспонденция счетов по учёту оплаты труда в ООО «Рубин»

Хозяйственная операция	Сумма	Корреспонденция счетов		Первичный документ
		дебет	кредит	
Начислена заработная плата сотрудникам организации	1339866,31	20, 23, 25, 26, 44	70	Расчётная ведомость
Начислено пособие по временной нетрудоспособности	10000	20, 23, 25, 26, 44	70	Расчётная ведомость
Выплачена из кассы (перечислена с расчётного счёта) заработная плата	1165683,69	70	50(51)	Реестр для перечисления денежных средств, платежная ведомость
Удержан налог на доходы физических лиц из заработной платы работников	174182,62	70	68	Регистр налогового учёта по НДФЛ

В целом учёт оплаты труда в ООО «Рубин» соответствует законодательству, но имеется ряд замечаний.

Заработная плата начисляется согласно штатному расписанию в размере оклада, который соответствует занимаемой должности. Но встречается такое, что при одном названии должности у работников в итоге получается разный оклад. Для этого руководителю нужно назвать их по-разному и установить оклад в зависимости от квалификации работников.

В учётной политике хозяйства не отражены аспекты оплаты труда: структура счёта 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда», формы внутренней отчётности, формы первичных документов, распределение полномочий, порядок сдачи внешней отчётности, график документооборота, создание резервов на оплату отпусков и так далее.

Также имеют место некоторые ошибки при составлении отчётности по оплате труда и просрочка оплаты по взносам. Для этого, на наш взгляд, необходимо ввести аппарат внутреннего контроля по расчётам, в частности по оплате труда. Это снизит риски просрочки по сдаче документов и оплате налогов и взносов во внебюджетные фонды, что позволит избежать непредвиденных расходов в виде штрафов и пеней.

Резюмируя, можно сказать, что бухгалтерский учёт затрат труда и его оплаты в ООО «Рубин» ведется в соответствии с законодательством. Синтетический и аналитический учёт соответствуют друг другу.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» // «Финансовая газета». – 2000. – № 46.

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2016) // «Собрание законодательства РФ». – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» // «Собрание законодательства РФ». – 2011. – № 50. – Ст. 7344.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // «Собрание законодательства РФ». – 2002. – № 1(ч.1). – Ст. 3.
5. Постановление Правительства РФ от 26.11.2015 N 1265 «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации и Пенсионный фонд Российской Федерации с 1 января 2016 г.»

УДК 004:658.5

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ

Е.О. Реймер, студентка
Е.С. Широцкая, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В данной статье рассматриваются информационные технологии как эффективный инструмент управления предприятием в сфере бизнес-планирования. В статье отмечается, что в последние годы активно внедряются корпоративные информационные системы на предприятия сферы аграрного бизнеса.

Ключевые слова: бизнес-план, финансовая модель, программный продукт, информационные технологии.

Разработка бизнес-плана предполагает значительные затраты времени на проведение многовариантных экономических и финансовых расчетов. Трудоемкость этой работы достаточна велика, а потому автоматизация хотя бы ее части на базе использования современных информационных технологий и персонального компьютера позволяет существенно сократить общий объем работ и ускорить его выполнение[3].

Автоматизация бизнес-планирования имеет следующие преимущества:

1) значительно сокращается или исключается количество арифметических ошибок. Если алгоритм для проведения расчетов составлен верно и правильно введена достоверная информация, то обеспечивается корректное выполнение расчетов и получение необходимого результата;

2) все рутинные операции и многовариантные расчеты выполняются с помощью персонального компьютера всего за несколько минут, что позволяет существенно экономить варианты времени;

3) обеспечивается возможность использования единого методологического и методического подхода к процессу бизнес-планирования в той его части, которая может быть формализована, что особенно актуально при большом количестве проектов.

Российские аналитические системы для бизнеса опирались на использование методики ЮНИДО, которая заложила методологическую основу для разработки бизнес-планов инвестиционною проекта и стала своеобразным стандартом для подготовки инвестиционных решений.

Среди рассматриваемого класса программных продуктов можно выделить две основные группы: универсальные специализированные [1].

1. К числу универсальных относитсяMS Excel. Он предлагает пользователю широкие возможности по созданию и реализации различных финансовых моделей, обеспечивает необходимую гибкость в использовании.Однако его применение на практике предполагает,

что пользователь должен уметь строить финансовые модели, владеть методологией разработки и оценки инвестиционных проектов, а также иметь хорошие навыки работы cMS Excel.

2. Специализированные программные продукты. К этой группе можно отнести:

– «Альт-инвест», разработанный фирмой «Альт»;

– «Мастерскую бизнес-планирования», предложенную компанией«Корпоративные финансы»;

– «ИНЭК-Аналитик», предложенный компанией «ИНЭК»;

–ProjectExpert и PrimeExpert разработанные компанией «ЭкспертСистемс» (группа «Про-инвест»).Возможности указанных выше программных продуктов кратко представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Возможности программных продуктов для бизнес-планирования

Наименование программного продукта	Назначение	Опции
Альт-инвест;	Бизнес-планирование и финансовое моделирование	Прогнозная финансовая отчетность.
Мастерская бизнес-планирования;		Финансовые показатели и интегральные показатели оценки эффективного проекта.
ИНЭК-Аналитик	Бизнес-планирование и финансовоемоделирование (стоимостный подход)	Имитационная модель.
ProjectExpert		Сценарный и статистическийанализ.
PrimeExpert		Анализ создания стоимости

Особенностью программных продуктов «Альт-инвест» и «Мастерская бизнес-планирования» являются заложенные в их основе шаблоны электронных таблиц, созданные вMS Excel, с помощью которых пользователи могут провести инвестиционный и финансовый анализ, расчет инвестиционного проекта.

«Альт-инвест» относится к разряду «открытых» программных продуктов Свободное владение этим программным продуктом предполагает наличие у пользователя навыков работы с электронными таблицами.

К числу сильных сторон программы относятся:

– широкие возможности по адаптации к изменению условий реализации проекта (инфляции, налогов и др.),

– хорошая приспособленность для целей обучения;

– возможность изменения шага расчета и горизонта расчета;

– возможность создавать поясняющий текст в дополнение к выходным формам;

– возможность проведения анализа чувствительности проекта, оценки его эффективности для различных участников, оценки стоимости бизнеса(модель Гордона и др.), автоматического подбора схемы финансирования;

– возможность учета реинвестирования свободных денежных средств;

– широкие возможности графического представления информации и др.

Некоторые неудобства программного продукта «Альт-инвест» проявляются в следующем:

– «открытость» пакета, что позволяет пользователю вмешиваться в работу и изменять алгоритм расчета. С одной стороны, это можно рассматривать как достоинство для работы квалификационных пользователей, которые могут самостоятельно дорабатывать алгоритмы расчетов для оценки своих проектов, с другой - как его слабость в силу отсутствия гарантии защиты от ошибок и обеспечения достоверности результатов;

– определенное неудобство ввода и подготовки данных, просмотра электронных таблиц, что чревато возникновением ошибок, как при вводе данных, так и при работе с таблицами;

– некоторые сложности могут возникать при изменении формул и корректировке таблиц, что предполагает необходимость наличия у пользователя навыков работы с электронными таблицами;

– упрощенное моделирование операционной деятельности компании(график производства соответствует графику продаж) может быть достаточным для приблизительной оценки проекта и недостаточно для детального моделирования деятельности компании.

Программный продукт ProjectExpertпредставляет собой компьютерную аналитическую систему, предназначенную для моделирования бизнеса, разработки бизнес-плана и анализа инвестиционных проектов на основе создаваемой в программе финансовой модели.

ProjectExpert обеспечивает:

– моделирование бизнеса в рамках отдельного проекта (Start-up) или компании (продаж, закупок, производства, планируемых инвестиций, параметров экономического окружения и пр.);

– получение на основе финансовой модели прогноза денежных потоков от планируемой деятельности;

– учет исходного состояния компании на начало проекта;

– оценку эффективности участия в проекте для потенциальных инвесторов;

– финансовое моделирование холдинга, совместный анализ группыпроектов;

– подготовку отчетов по результатам анализа - собственно финансового плана проекта, полной структуры бизнес-плана, различных пользовательских отчетов.

Преимущества ProjectExpert:

1) возможности создания и анализа финансовых моделей проекта(группы проектов), компании с учетом решаемой задачи и разной степени детализации;

2) проведение проектного анализа в полном объеме, включая финансовый и инвестиционный анализ, оценку эффективности и исков проекта с учетом неопределенности;

3) гибкая настройка, адаптивная структура описания внешней среды бизнеса (инфляции, налогового окружения и др.) с учетом российских особенностей;

4) удобный интерфейс, возможность эффективного проведения расчетов и подготовки проекта с точки зрения временных затрат и корректности вводимых данных.

Исходя из анализа функций и способов применения информационных технологий в связи с изменением их роли в производственном процессе следуетсделать вывод о том, что наиболее принимаемым можно считать программный продукт ProjectExpert, так как он обеспечивает функционирование целого производственного процесса и его элементов, которые являются полученным результатом в процессе производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беликов Д.В. Развитие рынка информационных технологий в России: состояние, перспективы, тенденции // Вестник Самарского государственного экономического университета – серия Экономика – 2012 –№ 4 – 19–25.

2. Сердюк А.В. Перспективы применения информационных технологий в бизнесе.Материалы межвузовской научно-практической конференции; под общ. Редакцией Е.В. Королюк. 2014.С. 141-143.

3. Черников С.Ю., Болюх Е.В.Возможности применения информационных технологий в бизнес-процессах. Воронежский институт высоких технологий.–2014–№3–С.8-9.

УДК 657. 6. – 051 : 331. 211

АУДИТОРСКАЯ ПРОВЕРКА КАК СПОСОБ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Е.А.Родинцева, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Сотрудники – это основа любой организации или учреждения. От правильно и справедливо начисленной заработной платы зависит настрой на работу сотрудников всех рангов и должностей, а так же конечный результат работы всего учреждения.

Ключевые слова: аудиторская проверка, оплата труда, контроль расчетов с персоналом, контроль оплаты труда, внутренний контроль

Согласно законодательству РФ ревизии и проверки поступления и расходования средств федерального бюджета в учреждениях, использующих средства этого бюджета, должны проводиться не реже одного раза в год.

При этом бюджетные учреждения не подлежат обязательному аудиту по критерию организационно-правовой формы.

Санкции за отсутствие системы внутреннего контроля в бюджетных учреждениях законодательством прямо не установлены. Однако в рамках внутреннего государственного контроля проверяющий имеет право изучить в том числе и систему внутреннего контроля учреждения, и далее в своем предписании или в представлении, составленном по результатам проверки, могут указать на нарушения в системе внутреннего контроля. А за невыполнение предписания (представления) предусмотрена административная ответственность [1]. Исходя из вышесказанного, бюджетному учреждению просто необходимо иметь систему внутреннего контроля.

Рассмотрим систему контроля на примере расчетов по оплате труда в Государственном бюджетном учреждении здравоохранения Новосибирской области «Городская инфекционная клиническая больница №1» (далее ГБУЗ НСО «ГИКБ №1»). Чтобы проанализировать систему контроля расчетов по оплате труда проведем опрос.

Для исправления сложившейся ситуации ГБУЗ НСО «ГИКБ № 1» необходимо внедрить систему аудита (внутреннего контроля) расчетов по оплате труда, аудит должен проводится согласно программе проведения аудита и должен включать следующие основные вопросы проверки:

1) наличие трудовых отношений, оформленных в соответствии с требованиями ТК РФ;

2) достоверность начислений, выплат, удержаний;

3) полнота учета выплат, имеющих характер вознаграждений за труд;

4) своевременность выплаты заработной платы;

5) отражение расчетов с персоналом по оплате труда в бухучете;

6) применение норм НК РФ.

Опросник для выявления работы системы внутреннего контроля ГБУЗ НСО «ГИКБ №1» представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Опросник для выявления системы внутреннего контроля ГБУЗ НСО «ГИКБ №1»

Вопросы	Вариант ответа	
	Да	Нет
В учетной политике показаны применяемые в учреждении формы первичных документов?	+	
Договоры материальной ответственности заключены с материально-ответственными лицами?	+	
Инвентаризация перед сменой материально-ответственных лиц проводится?	+	
Внезапные инвентаризации кассы и складов проводятся?		+
Работниками бухгалтерии проверяются на соответствие применяемых ими к учету документов требованиям действующего законодательства?	+	
Круг подотчетных лиц установлен?		+
Период отчета подотчетных лиц по выданным им суммам установлен?	+	
Совмещаются обязанности главного бухгалтера и кассира?		+
Инвентаризация материальных ценностей проводится перед составлением годового бухгалтерского отчета?	+	
Заработная плата выплачивается сотрудникам 2 раза в месяц (аванс и заработная плата)?		+
Не отчитавшимся за предыдущие выданные суммы сотрудникам, подотчетные суммы не выдаются?	+	
Сотрудникам, не указанным в списке подотчетных лиц, подотчетные суммы (кроме командировочных) не выдаются?		+
Контроль за использованием рабочего времени ведется?		+
Сотрудникам выдаются отпускные за 3 дня до начала отпуска?		+
В учреждении имеются Правила внутреннего трудового распорядка, Правила техники безопасности?	+	
Вновь принятые работники ознакамливаются с Правилами внутреннего трудового распорядка, Правилами техники безопасности?	+	

Имея всю необходимую информацию составляется общий план аудита (таблица 2) и программа аудита (таблица 3) расчетов по оплате труда в ГБУЗ НСО «ГИКБ №1».

Таблица 2 – Общий план аудита расчетов с персоналом по оплате труда в ГБУЗ НСО «ГИКБ №1»

Проверяемая организация	ГБУЗ НСО «ГИКБ №1»	
Период аудита	XX	
Количество человеко–часов	XX	
Руководитель аудиторской группы	XX	
Состав аудиторской группы	XX	
Планируемый аудиторский риск	XX	
Планируемый уровень существенности	XX	
Планируемые виды работ	Период проведения	Исполни-тели
1. Проверка соблюдения положений законодательства о труде.	XX	XX
2. Аудит системы начислений заработной платы	XX	XX
3. Аудит обоснованности льгот и удержаний из заработной платы	XX	XX
4. Проверка ведения аналитического учета по работающим и сводных расчетов по оплате труда.	XX	XX
5. Аудит расчетов по начислению платежей во внебюджетные фонды	XX	XX
6. Оформление результатов проверки	XX	XX

Программа аудита является развитием общего плана аудита и представляет собой детальный перечень содержания аудиторских процедур, необходимых для практической реализации плана аудита.

Приведем пример программы аудита начисления заработной платы (таблица 3).

Таблица 3 - Программа аудита начисления заработной платы в ГБУЗ НСО «ГИКБ №1».

Проверяемая организация			ГБУЗ НСО «ГИКБ №1»
Период аудита			XX
Количество человеко–часов			XX
Руководитель аудиторской группы			XX
Состав аудиторской группы			XX
Планируемый аудиторский риск			XX
Планируемый уровень существенности			XX
Перечень аудиторских процедур	Период проведения	Исполни-тели	Проверяемые документы
1. Проверка обоснованности начислений заработной платы	XX	XX	Положение по оплате труда, трудовые договора, личные карточки, расчетно – платежные ведомости, табели учета рабочего времени, штатное расписание
2. Проверка обоснованности и правильности начисления дополнительных выплат	XX	XX	Приказы по личному составу, лицевые счета, больничные листы
3 Проверка правильности расчета среднего заработка для различных целей	XX	XX	Базу для расчета среднего заработка, т.к. расчет ведется при помощи ПК, расчетно–платежные ведомости, табели учета рабочего времени
3 Проверка правильности расчета среднего заработка для различных целей	XX	XX	Базу для расчета среднего заработка, т.к. расчет ведется при помощи ПК, расчетно–платежные ведомости, табели учета рабочего времени
Оформление результатов проверки			

Программа служит подробной инструкцией и является средством контроля качества работы.

Соответственно, делаем вывод: при внедрении регулярных аудиторских проверок, не реже, чем один раз в квартал, можно избежать ошибок при проведении расчетов по оплате труда, то есть будет осуществляться постоянный контроль данного вида деятельности, что положительно скажется на деятельности персонала и всего учреждения в целом и у бюджетного учреждения уже не будет нареканий от проверяющих органов при проведении ежегодных проверок и ревизий расходования бюджетных средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гусева, Н.М. Как создать систему внутреннего контроля в медорганизации \\ Экономика ЛПУ в вопросах и ответах № 12 , декабрь 2016 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.zdrav.ru/files/2016_2/sistema_vnutrennego_kontrolya.pdf (дата обращения: 07.06.2017).

УДК 331.2 : 614.21 (571.14)

ТАРИФНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА КАК СПОСОБ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОТРУДНИКОВ

Е.А.Родинцева, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Сотрудники – это основа любой организации или учреждения. От правильно выбранной системы оплаты труда и стимулирования сотрудников зависит конечный результат работы всей организации.

Ключевые слова: тарифная система, оплата труда, стимулирование сотрудников, система оплаты труда

Заработная плата – это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала

Важнейшим аспектом оплаты труда в учреждении является установление системы и формы оплаты труда.

Трудовое законодательство (ст. 135 ТК РФ) под системой оплаты труда определяет совокупность правил определения заработной платы.

Система оплаты труда – совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация заработной платы работников различных категорий, и устанавливается в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права. Система оплаты труда, принятая в конкретном учреждении, отражается в коллективном договоре, соглашении любого вида (на практике это соглашения, заключаемые на отраслевом, межотраслевом, профессиональном уровнях) либо в локальном нормативном акте [1].

Основой оплаты труда в бюджетных учреждениях является тарифная система

Достоинство тарифной системы оплаты труда в том, что она:

- во-первых, при определении размера вознаграждения за труд позволяет учитывать его сложность и условия выполнения работы;
- во-вторых, обеспечивает индивидуализацию оплаты труда с учетом опыта работы, профессионального мастерства, непрерывного трудового стажа работы в учреждении;
- в-третьих, дает возможность учитывать факторы повышенной интенсивности труда (совмещение профессий, руководство бригадой и др.) и выполнение работы в условиях, отклоняющихся от нормальных (в ночное и сверхурочное время, выходные и праздничные дни) [2].

Учет этих факторов при оплате труда осуществляется посредством доплат и надбавок к тарифным ставкам и окладам.

Продемонстрируем преимущества тарифной системы оплаты труда на примере Государственного бюджетного учреждения Новосибирской области «Городской инфекционной клинической больницы №1» (ГБУЗ НСО «ГИКБ №1).

ГБУЗ НСО «ГИКБ №1» финансируется из3-х источников: бюджет, обязательное медицинское страхование (ОМС) и платные услуги. Учитывая сложившуюся структуру выделения финансирования в целях материальной заинтересованности работников в конечных результатах работы, большую актуальность приобретает деятельность руководителей структурных подразделений по ведению учета показателей качества выполняемой сотрудниками работы и их объективная оценка, в конечном итоге влияющая на сумму стимулирующей надбавки конкретного работника и формирование суммарного объема выплат стимулирующего характера.

В Положении об оплате труда ГБУЗ НСО «ГИКБ №1» прописаны критерии оценки качества работы работников (таблица 1). Работа оценивается в баллах, максимальное количество баллов, которое может получить сотрудник в учреждении, предельными размерами не ограничено и устанавливается локальными нормативными актами Учреждения с учетом мнения профсоюзного или иного представительного органа работников.

Таблица 1 - Критерии оценки качества работы работников ГБУЗ НСО «ГИКБ №1»

Наименование показателя	Критерий	Размер стимули-рующей выплаты, % к окладу	Периодич-ность
1. Выполнение нормативных объемов медицинской помощи (государственного задания)	95-100%	90	Ежеквартально нарастающим итогом
	90-95 %	50	
	80-90 %	0	
2. Отсутствие групповых внутрибольничных инфекций (5 и более человек, за исключением вспышек во время эпидемий) или инфицирования пациентов во время манипуляций	100 %	30	ежеквартально
3. Доля положительных исходов госпитализации (выздоровление + улучшение)	90-100 %	35	ежеквартально
4. Соблюдение санитарно-эпидемиологического режима и противопожарных условий в учреждении	100 %	30	ежеквартально
5. Жалобы, признанные обоснованными по результатам ведомственного контроля качества	Отсутствие	20	ежеквартально
6. Наличие просроченной кредиторской задолженности	Отсутствие	20	ежеквартально
7. Выполнение планов по достижению соотношений заработной платы по всем категориям медицинских работников со средней заработной платой в Новосибирской области, определенных Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 597	100 %	30	Ежеквартально нарастающим итогом
8. Укомплектованность врачебными кадрами (от штатной численности)	60-100 %	10	ежеквартально
9. Укомплектованность средним медицинским персоналом (от штатной численности)	70-100 %	10	ежеквартально
10. Соблюдение сроков повышения квалификации медицинского персонала (продление срока действия сертификата специалиста)	90-100 %	10	ежеквартально
11. Число дней работы койки в году	81,6 – 1 квартал	10	ежеквартально
	82,5 – 2 квартал	10	
	83,4 – 3 квартал	10	
	83,5 – 4 квартал	10	
12. Средняя длительность лечения больного в стационаре, дней	11,7 и менее	5	ежеквартально
13. Смертность от всех причин (на 1000 человек населения)	12,8 и менее	10	ежегодно
14. Эффективное управление коллективом, развитие корпоративной культуры, отсутствие жалоб со стороны сотрудников	Соблюдение	10	ежегодно
15. Достижение целевых показателей эффективности информатизации	100%	10	ежегодно
16. Проведение специальной оценки условий труда	100 %	10	ежегодно

17. Перевод работников учреждения на эффективный контракт	100 %	10	ежегодно
18. Руководство учреждением, имеющим статус клинического	Наличие статуса	50	ежегодно
Итого ежеквартально:		до 300	
Итого ежегодно:		до 400	

Кроме этого существуют и критерии снижения стимулирующих выплат для всех работников Учреждения:

1. Не соблюдение правил внутреннего трудового распорядка – 50% от общего количества баллов, установленных по должности.
2. Наличие дисциплинарного взыскания:

− замечания – 50% от общего количества баллов, установленных по должности до момента снятия взыскания;

− выговор – 100% от общего количества баллов, установленных по должности до момента снятия взыскания.

Размер выплат по критериям качества работника за месяц рассчитывается по формуле:

$$\sum = \text{Кбаллов} \times \text{Сбалла},$$

где $\sum$ – размер выплат по критериям качества работника за месяц, рублей;

Кбаллов – количество баллов работника за прошедший месяц. Критерии оценки качества работы работников в баллах предусмотрены в Таблице 1.

Сбалла – стоимость единицы балла, рубль.

Стоимость единицы балла определяется как отношение суммы выплаты по критериям качества к максимальному общему количеству баллов. Например, каждый балл в 2016 г. стоил 341 рубль.

Кроме того, в Положении об оплате труда оговариваются разного рода надбавки, которые начисляются к основному окладу, согласно отработанного времени. Например: отделениям дается надбавка за вредность, 10%- врачам отделения, 15% - процедурной медсестре, 30% - в лабораториях и ОР (реанимация), 60% - в ИФА-лаоратории. и Центр СПИД.

Доплата за ночное время во всех ГБУЗ НСО «ГИКБ №1» - 50%, а в отделении реанимации и приемном отделении - 100%, которые начисляются к основному окладу, согласно отработанного времени

Кроме этого есть надбавка молодым специалистам 25% - первые 3 года, надбавка за ученую степень 10% КМН и 20% ДМН, надбавка за звание Заслуженного врача - 10%, надбавка за категорию и так далее, которые начисляются к основному окладу, согласно отработанного времени

В положении об оплате труда указаны нормы часов для разных категорий работников, в зависимости от тяжести условий труда (40; 30; 36; 39 час/нед).

Применяя данные критерии при расчете заработной платы сотрудника ГБУЗ НСО «ГИКБ №1» учреждение добивается качества выполняемой работы, стимулирует сотрудника на труд, что помогает учреждению успешно достигать поставленных перед ним целей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бахолдин И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / И.В. Бахолдина, Н.И. Голышева. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.

2. Позднякова В.С. Особенности системы оплаты труда и учета заработной платы работников в государственных и муниципальных учреждениях / В.С. Позднякова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant-so.ru/news/show/category/jornal/year/2013/month/04/alias/osobennosti_sistemy_oplaty_truda_i_ucheta_zarplaty_rabotnikov_v_gos_i_munitsipal_uchrezhdeniyah

УДК 658.7

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ООО ТХ «СИБИРСКИЙ ГИГАНТ»

К.Г. Рудачева, студентка
А.Ю. Стома, ст. преподаватель
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается значение логистики в деятельности современной организации. В работе предложена и описана структура эффективной логистической системы бизнеса, рассмотрены основные функции, выполняемые каждым участником логистической системы.

Ключевые слова: логистическая система бизнеса, логистические функции, организационная структура отдела логистики.

Эффективность развития различных бизнес-систем, их конкурентоспособность на внешнем и внутреннем рынках во многом определяется созданной логистической системой бизнеса и эффективностью логистического менеджмента [1].

Логистика имеет большое значение как для эффективного функционирования деятельности организации, так и для потребителей, поставщиков, его руководителей и потенциальных инвесторов. Логистика позволяет скоординировать все структурные процессы в организации (движение и распределение продукции от производителя до конечного потребителя, учитывая такие факторы как рентабельность, эффективность, производительность) [2].

В качестве объекта исследования был взят магазин «Гигант» ООО ТХ «Сибирский Гигант».

Торговое предприятие ООО ТХ «Сибирский Гигант» – это Новосибирская сеть продовольственных супермаркетов и оптово- розничных торговых центров, которая была основана 16 июля 1996 г.На сегодняшний день ООО ТХ «Сибирский Гигант» – это 49000 кв.м. торговой площади, около 1700 квалифицированных сотрудников, 80000 покупателей ежедневно, 50000 наименований ассортимента товара и около 600 поставщиков товаров [3].

Цель деятельности организации – получение прибыли путём реализации населению качественных продуктов питания [3].

Основными логистическими функциями в магазине «Гигант» являются закупка и снабжение магазина запасами, продвижение товарно-материальных ценностей со склада в торговый зал, а также управление запасами, но централизованное управление системой логистики не осуществляется. Отдел логистики отсутствует и все логистические операции выполняет менеджер по закупкам и работники склада, во главе с заведующим склада. Целесообразность создания отдела логистики в данном магазине заключается в том, что именно менеджер по закупкам, отвечая за учет текущего состояния товарных запасов и прогноз потребления должен эффективно и оперативно взаимодействовать со складским отделом и информационным отделом логистики, для того, чтобы получать информацию о наличии товарного ассортимента на складе магазина, а также передавать им информацию о будущих поставках. На данный же момент все отделы находятся на разных участках производственного процесса.

В постоянно меняющихся рыночных условиях, чтобы добиться эффективной работы деятельности торговой организации, необходима разработка единых принципов и подходов к управлению, измерению и оценке материальных и нематериальных потоков, постоянно генерирующих в организации, управлять которыми позволяет логистический отдел [2].

Для логистического отдела организации характерны такие основные функции как:

1. Формирование хозяйственных связей с поставщиками продукции, их развитие и поддержание;

2. Определение объёмов и направлений материальных потоков;
3. Прогнозные оценки в потребности продукции или услуг;
4. Развитие, размещение и организация складского хозяйства;
5. Управление запасами в сфере обращения [4].

На наш взгляд, создание отдела логистики и включение его в общую организационную структуру магазина «Гигант» ООО ТХ «Сибирский Гигант» позволит:

1. Рационально организовывать весь производственный процесс.
2. Осуществлять закупку сырья и материалов и выбирать поставщиков наиболее эффективно и с наименьшими затратами как времени, так и финансовых ресурсов.
3. Организовывать процесс перемещения продукции со склада организации до конечных потребителей.

Предлагаемая организационная структура отдела логистики представлена на рисунке 1.

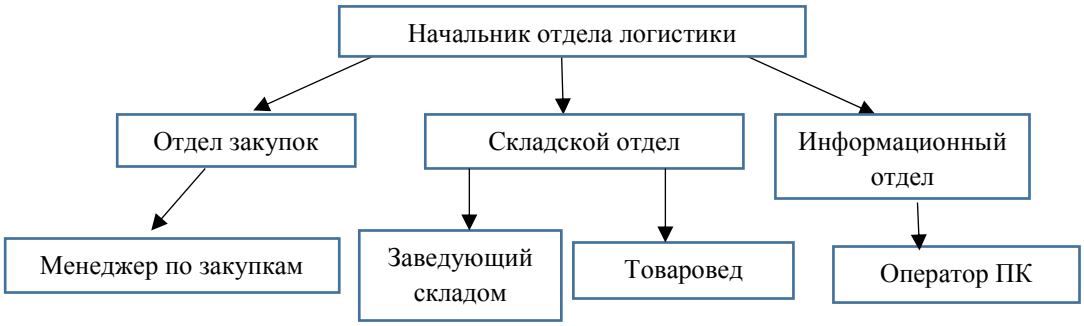


Рисунок 1–Структура отдела логистики в магазине «Гигант» ООО ТХ «Сибирский Гигант»

Основные функции, выполняемые каждым участником отдела, будут заключаться в следующем.

Начальник отдела логистики организует, координирует и управляет логистическими процессами предприятия, анализирует логистические издержки и др.

Менеджер по закупкам ведет поиск поставщиков, составляет заказы поставщикам и отслеживает выполнение заказа и постоянно принимают заказы, как по телефону, так и в электронном виде.

Заведующий складом занимается оформлением приходно-расходных документов, а также составляет график приема поставщиков и занимается фактической приемкой товара в соответствии с поданной заявкой.

Товаровед осуществляет контроль за поступлением товаров и занимается проверкой сопроводительной документации.

Оператор ПК занимается оформлением необходимой документации по вновь прибывшим товаром, принимает заявки на поставку продукции от менеджера по закупкам[5].

После того, как отдел логистики будет сформирован, можно начинать работу. Однако не следует ожидать немедленного экономического эффекта от деятельности отдела логистики. Разработанная, полностью автоматизированная структура управления отдела логистики позволит в течении года сократить затраты на 9265,250 млн. руб. (выручка за 2016 г.) * 0,5 % (общее снижение затрат) = 4632,625 млн. руб.

В заключении необходимо отметить возрастающий интерес к логистике со стороны отдельных предприятий, но недостаточную заинтересованность логистикой в российском обществе в целом, несмотря на то, что с логистическими системами связано получение 20-30% валового национального продукта ведущих промышленно развитых стран, а сокращение на 1% логистических издержек эквивалентно 10 %-ному увеличению объема продаж фирмы [6].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Щебетеева С.М. Роль и значение логистики в деятельности предприятия / С.М. Щебетеева, М.К. Айрапетян // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. –№4. –С. 34-37.

2. Роль и значение логистики в деятельности предприятия: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nauka-rastudent.ru/18/2729/(дата обращения: 07.04.2017).

3. Торговый холдинг Сибирский Гигант: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sibgigant.ru/(дата обращения: 07.04.2017).

4. Торговая логистика. Функции и классификации торгово-посреднических предприятий: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.skyhighhobbies.com/shpargalki-po-distsipline-logistika/30-logistika-voprosy-na-zachet/925-torgovaja-logistika-funkcii-i-klassifikacija.html(дата обращения: 08.04.2017).

5. Должностные инструкции специалистов: [Электронный ресурс]. – Режим доступа:https://www.rabota.ru/(дата обращения: 08.04.2017).

6. Роль и значение логистики в деятельности предприятия: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nauka-rastudent.ru/18/2729/(дата обращения: 10.04.2017).

УДК 332.3

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

О.А. Рудиш, студентка
А. Патрушева, студентка
А.А. Самохвалова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается ряд проблем связанных с использованием земельного потенциала в России, изменения в структуре земельного фонда, а так же выделены приоритетные направления регулирования земельных отношений.

Ключевые слова: земля, рациональное использование, земельный фонд, охрана земельных участков, эффективность государственного контроля

Земля является главным первичным фактором производства, эффективность использования, которой напрямую влияет на объем производства сельскохозяйственной продукции. Проблема рационального использования земли, направленная на разработку направлений эффективного использования сельскохозяйственных угодий, необходимы для восстановления утраченного плодородия земли и ликвидацию деградированных земель, – в современных условиях это актуальная научная и практическая задача [2].

В настоящее время можно выделить ряд проблем, связанных с использованием земельного потенциала:

–невостребованность земельных долей и заброшенное их состояние;

– ухудшение качества предоставления информации, органов управления и населения о структуре и динамике состояния земельного фонда;

– часть земельных участков официально не подлежат кадастровому учету, информация о них отсутствует;

– ухудшается эффективность государственного контроля за использованием и охраной земельных участков.

Названные тенденции снижают эффективность использования земельных ресурсов в настоящее время.

Внастоящее время можно проанализировать итогипроведенияэтапов земельной реформы. Результатом является изменения структуры земельного фонда России (таблица 1).

Таблица 1 – Изменения в структуре земельного фонда России

Категория земель	Площадь (по состоянию на 1990 г.)		Площадь (по состоянию на 01.01.2015 г.)		Изменение площади (2015г. к 1990 г.)	
	млн. га	%	млн. га	%	млн. га	%
Российская Федерация в целом	1707,4	100,0	1709,8	100,0	2,4	0,1
Земли сельскохозяйственного назначения	637,7	37,3	383,7	22,4	-251,2	-39,4
Земли населенных пунктов	7,5	0,4	20,3	1,2	12,5	166,7
Земли промышленности и иного сельскохозяйственного назначения	15,5	0,9	17,4	1,0	1,4	9,0
Земли лесного фонда	895,0	52,4	1126,3	65,8	227,3	25,4
Земли водного фонда	4,0	0,2%	28,1	1,6%	24,0	600,0
Земли запаса	130,3	7,6%	89,7	5,2%	-41,0	-31,5

В структуре земельного фонда наблюдается уменьшение земель сельскохозяйственного назначения. При одновременном увеличении земель населенных пунктов и водного фонда.

Таблица 2 – Использование земель для производства сельскохозяйственной продукции в России

Наименование организаций	на 01.01.2004 г.		на 01.01.2015 г.	
	тыс. га	%	тыс. га	%
Государственные и муниципальные унитарные сельскохозяйственные предприятия	754,2	0,7	545,0	0,8
Научно-исследовательские и учебные заведения и учреждения	15,5	0,02	24,1	0,03
Хозяйственные товарищества и общества	37730,1	37,29	35807,0	50,77
Производственные кооперативы	62195,6	61,47	32906,0	46,6
Подсобные хозяйства	283,9	0,3	256,0	0,4
Казачьи общества	21,0	0,02	17,1	0,02
Прочие предприятия, организации и учреждения	185,7	0,2	1033,9	1,54

Данная таблица 2 показывает, что удельный вес земель используется в хозяйственных товариществах обществах и производственных кооперативах.

Таблица 3 – Использование земель предприятиями и организациями для производства сельскохозяйственной продукции в Сибирском федеральном округе (тыс. га)[1]

Показатели	Алтайский край		Красноярский край		Новосибирская область		Омская область	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Земли в собственности юридических лиц	228,9	247,0	147,9	193, 7	1329,0	1346,9	308,4	313,3
Земли в общественной собственности	2968,1	2899,9	6211,8	5943,3	4017,7	3966,0	1397,3	1328, 6
Долевой, в т.ч.	2968,1	2899,9	6 221,8	5943,3	4017,7	3966,0	1397,3	1328, 6
-земельные доли граждан	2949,4	2881,7	1267,8	1204,3	3959,0	2669,5	1247,3	1178,7
Вт.ч невостребованные	393,2	344,1	216,9	201,4	1244,6	1213,4	567,2	533,1

-земельные доли юридических лиц	11,4	13,6	5,9	9,9			42,4	42,4
-земельные доли муниципальных образований	7,3	4,6	4731,2	4729,1	58,7	83,1	107,6	107,5
Земли государственной собственности, в том числе предоставленные на праве:	2280,6	2256,9	36921,4	37112,8	3667,7	3664,9	1262,4	1257,0
пользования	519,1	496,2	18156,6	17815,3	2849,7	2848,8	1102,0	1067,7
аренды	1761,5	1760,7	18124,9	15379,9	807,2	805,3	160,4	164,8
Земли иных граждан и юридических лиц, оформленные в срочное пользование организацией, всего	606,2	620,7	138,2	145,3	67,3	68,5	38,2	41,1
В т. ч собственников земельных долей	593,9	607,0	68,3	68,5	67,3	68,5	4,7	4,4
Итого земель	6083,8	6024,5	43429,3	43395,1	9081,7	9046,3	3006,3	2940,0

В научно-исследовательских и учебных заведениях, а так же в подсобных хозяйствах использовано лишь 0,02 и 0,03 % земель соответственно по годам.

Анализ данных об использовании земельного потенциала на территории сибирского федерального округам по формам собственности (таблица 3) показывает, что наибольший удельный вес земель находится государственной собственности в Красноярском крае – 37112,8 тыс.га. Значительный удельный вес земельных долей граждан сосредоточенно в Алтайском крае и Новосибирской области – 2881,7 тыс. га и 2669,15 тыс. га соответственно. По итогам 2014 года в Новосибирской области площадь невостребованных земельных ресурсов составляет 1213,4 тыс. га, что свидетельствует о заброшенном состоянии земельных участков, а так же о нерациональном и неэффективном использовании. По сравнению с другими регионами в Новосибирской области преобладает наибольший удельный вес невостребованных земельных ресурсов.

Выход из сложившейся ситуации в сельском хозяйстве требует проведения мероприятий, направленных на создание благоприятных условий для собственности земельных ресурсов арендаторов, посредством совершенствования законодательных основ регулирования земельных отношений.

На современном этапе можно выделить приоритетные направления регулирования земельных отношений:

– создание единой информационной достоверной базы земельных ресурсов;

– обеспечение государственного контроля за использованием земельных участков;

– оказание консультационной помощи населению в вопросах оформления прав на земельные участки;

– распределение полномочий между органами власти по вопросам управления земельными ресурсами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Черноножкина Н.В. Трансформация института земельной собственности в аграрном секторе России: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Н.В.Черноножкина; [Место защиты: Нац. исслед. Том.гос. ун-т]. - Омск, 2015. - 207 с.

2. Стадник А.Т. Совершенствование механизма управления земельными ресурсами НСО / А.Т. Стадник, А.А. Самохвалова, Д.А. Денисов // Вестник НГАУ. – 2015. – №4. – С.230-237.

3. Государственный национальный доклад о состоянии использованных земель в РФ в 2015 году (электронный ресурс),Федеральная служба государственной регистрации кадастра и картографии: офиц. ист. пос.– электрон.дан. – М., 2016.- 164 с.

УДК 658.7

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

О.А. Рудиш, студентка
А. Патрушева, студентка
А.А. Самохвалова, канд.экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье представлены теоретические аспекты экономической эффективности; исследование существующих определений понятия эффективности; рассмотрена специфика экономической эффективности логистической системы и выявлены ее отличия от общепринятого понятия. Методологической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых по исследуемой проблеме. Приводится теоретическая характеристика показателей экономической эффективности. Актуальность изучаемой тематики обусловлена стремлением организаций увеличивать экономическую эффективность стоимость, основываясь на своей интегральной эффективности.

Ключевые слова: эффективность, затраты, логистическая система, логистические издержки, управление организацией

Эффективность сегодня – одна из главных характеристик человеческой деятельности.

Она является важнейшей категорией экономической науки. В современных условиях хозяйствования одним из критериев успешности деятельности предприятия является эффективность.

Изучение экономической эффективности актуально в любой период развития экономики. Наряду с вышесказанным, эффективность является измерителем процесса развития, главным мотивирующим фактором, содействующим этому развитию. Именно эффективность обеспечивает последовательное движение системы вперед, совершенствование межсистемных взаимосвязей и взаимозависимостей, и наиболее полное удовлетворение частных, корпоративных, региональных и иных интересов и потребностей. Изучению эффективности посвящено много работ, но сущность и содержание данной категории остается дискуссионным, требует уточнения и дополнения в соответствии с современными тенденциями развития экономики и менеджмента.

Простейшее представление об экономической эффективности можно получить в результате сопоставления полезного эффекта (результата) и затрат. Повысить эффективность – значит добиться сокращения затрат на единицу эффекта (единицу продукта, объем производства и т.д.) или увеличить эффект на прежнюю величину затрат (материальных, финансовых, трудовых). Рост эффективности производства требует такого ведения хозяйства, при котором каждый рубль, вложенный в производственный объект, затраченный на сырье, материалы, топливо и энергию, оплату труда работников, давал бы максимальную отдачу, чтобы объем выпускаемой готовой продукции быстро увеличивался, а совокупные затраты на единицу продукта уменьшались [1, с.42].

В научной среде есть мнение, что первые упоминания об эффективности появились в экономической литературе, а именно в работах выдающихся представителей классической политэкономии Д. Рикардо, Ф. Кенэ, У. Петти. Руководитель школы физиократов Ф. Кенэ и основатель классической политэкономии У.Петти не представляли «эффективность» как независимое понятие, рассматривая «эффективность» как «результативность», способность оценить работу государственного аппарата и возможность улучшить экономическую обстановку в обществе [2, с.41].

В виду многообразия толкований, рассмотрим и проанализируем содержание понятия «эффективность» разных авторов.

По мнению Т.С. Хачатурова «эффективность – движение высоких темпов роста объемов производства» [8, с.84].

«Эффективность – это свойство, связанное со способностью организации в рамках нормативной системы общественных ценностей формулировать и достигать цели в соответствии с предъявляемыми потребностями в виде результатов, соотнесенных с затратами, путем использования соответствующих средств и с учетом условий ее функционирования » – считает С.В. Хайниш [6, с.49].

В.А. Кейлер рассматривает эффективность как «результативность производственной деятельности, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами, выражающими достигнутый уровень производительных сил и степень их использования» [3, с.23].

Г. Бетс, Б. Брайндли, С.Уильямс рассматривают эффективность, как «способность организации производить и сбывать свою продукцию с наименьшими возможными издержками» [4, с.202].

С.С. Шаталин считает, что «эффективность – это выполнение плановых заданий по объему и структуре выпускаемой продукции в натуральном выражении при минимуме затрат на ее производство» [5, с.7].

Исследовав существующие интерпретации понятия эффективность, можно выделить основные характеристики, которые раскрывают ее сущность и содержание: эффективность – это отношение полезного эффекта (результата) к затратам (ресурсам) на его достижение [1, с. 40]

По нашему мнению, понятие эффективности характеризует результативность производственной деятельности или сферы обслуживания при использовании экономических ресурсов трудовых, земельных и капитала.

Экономическая эффективность – результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам.

Эффективность экономической системы зависит от эффективности производства, социальной сферы (систем образования, здравоохранения, культуры), эффективности государственного управления. Экономически эффективным принято считать такой способ производства, при котором фирма не может увеличить выпуск продукции без увеличения расходов на ресурсы и одновременно не может обеспечить тот же объем выпуска, используя меньшее количество ресурсов одного типа и не увеличивая при этом затраты на другие ресурсы. Эффективность производства складывается из эффективности всех действующих предприятий. Эффективность организации характеризуется производством товара или услуги с наименьшими издержками. Она выражается в его способности производить максимальный объем продукции приемлемого качества с минимальными затратами и продавать эту продукцию с наименьшими издержками. Экономическая эффективность организации зависит от того, насколько его продукция соответствует требованиям рынка, запросам потребителей.

Экономическая эффективность напрямую зависит от востребованности и актуальности производимой продукции на рынке в условиях платежеспособного спроса потребителя.

Понятие эффективности относится к важнейшим понятиям теории управления экономическими системами, является универсальным и зачастую используется в различных сферах деятельности человека. Оно уже давно вошло в терминологический оборот управленческих и экономических наук и характеризует сущность свойств отношений управления производством, персоналом, предприятия в целом, а в «практической деятельности часто употребляется как синоним успешности, результативности и конкурентоспособности[7, с.109].

Для организации эффективность является измерителем процесса развития и главным мотивом, содействующим этому развитию.

По нашему мнению, оценка экономической эффективности деятельности организации является предпосылкой и условием для рационального принятия управленческих решений. Вопросы, связанные с расширением ассортимента, диверсификацией производства, сокращением объемов производства напрямую зависят от количественной оценки экономической эффективности.

Экономическая эффективность логистической системы имеет ряд специфических особенностей.

Во-первых, логистическая система представляет собой совокупность следующих элементов: закупка, складирование,транспортировка, запасы, сбыт.

Во-вторых, логистическая система показывает взаимосвязь между внутренней и внешней средой организации на этапах передачи материального потока.

В-третьих, главной задачей логистики является предоставление необходимого товара в нужное время и место с минимальными издержками высокого качества.

В связи с этим специфика экономической эффективности логистической системы сводитится к тому, что учитывается результативность производственной деятельности в период снабжения материальных ресурсов, складирования, обеспечения запасов и транспортировки с учетом использованных издержек.

Все этапы логистической системы должны быть построены рационально во избежании нарушения сроков поставок, оперативного и своевременного реагирования на возможные колебания спроса потребителей, возникновения различных осложнений.

Экономическая эффективность логистической системы – обобщенный показатель, учитывающий логистические издержки, качество логистического сервиса, производительность бизнесс-систем, затраты, связанные с реализацией возможных логистических рисков.

Главное отличие рассматриваемой категории от общепринятого понятия экономической эффективности – учет логистических издержек, базирующихся на точности времени поставок, ассортимента поставляемой продукции, соответствия цен. Логистические издержки являются инструментом управления организацией. Формирование состава логистических издержек способствует принятию рациональных экономически обоснованных управленческих решений.

Анализ логистических издержек позволяет руководителю организации подобрать гибкую тактику по обслуживанию заказов потребителей. Уменьшение логистических издержек и соответственно рост объема прибыли способствует финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Обобщая анализируемый материал, следует отметить, что экономическая эффективность логистической системы напрямую зависит от планирования складов готовой продукции, приема обработки заказов, обслуживания потребителей, хранения готовой продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономическая теория (политэкономия): учебник/ под общ.ред. д-ра экон. наук, проф., засл. деятеля науки РФ Г.П. Журавлёвой.- 5-е изд.-М.: ИНФРА-М,2015. – 864с.

2. МинаеваО.А. Экономическая эффективность предприятия в современных условиях / О.А. Минаева // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2015.– № 4. – С. 41-43.

3. Кейлер В.А. Экономика предприятия: курс лекций/В.А. Кейлер.-М.:Инфра-М, 2000. -132с.

4. Бетс Г. Бизнес.Финансы/ Г. Бетс, Б.Брайндли; под общ.ред и М. Осадчей.-М.: Инфра-М,1998. -760с.

5. ШаталинС.С. Об оценке конечных результатов функционирования социалистической экономики/ С.С. Шаталин// Известия АН СССР. Сер. Экономика.-1981.-№5.-С. 6-15.

6. Хайниш С.В. Нестандартные ситуации: практикум для хозяйственных руководителей/ С.В. Хайниш.-М.: Экономика, 1992.-206с.7. Веселовский М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных

предприятий / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин //Вопросы региональной экономики. - 2013. – №3 – С. 107-115.

8. Хачатуров Т.С. О критериях и показателях эффективности общественного производства/Т.С. Хачатуров//Коммунист.- 1975.- №7.-С.83-94.

УДК 631.16

К ВОПРОСУ О РОЛИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В.И. Румянкина, студентка
М.Н. Федоров, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрено несколько подходов отечественных авторов к трактовке термина финансовая стратегия организации и обоснована необходимость ее формирования.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, финансовый инструмент, стратегическое управление.

В настоящее время, при неблагоприятных изменениях конъюнктуры финансового рынка, системы регулирования рыночных процессов на государственном уровне, макроэкономических показателей, финансовая стратегия, безусловно, имеет немаловажное значение в обеспечении эффективного экономического развития сельскохозяйственной организации. Ощутимо возрастает роль финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, ввиду этого значительно увеличивается значение анализа их финансового положения.

Финансовая стратегия представляет собой тщательно проработанную модель действий, предназначенных для реализации намеченных целей организации.

Зачастую финансовую стратегию развития формируют на долгосрочный временной отрезок, детализируют в разнообразных программах и проектах, а также находят применение в ходе их исполнения.

Невзирая на наличие вполне конкурентоспособной продукции, великое множество организаций не способны конкурировать со своим соперниками, так получается по причине неимения опыта использования всей совокупности маркетинга

Та или иная сельскохозяйственная организация уникальна, ввиду этого для каждой из них индивидуально формируется финансовая стратегия развития. Практикой доказано, что не существуют единых для абсолютно всех сельскохозяйственных организаций ни стратегических управлений, ни конкурентных стратегий.

На финансовую стратегию развития сельскохозяйственной организации оказывает влияние следующие факторы:

- динамика развития конкретной организации;
- характеристики производимой продукции;
- финансовый потенциал организации;
- состояния экономики;
- поведение конкурентов и т.д.

Необходимость формирования финансовой стратегии развития зависит от нескольких веских условий. В первую очередь, от заметных корректировок целей операционной деятельности сельскохозяйственной организации, это имеет связь с возникшим новым рыночным потенциалом.

Для реализации задуманных целей необходимо внедрить передовые производственные технологии в производство, изменить производственный ассортимент, расширить географию продаж и прочее. В подобных условиях расширение финансовой деятельности сельскохозяйственной организации и значительный рост её инвестиционной

активности должны иметь предвещающий характер, гарантирующийся посредством разумно и детально сформулированной финансовой стратегии развития.

Финансовая стратегия развития включает методы и практику формирования финансовых ресурсов, их планирования, а также обеспечение финансовой стабильности организации.

Принимая в учёт финансовый потенциал организации, а также при объективной оценке внутренних и внешних факторов, финансовая стратегия обеспечивает соответствие между образовавшимися на рынке условиями, и финансово-экономическим потенциалом организации.

Финансовая стратегия развития даёт возможность приспособить финансовую деятельность сельскохозяйственной организации к вероятным изменениям её экономического развития.

В отечественных работах по финансовым наукам единого толкования термина финансовой стратегии не существует. Для её обозначения ученые в области финансов применяют такие понятия, как «управление денежными средствами», «планирование финансовых ресурсов», «финансовое планирование» и прочие.

Доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации А.Д. Евменов [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**] под стратегией понимает «концепцию (модель, генеральный курс) действий на долгосрочную перспективу в интересах достижения главных целей» организации. Выражаясь эзоповским языком, стратегия – это «нить времени». Но эта «нить» не просто связывает между собой будущее и прошлое, но в то же время обозначает путь развития.

П.А. Михненко [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**] считает, что финансовая стратегия подразумевает под собой формирование намеченных целей развития организации, а также методов их достижения, определённых на основании тщательного анализа функционирования организации и финансовых показателей деятельности данной организации.

О.Е. Николаева и О.В. Алексеева [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**] рассматривают финансовую стратегию как совокупное направление менеджмента, направленное на процесс принятия долгосрочных решений, в его пределах детально анализируется внешняя среда, в которой функционирует организация.

По мнению заслуженного деятеля науки, известного российского экономиста И. А. Бланка [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**], финансовая стратегия представляет собой «один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды». Именно определение финансовой стратегии, предложенное И.А. Бланком, наиболее емко представляет ее сущность.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовая стратегия развития – это многогранный термин, имеющий разнообразную трактовку. При наличии разумно продуманной финансовой стратегии развития, сельскохозяйственная организация может достигнуть в перспективе поставленных финансовых целей. Сформированная финансовая стратегии считается важнейшим финансовым инструментом в общем развитии сельскохозяйственной организации, ввиду чего непросто переоценить её роль.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Байков Е.А. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Е.А. Байков, А.Д. Евменов, Н.А. Морщагина. – СПб. : СПбГИКиТ, 2015. – 271 с.

2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-центр, 2005. – 656 с

3. Михненко П.А. Теория менеджмента: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / П.А. Михненко. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014. – 640 с.
4. Николаева О.Е. Стратегический управленческий учет / О.Е. Николаева, О.В. Алексеева. – М.: ЛКИ, 2015. – 304 с.

УДК 631.15 (571.14)

ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО ПЛЕМЗАВОД «ИРМЕНЬ» ОРДЫНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

В.И. Румянкина, студентка
М.Н. Федоров, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрено применение SWOT-анализа для разработки стратегических направлений развития успешно развивающейся сельскохозяйственной организации ЗАО племзавод «Ирмень» Новосибирской области. Обоснованы сильные стороны, слабости, угрозы и возможности предприятия, которые могут оказать влияние на его дальнейшее развитие.

Ключевые слова: SWOT-анализ, стратегия развития сельскохозяйственной организации, направления стратегического развития.

В деятельности сельскохозяйственных организаций немаловажную роль играет стратегическое развитие. От разумно сформированной стратегии развития зависит перспектива существования сельскохозяйственной организации на протяжении длительного периода времени. Одним из важных этапов совершенствования стратегии развития сельскохозяйственной организации является стратегический анализ ее деятельности. Одним из наиболее удобных и распространенных методов стратегического анализаявляется SWOT-анализ. SWOT-анализ – это инструмент, позволяющий детально изучить внешнее и внутреннее окружение предприятия, в результате которого можно выявить ключевые направления его развития на перспективу [2, 3].

Проанализируем деятельность ЗАО племзавод «Ирмень», выявим слабости и силы, возможности и угрозы, разработаем ключевые направления развития, рекомендуемые к использованию именно для данной организации.В таблице 1 представлена матрица SWOT-анализа с отражением сил, слабостей, угроз и возможностей ЗАО племзавод «Ирмень» (таблица 1).

На основании построенной матрицы (таблица 1) можно утверждать, что ЗАО племзавод «Ирмень» имеет большее количество сильных сторон и возможностей, чем слабых сторон и угроз, что может свидетельствовать о хорошем дальнейшем развитии организации.

Проведем анализ сил и слабостей ЗАО племзавод «Ирмень». Все приведенные факторы оценивается с помощью шкалы Лайкерта (выбираются любые значения: от 0 до 3, от 1 до 5, от 1 до 7 и т.п.) и весов (от 0 до 1) [3]. Будем применять метод экспертных оценок, который предполагает опрос специалистов, компетентных в требуемой сфере. Затем эксперты оценят силу факторов с помощью шкалы Лайкерта.

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализана базе ЗАО племзавод «Ирмень».

Силы:	Слабости:
– собственная переработка молока; – положительная динамика показателей выручки от реализации продукции; – широкий ассортимент производимой продукции; – близость к основному рынку сбыта – городу Новосибирску; – гибкая система поставок и условий платежа; – высокие показатели урожайности зерновых культур по НСО; – положительные отзывы потребителей; – внедрение прогрессивных технологий; – разумная кадровая политика; – уровень цен ниже среднего по НСО; – высокий уровень рентабельности производства.	– слабый уровень рекламы; – высокие издержки производства; – низкий уровень продвижения продукции на другие рынки; – на результаты производства в сильной степени влияют погодные условия.
Возможности:	Угрозы:
– освоение новых рынков сбыта; – производство новых видов продукции; – расширение производственной базы; – внедрение достижений научно-технического прогресса; – увеличение поголовья скота до 3000 голов; – расширение доли регионального рынка; – экспорт продукции за пределы НСО.	– импорт более дешевой продукции; – рост закупочных цен на элитные семена и оборудование; – снижение цен продукции; – появление новых игроков на рынке; – усиление влияния конкуренции из других районов (Барнаул, Тогучин и др.).

Вес означает вероятность усиления значимости фактора или вероятность наступления события.

Один из методов определения весов состоит в следующем:

пусть x_{ij} – оценка фактора i, данная j-ым экспертом;

m – число экспертов;

n – число факторов.

Тогда вес i-го фактора, подсчитанный по оценкам всех экспертов (w_i) определяется по следующей формуле:

$$W_i = \frac{\sum_{j=1}^{m} w_{ij}}{m}, i = \overline{1,n}$$

где w_{ij} – вес i-го фактора, подсчитанный по оценкам j-го эксперта.

Вес i-го фактора, подсчитанный по оценкам j-го эксперта, определяется по следующей формуле:

$$W_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^{n} x_{ij}}, i = \overline{1,n}$$

Все факторы, влияющие на ЗАО племзавод «Ирмень», определены, поэтому необходимо выявить, какие из них очень значимы, какие имеют среднюю значимость и какие абсолютно для него не значимы. Для этого в качестве экспертов были выбраны специалисты, работающие в ЗАО племзавод «Ирмень», которые определили значимость представленных факторов, используя следующие варианты ответа: 10 – фактор, имеющий сильное значение; 5 – фактор, имеющий среднее значение; 1 – фактор, имеющий малое значение.В таблице 2 представлена оценка факторов внутреннего окруженияЗАО племзавод «Ирмень» по оценке экспертов.

Таблица 2 – Оценка факторов внутреннего окружения ЗАО племзавод «Ирмень».

Фактор внутреннего окружения	Оценка экпертов
Силы	
1. Собственная переработка молока.	10
2. Положительная динамика показателей выручки от реализации продукции.	10
3. Широкий ассортимент производимой продукции.	5
4. Близость к основному рынку сбыта – городу Новосибирску.	10
5. Гибкая система поставок и условий платежа.	5
6. Высокие показатели урожайности зерновых культур по НСО.	10
7. Положительные отзывы потребителей.	5
8. Внедрение прогрессивных технологий.	10
9. Высокое качество производимой продукции.	10
10. Разумная кадровая политика.	10
11. Уровень цен ниже среднего по НСО.	5
12. Высокий уровень рентабельности производства	10
Слабости	
1. Слабый уровень рекламы.	5
2. Высокие издержки производства.	10
3. Низкий уровень продвижения продукции на другие рынки.	10
4. На результаты производства в сильной степени влияют погодные условия.	5

На основании данных таблицы 2 построена матрица анализа сил и слабостей ЗАО племзавод «Ирмень» (таблица 3)

Таблица 3 – Матрица анализа сил и слабостей ЗАО племзавод «Ирмень».

Силы	Слабости
Факторы, имеющие вес до 0,5 и оценку от 5 до 10: 1, 2, 4, 6, 8, 9, 10, 12 (Нет необходимости стимулировать данные факторы, следует постепенно снижать их значимость)	Факторы, имеющие вес до 0,5 и оценку от 5 до 10: 2,3 (Следует постепенно ослаблять силу данных факторов, избавляться от них)
Факторы, имеющие вес до 0,5 и оценку от 1 до 5: 3, 5, 7, 11 (Нет необходимости тратить усилия на поддержку данных факторов)	Факторы, имеющие вес до 0,5 и оценку от 1 до 5: 1,4 (Можно игнорировать, проводить периодический контроль влияния данных факторов)
Факторы, имеющие и вес от 0,5 до 1 и оценку от 5 до 10: – (Требуется оказывать поддержку данных факторов, искать возможности для расширения)	Факторы, имеющие вес от 0,5 до 1 и оценку от 5 до 10: – (Требуется срочная разработка комплекса мер по улучшению ситуаций касаемо данных факторов)
Факторы, имеющие вес от 0,5 до 1 и оценку от 1 до 5: – (Желательно усилить влияние данных факторов: развивать, стимулировать)	Факторы, имеющие вес от 0,5 до 1 и оценку от 1 до 5: – (Требуется разработать программу изменений, проводить профилактическую работу)

Далее проведем оценку возможностей и угроз (таблица 4).

Таблица 4 – Оценка факторов внешнего окружения ЗАО племзавод «Ирмень».

Факторы	Оценка эксперта
Возможности	
1. Освоение новых рынков сбыта.	10
2. Производство новых видов продукции.	5
3. Расширение производственной базы.	5
4. Внедрение достижений научно-технического прогресса.	10
5. Увеличение поголовья скота до трех тысяч голов.	10
6. Расширение доли регионального рынка.	10
7. Экспорт продукции за пределы НСО.	10
Угрозы	
1. Импорт более дешевой продукции	10
2. Рост закупочных цен на элитные семена и оборудование.	5
3. Снижение цен продукции.	10
4. Появление новых игроков на рынке.	5
5. Усиление влияния конкуренции из других районов (Барнаул, Тогучин, Барабинск и др.).	10

На основании данных таблицы 4 построена матрица анализа возможностей и угроз ЗАО племзавод «Ирмень» (таблица 5).

Таблица 5 – Матрица анализа возможностей и угроз ЗАО племзавод «Ирмень».

Возможности	Угрозы
Факторы, имеющие вес до 0,5 и оценку от 5 до 10: 1, 4, 5, 6, 7 (Требуется проводить мониторинг, разработать программы использования для данных факторов)	Факторы, имеющие вес до 0,5 и оценку от 5 до 10: 2, 3 (Желательно развивать способности противостоять данным факторам)
Факторы, имеющие вес до 0,5 и оценку от 1 до 5: 1, 3, 5 (Можно игнорировать данные факторы)	Факторы, имеющие вес до 0,5 и оценку от 1 до 5: 2, 4 (Следует проводить периодический мониторинг изменений данных факторов)
Факторы, имеющие вес от 0,5 до 1 и оценку от 5 до 10: (Требуется разработать программы, использовать, опережать конкурентов по данным факторам)	Факторы, имеющие вес от 0,5 до 1 и оценку от 5 до 10: (Необходимо разработать программы реагирования в случае наступления данных угроз)
Факторы, имеющие вес от 0,5 до 1 и оценку от 5 до 10: (Необходимо исследовать альтернативные возможности использования данных факторов)	Факторы, имеющие вес от 0,5 до 1 и оценку от 5 до 10: (Желательно проводить постоянный мониторинг изменений данных факторов)

На основании проведенного SWOT-анализа, можно предложить следующие направления стратегического развития для ЗАО племзавод «Ирмень»:

1. освоение новых рынков сбыта продукции;
2. внедрение достижений научно-технического прогресса;
3. увеличение поголовья скота до 3000 голов;
4. расширение доли регионального рынка;
5. осуществление экспорта продукции за пределы НСО.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азарова А.Г. Применение SWOT-анализа при разработке стратегии фирмы / А.Г. Арутюнова // Академический вестник. – 2013. – № 4 (26). – С. 72-78.

2. Байков Е.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Е.А. Байков, А.Д. Евменов, Н.А. Морщагина. – СПб.: СПбГИКиТ, 2015. – 271 с.

3. Литвиненко И.Л. Стратегический менеджмент: учебное пособие / И.Л. Литвиненко, Е.А. Синельникова. – М.: МГГЭУ, 2015. – 186 с.

4. Федоров М.Н. Стратегические направления развития молочного скотоводства в регионе на примере ЗАО «племзавод "Ирмень"» / М.Н. Федоров, А.П. Пичугин, С.Л. Кириллов, А.А. Филичкин, Т. Ен Дог // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. – 2012. – № 22-2. – С. 222-229.

УДК 657

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И УЧЕТА НДС ПРИ НЕДЕНЕЖНЫХ ФОРМАХ РАЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

.

И.Ю., Рыбина
Е.Ю. Давыдова
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Данная статья посвящена обзору норм законодательства РФ, регулирующих неденежные формы расчетов и неденежные операции.

Ключевые слова: расчеты, взаимозачет, новация, отступное.

В случаях, когда организации в ходе хозяйственной деятельности не располагают достаточным объемом денежных средств на покупку товара, материалов, основных средств, то у неё есть возможность использовать различные неденежные формы расчетов с партнерами.

Неденежный расчет – процедура погашения обязательств, исключающая движение денежных средств.

Согласно Гражданского кодекса Российской Федерации к неденежным формам расчета организациями, которые состоят в договорных отношениях, относятся:

- товарообменные (бартерные) сделки;
- передача товаров, работ, услуг по соглашению отступного и новации;
- расчеты векселями;
- уступка прав требования;

В расчетах по товарным операциям в деятельности организации наиболее частое применение имеют три формы неденежных расчетов:

- взаимозачеты,
- новации
-отступное.

Если поставщик организации одновременно является и покупателем, то возникает ситуация, что оба лица связанные договорными обязательствами, одновременно становятся друг другу и кредитором и должником. Но в рамках соответствующих договоров. В этом случае возможно прекращение обязательств, как полностью, так и частично, путем взаимозачета.

Взаимозачет (ст. 410 ГК РФ) – это такой способ прекращения обязательств, при котором одновременно погашаются два встречные обязательства [1].

Поскольку взаимозачет отражает лишь факт оплаты полученных или переданных материальных ценностей, происходит погашение дебиторской или кредиторской задолженности, что в бухгалтерском учете не приводит к возникновению доходов или расходов.

Данный факт хозяйственной деятельности отражается в бухгалтерском учете следующей проводкой:

Д-т сч.60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

К-т сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В результате реализации материальных ценностей обязательства по оплате которых прекращаются зачетом, налоговую базу по НДС определяют по общим правилам (п. 1 ст. 154 НК РФ) [4].

Так же, необходимо соблюдение обязательных условий при принятии к вычету суммы НДС, которую предъявил контрагент с соответственно выделенной в его счете-фактуре (п. 1 ст. 172 НК РФ). Перечислять друг другу суммы НДС, выделенные в счетах-фактурах, в денежной форме участники взаимозачета не должны [5].

Передача товаров, материалов, оказанных услуг (подпункт 1 п. 1 ст. 146 НК РФ) согласно соглашению о предоставлении отступного или новации является одной из форм реализации и тем самым объектом обложения НДС. В ГК РФ отступное и новация рассматриваются как формы прекращения обязательства:

- в случае предоставления отступного – покупатель передает поставщику в счет долга материалы, товары или другое имущество, но при этом необходимо заключить соглашение (ст. 409). По соглашению сторон возможно прекращение обязательств предоставлением отступного - передачей иного имущества [2].

- в случае предоставления новации, то есть путем соглашения сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет.

Между отступным и новацией есть различия и оно состоит в том, что при отступном обязательство погашается за счет фактической передачи материальных ценностей кредитору, а при новации - заключением с кредитором соответствующего соглашения.В момент подписания нового соглашения происходит новация обязательств, в бухгалтерском учете организации отражение дополнительных проводок не требуется, так как непогашенная дебиторская задолженность остается. Необходимость отражения в бухгалтерском учете возникает, в том случае, если предыдущее обязательство заменяется новым, не равным ему по сумме. В этом случае разница между оценками обязательств отражается на счете 91 «Прочие доходы и расходы».Покупатель передает продавцу, согласно заключенного соглашения, товар, готовую продукцию либо иные активы. Размер, сроки и порядок предоставления отступного устанавливаются сторонами. Размер предоставляемого отступного может отличаться от суммы расходов кредитора. Эта разница относится на финансовые результаты и отражается на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Отражение в бухгалтерском учете факта прекращения обязательства предоставлением отступного.

Отступное выплачено имуществом до начала исполнения договора. В качестве отступного переданы материалы(товары, продукция).

Таблица 1 – Проводки.

№	Дебет	Кредит	Содержание операции
Проводки в бухгалтерском учете организации-должника			
1	91.2	10,43,41	Переданы материальные ценности, балансовая стоимость которых отражена в состав прочих расходов
2	91.2	68 субсчет «Расчеты по НДС»	Начислен НДС к уплате при передаче товаров (продукции, материалов) по соглашению о предоставлении отступного
Проводки в бухгалтерском учете организации-кредитора			
1	10,41	91.1	Получены материальные ценности в

			качестве отступного, стоимость которых без НДС учитывается как прочий доход
2	19.3	91.1	НДС по поступившим материальным ценностям в качестве отступного. Сумма НДС отражена как прочий доход
3	68 субсчет «Расчеты по НДС»	19.3	НДС принят к вычету из бюджета
Проводки в бухгалтерском учете организации-кредитора			
1	76.2	91.1	Сумма отступного отражена к получению от должника как прочий доход
Проводки в бухгалтерском учете организации-должника			
1	91.2	76.2	Отражена сумма отступного к уплате должником как прочий расход

Таблица 2 – Отражение в бухгалтерском учете организации-покупателя новации обязательства по уплате аванса в обязательство по передаче материалов, товаров, готовой продукции.

№	Дебет	Кредит	Содержание операции
Проводки в бухгалтерском учете при передаче материальных ценностей			
1	60 субсчет «Расчеты по авансам выданным»	91.1	Отражена новация обязательства по уплате аванса
2	91.2	68 субсчет «Расчеты по НДС»	Начислен НДС по передаче материалов
3	91.2	10	Списана себестоимость переданных материалов
4	68 субсчет «Расчеты по НДС»	76 субсчет «НДС с авансов выданных»	Принят к вычету НДС по авансу, выданному продавцу
Бухгалтерские проводки при передаче материальных ценностей			
1	60 субсчет «Расчеты по авансам выданным»	90.1	Отражена новация обязательства по уплате аванса
2	90.3	68 субсчет «Расчеты по НДС»	Начислен НДС по передаче материальных ценностей
3	90.2	41,43	Списание себестоимости переданных материальных ценностей
4	68 субсчет «Расчеты по НДС»	76 субсчет «НДС с авансов выданных»	Принят к вычету НДС по авансу (предоплате), выданному продавцу

В бухгалтерском учете организации-продавца новации обязательства по уплате аванса в обязательство по передаче материалов, товаров отражается следующим образом.

Таблица 3

№	Дебет	Кредит	Содержание операции
1	10,41	62 субсчет «Расчеты по авансам полученным»	Оприходованы материалы, товары полученные в качестве аванса
2	19.3	62 субсчет «Расчеты по авансам полученным»	НДС по полученным материалам, товарам
3	68 субсчет «Расчеты по НДС»	19.3	НДС принятый к вычету по оприходованным материалам, товарам и др. ценностям
4	76 субсчет «НДС с авансов полученных» 62 субсчет «Расчеты по авансам полученным»	68 субсчет «Расчеты по НДС» 68 субсчет «Расчеты по НДС»	С суммы авансовых платежей удержан НДС или На суммы удержанного с авансовых платежей НДС уменьшена задолженность перед покупателями и заказчиками

Все организации предпочитают получать «живые» деньги, но в процессе деятельности сталкиваются с нехваткой денежных средств, что приводит к необходимости прибегать к неденежным расчетам. В бухгалтерском и налоговом учете учет неденежных расчетов ведется с соответствующими особенностями и отличиями. При этом главное в учете правильно определить момент признания выручки, а для целей налогообложения правильно определить её размер, и сумму НДС к начислению, сумму НДС к к вычету. В связи с этим бухгалтеру необходимо рассматривать каждую возникшую ситуацию индивидуально.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 28.12.2016)) // БСС «Система Главбух» [Электронный ресурс]. URL: https://www.1gl.ru/#/document/99/9027690/ZAP2APA3IF/?of=copy-5a4183e6bb (дата обращения: 09.05.2017).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 28.12.2016)) // БСС «Система Главбух» [Электронный ресурс]. URL: https://www.1gl.ru/#/document/99/9027690/ZAP2O983MA/?of=copy-9c67bcac73 (дата обращения: 09.05.2017).

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 28.12.2016)) // БСС «Система Главбух» [Электронный ресурс]. URL: https://www.1gl.ru/#/document/99/9027690/ZA020AI3CO/?of=copy-6efaee68f1 (дата обращения: 09.05.2017).

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // БСС «Система Главбух» [Электронный ресурс]. URL: http://www.1gl.ru/#/document/99/901765862/ZA01KOC382/?of=copy-95646beb73 (дата обращения: 09.05.2017).

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // БСС «Система Главбух» [Электронный ресурс]. URL: http://www.1gl.ru/#/document/99/901765862/ZA01QEM3BO/?of=copy-dd77c5a97b

6. (дата обращения: 09.05.2017).

УДК 331.23

ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Е.С. Самусенко, студентка
А.А. Ярцева, студентка
Е.В. Убоженко, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрены понятие, виды и формы оплаты труда. Особое внимание уделено порядку выплат премий по результатам работы.

Ключевые слова: заработная плата, система оплаты труда, форма оплаты труда, виды оплаты труда, порядок начисления заработной платы.

Оплата труда – это система отношений, связанных с регламентацией и реализацией выплат работодателем работникам за их труд в соответствии с федеральными законами и иными нормативно-правовыми актами, а также в соответствии с тарифными соглашениями, коллективными и трудовыми договорами, локальными нормативными актами организации.

Заработная плата в России, как и во всем мире, является основным средством финансового обеспечения работающего населения. Это выплаты работающим гражданам, производимые с учетом таких показателей, как:

−отработанное время;

−объем и качество выполненных работ;

−работа в сверхурочные и ночные рабочие часы;

−причины простоя и др.

Согласно трудовому законодательству, компания обязана выплачивать своим работникам причитающиеся им суммы вознаграждения не менее двух раз в месяц. При этом дни, в которые производятся ее выплата, устанавливаются трудовым договором и иными внутренними локальными нормативными актами работодателя. Для отдельных категорий работников законом или договором может предусматриваться особый срок выплаты зарплаты (например, работникам, занятым на работах вахтовым методом, оплата может осуществляться по итогам всей вахты) [2].

Сумма, выплачиваемая работнику за отработанный период (вне зависимости от того, что берется за отсчет — день, неделя, месяц или несколько месяцев), является основой зарплатой платы работника.

Однако выплаты в пользу работника основной заработной платой не ограничиваются, т. к. трудовым законодательством предусматриваются и дополнительные гарантии для работающего населения. Например, выплата пособий и доплат отдельным категориям работников, предоставление оплачиваемых отпусков.

К дополнительной зарплате относят:

−оплату ежегодного оплачиваемого отпуска;

−выплаты за неотработанное работником время, которое в соответствии с законом все равно подлежит оплате (например, при простое);

−оплату перерывов в работе кормящим женщинам;

−оплату льготных часов несовершеннолетним работникам;

−выплаты работникам выходных пособий в случае увольнения и т. п.

Также можно выделить денежный и неденежный виды зарплаты — в данной классификации базисом является не основание для выплаты, а способ расчета с работником. В неофициальных источниках также можно встретить деление зарплаты на так называемую белую и черную. Эта злободневная тема часто рассматривается СМИ. [1].

Под формой оплаты труда понимается порядок начисления работнику зарплаты и выбор исходной единицы, на основании которой таковая исчисляется. Форм оплаты - две, все остальное расценивается лишь как их подвиды. Различают сдельную и повременную формы оплаты труда, при этом определять порядок исчисления работодатель вправе самостоятельно.

В первом случае зарплата работника в большей степени зависит от показателей качества его работы. Для расчета работодателю необходимо учесть 2 основные величины, коими являются нормы выработки и времени. При исчислении заработка он оценивает, насколько качественно трудился работник, исходя из того, какое количество работы им выполнено за единицу времени.

Т.е. при расчете оплаты в данном случае используются расценки за фактически выполненную работу (изготовленную лицом продукцию). Исходная величина рассчитывается путем деления часовой тарифной ставки с учетом разряда выполняемой работы на часовую норму выработки или делением этой нормы на временную норму, измеряемую в часах/днях. После чего остается умножить результат на количество продукции, которая произведена работником. Отметим, что работодатель, определяя размер сдельной расценки, берет за основу ставки по тарифу выполняемых работ, а не тарифный разряд, имеющийся у отдельно взятого работника [3].

В зависимости от выбранного работодателем способа расчета сдельной зарплаты, можно выделить следующие ее разновидности:

1. Прямая сдельная. В этом случае при расчете принимаются во внимание лишь число единиц изготовленной продукции (объем выполненных работ) и сдельная расценка.

2. Сдельная прогрессивная. Работодатель повышает размер сдельной расценки на часть изготовленной продукции (объем выполненных работ) свыше установленных норм.

3. Сдельная премиальная. В этом случае работнику причитается не только непосредственно зарплата (исходя из объема сданной продукции), но и дополнительная выплата при достижении им определенных показателей (при работе сверх установленных норм, исключении производственного брака, ускорении процесса производства и т. п.).

4. При аккордной системе величина оплаты устанавливается за весь объем работы, а не за каждое изделие. Аккордная система применяется на работах с длительным производственным циклом.

Однако наиболее распространенной сегодня является повременная форма оплаты. При такой форме зарплата работника будет зависеть от того, какая тарифная ставка действует у конкретного работодателя, а также от того, какое количество времени им фактически отработано в учетном периоде. При этом можно говорить о 2 подвидах повременной оплаты:

– простой повременной, при которой размер заработка определяют обычным умножением тарифной ставки на количество отработанных часов;

– премиальной повременной, когда в оплату включается и премия, расчет которой осуществляется в процентах к тарифной ставке.

Современные системы оплаты труда включают:

1. Бестарифную систему оплаты труда, основанную на определении размера зарплаты каждого работника в зависимости от конечного результата работы всего коллектива. Сумма, которая будет начислена работнику за труд, зависит от квалификационного коэффициента, коэффициента трудового участия и размера фонда оплаты труда, начисленного по результатам работы всего коллектива;

2. Систему плавающих окладов, предполагающую, что каждый раз в конце месяца по результатам труда за расчетный месяц для каждого работника формируется новый оклад на следующий месяц. Размеры окладов повышаются (снижаются) от производительности труда;

3. Систему окладов труда на комиссионной основе, предполагающую вознаграждение за труд в виде фиксированного процента от объема продаж.

Отдельным элементом оплаты труда являются премии, представляющие собой выплаты стимулирующего характера, которые работодатели могут выплачивать работникам за добросовестное выполнение трудовых обязанностей или достижение определенных трудовых показателей [5].

Премии входят в состав заработной платы (ч. 1 ст. 129 ТК РФ) [6]. Для этого должны быть предусмотрены, например, положением о премировании или трудовым договором. В этих документах прописывают, в том числе, правила премирования:

– показатели, за которые начисляется премия;

– порядок расчета премии;
– условия, при которых премия не назначается.

В зависимости от периодичности выплаты различают следующие виды премий (таблица 1).

Таблица 1 – Виды премий.

Виды премии	Периодичность выплат
Разовые	Выплачиваются единовременно при наступлении какого-то события.
Периодические	Выплачиваются в течение года (например, ежемесячно и ежеквартально).
Годовые	Выплачиваются за календарный год.

В зависимости от оснований выплаты премии также могут подразделяться на производственные и непроизводственные.

Ежемесячные, ежеквартальные и годовые премии могут быть как производственными (например, ежемесячные премии, являющиеся частью зарплаты), так и непроизводственными (например, ежемесячные премии сотрудникам, имеющим детей). Однако чаще выплата этих премий неразрывно связана с результатами труда и достижениями работников. Не все работодатели могут себе позволить выплачивать премии без учета результатов работы.

Большинство работодателей выплачивают ежемесячные премии по итогам уже отработанного месяца. Однако перед изданием приказа о премировании руководству требуется некоторое время, чтобы оценить показатели работы за этот месяц: например, следует проанализировать отчеты по продажам и (или) сравнить статистические данные с прошлым периодом. На основании проведенного анализа принять решение о том, кому полагается ежемесячная премия.

Во многих организациях сложилась практика, когда премии за отработанный месяц выплачивают только через один или два месяца. Это вполне оправдано, когда известны показатели всех обособленных подразделений или филиалов, распределен бюджет и могут быть определены размеры премий [5].

Если работодатель выплачивает квартальную премию за результаты работы, то такая премия также считается стимулирующей частью заработной платы (ст. 129 ТК РФ) [6].

Премии за квартал работодатель будет обязан выдавать не позднее установленного числа месяца, следующего кварталом, за который премия начисляется [2].

В состав заработной платы работника также может входить годовая премия (ч. 1 ст. 129 ТК РФ) [6]. Зачастую размер этой премии превышает стандартный месячный заработок.

Если руководствоваться положениями статьи 136 ТК РФ, то годовую премию за 2016 года нельзя выплачивать позднее 15 января 2017 года. Однако 14 и 15 января – это суббота и воскресенье. Поэтому при пятидневной рабочей неделе годовую премию работодатель будет обязан выдать не позднее 13 января 2017 года (ч.8 статьи 136 ТК РФ). Но до 9 января – «новогодние каникулы» [2].

Получается, что на оценку результатов работы за целый год, на начисление и выплату премий и работодателей остается всего несколько январских рабочих дней.

Премии непроизводственного характера (например, ежемесячные премии сотрудникам, имеющим детей) не связаны с трудовыми успехами сотрудников. Соответственно, составной частью зарплаты они не считаются. Поэтому на непроизводственные премии положения новой статьи 136 ТК РФ не распространяются. Непроизводственные премии можно выплачивать в любой срок, определенный локальным нормативным актом или трудовым договором [2].

Таким образом, виды заработной платы и формы оплаты труда являются очень близкими друг к другу понятиями, но не аналогичными. Состав зарплаты и виды выплат определяются руководством и утверждаются в локальных актах организации.

Следовательно, виды и формы оплаты труда отражают порядок начисления и его особенности при формировании заработной платы сотрудника. Эти понятия необходимо знать и уметь использовать каждому начинающему бухгалтеру. Ведь виды и формы оплаты труда – это основа, фундамент любой зарплаты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреев С.В. Оплата труда: – М.: Из-во Альфа-Пресс, 2012. - 514с.

2.Бабаева Ю.А., Бухгалтерский учет: учебник / под ред. Ю.А. Бабаева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Из-во Проспект, 2011 г. – 432 с.

3.Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Из-во / Т.Б. Бердникова - Учеб. Пособие. - М., 2012. – 641с.

4.Воробьева Е.В. Заработная плата в 2013 году – 16-е изд., перераб. и доп. – М.: Из-во Альпина Бизнес Курс, 2013. – 1040 с.

5.Скляревская В.А. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии Издательство: Из-во Дашков и К, 2016. - 340 с.

6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016) // Справочно-правовая система "Консультант Плюс" (дата обращения: 15.05.2016)

УДК 658.7

АНАЛИЗ РИСКОВ В ЛОГИСТИКЕ СНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

А.В.Сафронов, студент
В.В. Цынгуева, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Российские компании уделяют все большее внимание комплексным подходам к управлению рисками. Проблема на практике заключается в отсутствии систематичного контроля опасностей и возможностей логистики, которая является недостаточным для построения устойчивой логистической системы.

Ключевые слова: логистика, снабжение, цепь поставок, риски в логистики, закупки.

Для систематизации рисков, которые возникают в цепи поставок, следует применять классификацию, в основе которой лежат три основных потока, которыми управляет логистика, - материальный, финансовый и информационный, а также три основных логистических процесса: снабжение, производство и распределение, так как любая цепь поставок является интегрированной совокупностью этих процессов [9].

Данный подход позволяет подойти к процессу управления рисками более продуманно и грамотно распределять ответственность между участниками цепи поставок.

Риск в цепи поставок может возникать на протяжении всей логистической цепи - от поставщика продукции до конечного потребителя; эффект от его воздействия может быть как краткосрочным, так и продолжительным - он может ранжироваться от небольшой задержки поставки до банкротства предприятия, вызывать дисбаланс спроса и предложения. Однако основная черта риска в цепи поставок заключается в том, что небольшое изменение работы одного звена автоматически повышает уязвимость перед риском всех участников цепи поставок. Следует признать, что взаимное влияние рисков друг на друга сложно переоценить. Все потоки взаимосвязаны, поэтому зачастую риски, реализующиеся в одном из потоков, отражаются на других потоках [6].

Рассмотрим риски, относящиеся к функциональной области - снабжению.

1. Закупки у одного поставщика. Закуп всего объема продукции осуществляется у одного поставщика, который является стратегическим партнером. При этом поставщик раскрывает основные разделы себестоимости поставляемой продукции, так как это позволяет покупателю вместе с ним следить за изменением цены на используемые сырье или товары, прогнозируя эти изменения и адекватно на них реагируя. Поэтому исключается риск внезапного и необоснованного завышения стоимости.

Повышение конкуренции между несколькими поставщиками зачастую приводит к тому, что они теряют интерес к покупателю, считая такую стратегию для себя неперспективной, и поэтому стараются как можно больше заработать в краткосрочной перспективе и перестают быть нацелены на долгосрочное сотрудничество. Но следует понимать, что отсутствие конкуренции между поставщиками также может привести к снижению качества поставляемых услуг и товаров [3].

Например, с целью смягчения и исключения перечисленных рисков в ООО «Чашка кофе» пошла по пути минимизации количества поставщиков по принципу: один компонент - один поставщик. Учитывая, что до 90 % сырья компания закупает у сторонних организаций, - а это около 20 компаний, - вопрос взаимоотношений с ними приобрел особое значение.

2. Гибкость поставок. Гибкая система снабжения, в отличие от закупок у единственного поставщика, как раз и должна обеспечивать наличие альтернатив в случае возникновения нарушений в работе поставщика. Однако такое увеличение безопасности операций и предотвращение остановки производства могут повлечь за собой скрытые расходы. Изменение расходов связано с установлением взаимоотношений между участниками цепи поставок. Следует посмотреть на позицию гибких поставок с точки зрения поставщика. Как правило, договор поставок направлен на максимизацию прибыли производителя и в меньшей степени учитывает интересы поставщика, который также заинтересован в максимизации своей прибыли и который может столкнуться с риском изменения объема поставок вследствие, например, изменения валютного курса. Поэтому, говоря о внедрении системы гибких поставок, следует рассматривать ситуацию с двух сторон, продумывать перераспределение прибыли в разных условиях, разрабатывать план действий в случае перехода покупателя от одного поставщика к другому [8].

Представим на примере ООО «Чашка кофе». Предприятие общественного питания очень чувствительно к надежности поставщиков и к качеству их работы. У поставщиков данного предприятия возникали перебои с продукцией, с качеством, со срокам поставки, сроками свежести и пр. ООО «Чашка кофе» иногда меняло поставщиков, заново привыкая и привязываясь к новому каналу поставок. Но вскоре получало те же проблемы: как только новый поставщик начинал чувствовать, что покупатель получен и никуда не денется, качество его работы начинало снижаться. Прямые закупки у производителей были слишком сложной задачей, и ситуация становилась критической.

Надежность закупок была обеспечена только тогда, когда удалось сформировать единую группу, в которую вошли и представители ООО «Чашка кофе», и представители сбытового и закупочного отделов поставщика. Данная группа специалистов наладила совместное прогнозирование потребностей в закупках, посмотрев на сотрудничество как на единую цепочку поставок.

3. Неадекватная система выбора поставщика или решения задачи MOB (Make or Buy - производить или покупать). Считается, что наиболее важная часть снабжения - выбор правильного поставщика.

Так как компании все чаще стали стремиться сконцентрироваться на своих ключевых компетенциях, аутсорсинг последнее время становится все более и более популярным. Однако проблемы приходят вместе с возможностями. В то время как аутсорсинг до определенной степени снижает производственные издержки и обеспечивает быстрое реагирование во многих ситуациях, он увеличивает количество выбора и усложняет вопрос выбора поставщика. В качестве критериев выбора поставщика следует учитывать как минимум надежность своего поставщика, транспортную надежность, надежность поставщика своего поставщика [2].

Эффективность работы с поставщиками можно рассматривать с двух позиций: эффективность по результатам - способность группы закупок выполнить поставленную цель, добиться успеха, выполнить миссию; эффективность по затратам - способность подразделения максимизировать продуктивность с меньшими затратами.

Рассмотрим это на примере. ООО «Чашка кофе» из-за неэффективной работы отдела закупок начала отставать от конкурентов в области разработки новых блюд меню. Во многом это было обусловлено тем, что при принятии решений по выбору поставщика ее специалисты по закупкам руководствовались исключительно ценами на те или иные товары. В результате у компании возникали разногласия с поставщиками новых видов сырья, что делало сотрудничество в области новых рецептур невозможным.

Эти примеры служат подтверждением того, что, если рисками не управлять, они имеют тенденцию как минимум повторяться, но, что хуже, запускать цепную реакцию по реализации рисков более высокого порядка, например потери репутации и рыночной доли.

4. Отсутствие должного контроля за качеством поставляемой продукции. Когда предприятие закупает что-либо извне, а не производит самостоятельно, оно ограничивает свой контроль за процессом поставок и принимаемыми решениями в цепи поставок, особенно в случае длинной цепи поставок. Недостаток контроля подвергает риску качество продукции. Неспособность поддерживать нужный уровень качества может быть вызвана, среди прочего, ограниченностью ресурсов и недостаточной развитостью технологий.

Так, ООО «Чашка кофе» была на неделю прекратить производство горячего шоколада из-за поставки какао низкого качества.

Из представленной выше информации можно заключить,, что комплексный подход к решению вопроса управления рисками предполагает оптимизацию всей системы, оптимизацию не отдельных функциональных областей, а всей цепи поставок, поэтому повышение эффективности управления рисками должно затрагивать не только рассматриваемое предприятие, но и его контрагентов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров О. А., Егоров Ю. Н. Логистика. Учебное пособие для бакалавриата по направлениям: Государственное и муниципальное управление и Менеджмент. – М.: МПА-ПРЕСС, 2013. – 191 с.
2. Дыбская В.В. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок: учебник – М.: Эксмо, 2013. – 939 с.
3. Иванов, Д. А. Управление цепями поставок / Д.А. Иванов. – СПб: Издательство Политехнического университета, 2013. – 659 с.
4. Логистика снабжения: учебник / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич. – Москва: Юрайт, 2014. – 522 с.
5. Лукинский В.С. Лукинский В.В., Плетнева Н.Г. Логистика и управление цепями поставок: Учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Изд-во Юрайт, 2016. — 359 с.
6. Осадченко А.М. Современная концепция управления цепями поставок. Журнал Economics. № 1 (2) / 2014. – С.6-8
7. Пузанова И. Интегрированное планирование цепей поставок. Учебник. М.: Юрайт, 2014. 320 с.
8. Ценина Е.В., Коробейников Ю.В. Основания классификации рисков в цепях поставок // Научно-практический журнал «Проблемы анализа риска». 2013. Том 10. № 4. С. 86–89.
9. Щербаков В. Логистика и управление цепями поставок. Учебник. М.: Юрайт, 2015. – 592 с.

УДК 658.7

ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ СНАБЖЕНИЯ

А.В. Сафронов, студент
В.В. Цынгуева, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Для бесперебойной и стабильной работы организации необходим контроль и планирование материально-технических ресурсов. Следует эффективно организовать деятельность, при которой организация будет приобретать нужные товары и услуги для дальнейшей работы, то есть управлять закупками.

Ключевые слова: поставщики, логистика, управление закупками, товары, услуги.

Логистика – наука, изучающая закономерности и принципы поточной организации материи. Практическая логистика занимается организацией и управлением экономическими потоками как процессами преобразования в разных сферах хозяйственных, экономических и социальных системы [6].

Современный взгляд на снабжение, определяет его как деятельность, направленную на обеспечение организации требуемыми материальными ресурсами или услугами, включающую в себя все взаимосвязанные бизнес-процессы по управлению закупками и поставщиками, необходимые организации для выполнения корпоративной стратегии с оптимальными затратами ресурсов. Сегодня наибольший интерес представляет стратегическая сторона снабжения: это процессы управления закупками и взаимоотношениями с поставщиками, связи и взаимодействия с другими отделами компании, потребностями и запросами конечных потребителей, планирование процессов снабжения и разработка новых закупочных схем и методов [4].

Логистика снабжения включает в себя два основных бизнес-процесса – это управление взаимоотношениями с поставщиками и управление закупками. Управление закупками, в свою очередь, содержит в себе логистические функции – планирование потребности и планирование закупок. Под планированием потребности материальных ресурсов будем понимать планирование полной потребности, т.е. потребности производства (технического обслуживания и ремонта оборудования, программы инвестиций, обеспечения текущей деятельности) на плановый период независимо от того, находятся ли требуемые материальные ресурсы на складе. Под планированием закупок будем подразумевать планирование чистой потребности, т.е. потребности, «очищенной» от доступных складских запасов и плановых поступлений материальных ресурсов [2].

Следует подчеркнуть, что планирование потребности и планирование закупок – это совершенно разные логистические функции, поэтому план потребности и план закупок не тождественны друг другу. Например, существующая потребность может быть удовлетворена из запасов, если они доступны. В таком случае закупка не планируется. С другой стороны, закупка может быть необходима с целью пополнения страховых запасов, даже если нет потребности со стороны производства. Также следует учитывать и запасы на время доставки – размер запасов на время доставки или на время их пополнения, он вычисляется исходя из значения времени исполнения заказа [5].

Рассмотрим процесс планирования закупочной логистики в ООО «Чашка кофе».

Основным этапом планирования снабжения является составление плана-меню для кафе. В пиццерии утверждается план товарооборота на месяц, на основании которого составляется производственная программа.

План-меню составляется накануне планируемого дня (не позднее 15 часов) и утверждается заместителем директора предприятия.

Утверждая план-меню, заместитель директора и администратор-технолог несут ответственность за то, чтобы блюда, включаемые в меню, были в продаже в течение всего дня торговли предприятия.

На необходимые продукты, с учетом имеющихся запасов, менеджер по закупкам ООО «ЧАШКА КОФЕ» составляет заявку для поставщика в письменной форме. Используется традиционная форма организации поставки товара: товар привозят на машинах со складов фирм-поставщиков. На случай форс-мажорных ситуаций, в кафе есть штатный водитель, который также может доставить груз.

Основная часть функций по расчету потребности, закупке, оприходованию и хранению материальных ресурсов возложена на менеджера по закупкам. При высокой загруженности к нему на помощь могут привлекаться и администратор-технолог и шеф-повар.

Для совершенствования процесса планирования в закупочной логистики рекомендуется применение ABC-анализа и XYZ-анализа. Это позволит выделить не только те позиции в меню, которые приносят максимальную прибыль, но и на основании этого определить объемы сырья, которые следует держать на складе с небольшим запасом и поставкам которым уделять повышенное внимание, во избежание срывов в поставках.

Таким образом, неэффективный процесс планирования снабжения неизбежно приводит к неконтролируемому росту уровня запасов в компании. Если затраты на закупки материальных ресурсов составляют значительную долю в себестоимости готовой продукции, рассмотренная информационная программа в статье поможет исправить распространенные ошибки в организации снабженческой деятельности, повысить рентабельность бизнеса и в полной мере реализовать потенциал стратегической сферы снабжения [8].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики / Аникин Б.А.; Родкина Т.А.; Волочиенко В.А.; Заичкин Н.И.; Межевов А.Д.; Федоров Л.С.; Вайн В.М.; Воронов В.И.; Водянова В.В.; Гапонова М.А.; Ермаков И.А.; Ефимова В.В.; Кравченко М.В.; Серова С.Ю.; Серышев Р.В.; Филиппов Е.Е.; Пузанова И.А.; Учирова М.Ю.; Рудая И.Л. Учебное пособие. – М., 2014.

2. Логистика: тренинг и практикум / Аникин Б.А., Вайн В.М., Водянова В.В., Воронов В.И., Гапонова М.А., Ермаков И.А., Ефимова В.В., Заичкин Н.И., Кравченко М.В., Пузанова И.А., Родкина Т.А., Серова С.Ю., Серышев Р.В., Федоров Л.С. Учебное пособие. – М., 2014.

3. Логистика снабжения: учебник для бакалавриата и магистртуры / В.И. Сергеев, И.П. Эльяшевич; под общ. ред. В.И. Сергеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 523 с.

4. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ // Логистика. – 2014. – № 10 (95). – С. 71-75.

5. Аникин Б.А., Ермаков И.А., Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ // Управление. – 2015. – Т. 3, № 2. – С. 5-15.

6. Родкина Т.А. Логистика информационных потоков: состояние и перспективы // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 5. – С. 144-148.

7. Воронов В.И., Кривоносов Н.А. Савостьянок Г.Н., Кожанова В.В Инновационные технологии в логистике // Научно-аналитический журнал: «Инновации и инвестиции». – 2015. – № 4. – С. 2-4.

УДК 336

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Н.А. Сергеев, студент
И.Е. Стратьев, студент
С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье будут рассмотрены критерии финансового состояния предприятия, а также будет предложены различные меры по улучшению финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние, оценка эффективности, анализ экономический.

Наиболее важная оценка степени эффективности экономической деятельности предприятия, является показатели финансового состояния его. Для того, чтобы понимать, что же такое финансовое состояние предприятия. Приведем определение данное Ковалевым А.И.: «Финансовое состояние организации – категория, отражающая состояние капитала в процессе кругооборота в фиксированный момент времени». [1] Исходя из этого, можно сделать вывод, что финансовое состояние предприятия очень важная составляющая устойчивости предприятий.

Финансовое состояние может подразделяться на: устойчивое, неустойчивое и кризисное.

Стабильное финансовое состояние предприятия формируется в течение всей его деятельности, и на него оказывает влияние множество различных факторов. Анализ его является важной составляющей для оценки финансовой устойчивости предприятия, а также для оценки его деятельности. А также у финансового анализа имеется главная отличительная черта, он является средством для принятия управленческих решений, а так же в какой-то мере средством для оценки работы управленческого звена на предприятии.

Если предприятие находится в состоянии кризисного финансового состояния, то целесообразно проводить следующие меры для его укрепления:

1. Финансовый анализ, проводимый ежеквартально;
2. Оценка прогнозных и текущих значений прибыли и убытков, разработать прогноз движения денежных средств;
3. Составление прогнозного баланса активов и пассивов по форме балансового отчета.

При этом прогнозный баланс не должен копировать полностью бухгалтерский баланс, в нем необходимо отразить только те элементы, анализ которых показал, что в деятельности предприятия есть промахи.

По полученным данных в совокупности, следует рассчитывать финансовые коэффициенты, которые могут помочь в оценке платежеспособности, финансового состояния и устойчивости предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковалев, А. И. Анализ финансового состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов — М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. — 139 с.
2. Грибинюк М. В., Черная Ю. А. Оценка финансового состояния предприятия и пути его улучшения на примере ОАО «Птицефабрика «Надеждинская» // Молодой ученый. — 2016. — №12. — С. 1216-1221.

УДК 656.073

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

Е.С. Сергеева, студентка
С.Г. Чернова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Транспорт, транспортные средства, коммуникации, структуры, потоки, процессы, цепи поставок являются основной составной частью региональной, национальной, в том числе и российской, трансграничной, международной логистики пространств и границ. Поэтому формирование транспортной логистики является одним из ключевых моментов в стратегии развития региона.

Ключевые слова: транспортная логистика, транспортные услуги, грузооборот, грузоперевозки, транспортная стратегия.

В структуру общего рынка грузоперевозок по России традиционно включены грузоперевозки по всем видам транспорта: железнодорожные, трубопровод, автомобильный, морской, внутренний водный и воздушный транспорт.

Особое внимание следует обратить на структуру рынка транспортных услуг по основным субъектам рынка [1].

Автомобильный транспорт. На российском рынке грузоперевозок автомобильным транспортом основную долю занимают предприятия малого бизнеса, осуществляющие до 90% перевозок.

Железнодорожный транспорт, в отличие от иностранных государств в Российской Федерации, занимает лидирующую позицию в общем объеме грузоперевозок. Это связано с тем, что железнодорожные транспортировки груза на большие расстояния являются самыми дешевыми и относительно оперативными. Для России с ее географической протяженностью и отдаленностью мест производства и добычи сырья это является очень важным аспектом. Ключевая компания отрасли – ОАО «РЖД». В ведении компании находится более 252,9 тыс. единиц техники.

Трубопроводный транспорт – наименее конкурентный сегмент российского рынка транспортных услуг. Газ по трубопроводам транс портирует ОАО «Газпром» через ЕСГ, Единую систему газоснабжения. А оператором магистральных нефтепроводов является компания-монополист «Транснефть».

Структура внутреннего водного транспорта носит корпоративный характер; организационно-правовая форма всех компаний – Открытое акционерное общество.

Морской транспорт. Данная отрасль представлена несколькими специфическими группами компаний: операторы танкерного флота, контейнерные операторы, стивидорные компании, судоходные компании.

Воздушный транспорт. По уровню конкуренции рынок грузоперевозок воздушным транспортном практически не отличается от железнодорожного: существует несколько лидеров отрасли, которые осуществляют основной грузооборот (88,2%) и лидируют вместе по объёму перевозимых грузов (76,6%). В 2016 году такими компаниями являлись: ООО «Авиакомпания «ЭйрБриджКарго» – 2976 млн тонно-км; ПАО «Аэрофлот – Российские авиалинии» – 1093 млн тонно-км; ОАО «Авиационная компания «Трансаэро» – 407 млн тонно-км.

Большая часть грузов в России перевозится автомобильным транспортом, но преимущественно на короткие расстояния. Железнодорожный транспорт используется для перевозки менее 20% грузов, но эти грузы перемещаются на расстояния сравнимые с территорией страны. Аналогичным образом характеризуется использование трубопроводного транспорта. Грузоперевозки водным и воздушным транспортом имеют незначительные доли как в структуре рынка по объёму перевозимых грузов, так и в структуре грузооборота.

Всего по Российской Федерации число организаций, оказывающих транспортные услуги, с учетом субъектов малого и среднего предпринимательства составляет 163263 компаний (из них: сухопутный –51911, водный –2134, воздушный и космический транспорт –975, вспомогательная и дополнительная транспортная деятельность –108243).

Численность индивидуальных предпринимателей, осуществлявших предпринимательскую деятельность в сфере транспорта в Российской Федерации составила более 300 тыс. [2].

Структура грузооборота России выглядит следующим образом: 48 % всего грузооборота осуществляется с помощью трубопроводного транспорта, 45 % с помощью железнодорожного и только 5 % с помощью автомобильного.

В настоящее время доля логистических затрат в структуре ВВП России составляет порядка 20%, в то время как для развитых стран этот показатель составляет, в среднем, 7-8%, а для нашего стремительно развивающегося соседа КНР - 15%. Наиболее серьезным фактором влияющим на данный показатель является огромная территория нашей страны и величина расстояний. Также, не менее важным является недостаточное развитие логистики в России. В рейтинге Всемирного банка по уровню индекса эффективности логистики Россия занимает 99 место среди 160 стран, где в то же время Китай занимает 27 позицию.

Низкая эффективность логистики и транспортных систем в России, является одним из ключевых факторов, сдерживающих развитие отечественной экономики.

По мнению Петухова Д.В. «простои подвижного состава на всем протяжении операционного цикла (в пути следования, на пограничных переходах, в ремонтах, под погрузо-разгрузочными операциями) существенно превышают аналогичный показатель западных стран вследствие недостаточной координации перевозочного процесса, отсутствия единой национальной информационной системы управления перевозками» [3].

Экономические санкции 2014–2016 гг. и замедление темпов роста экономики оказали отрицательное влияние на рынок транспортно-логистических услуг. Это привило к падению объемов внутренних перевозок из-за снижения поставок импорта и сокращения собственного производства. Одновременно в России произошел резкий рост курса доллара, растут тарифы энергетических монополий и ставки по кредитам. Все эти изменения увеличили расходы потребителей и производителей логистических услуг.

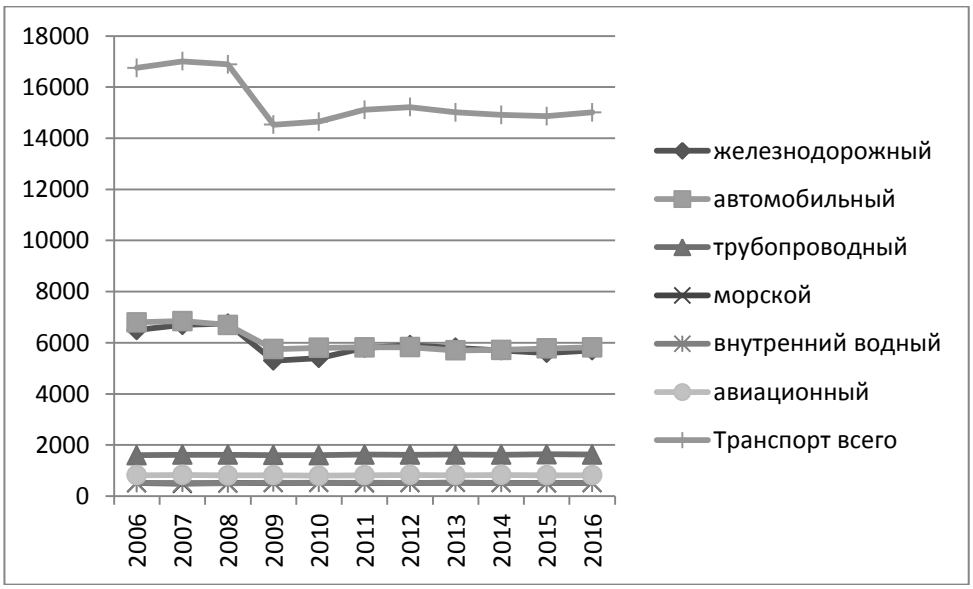


Рисунок 1 –. Динамика объёма перевозимых грузов по видам транспорта

Наиболее болезненные вопросы, связанные с развитием грузоперевозок в нашей стране:

1. Ценообразование и ограничения, связанные со стоимостью перевозок:

– высокая стоимость новых транспортных средств (грузовых автомобилей, локомотивов и пр.) запчастей, комплектующих, и связанные с этим проблемы развития автопарка страны;

– динамика роста цен на горюче- смазочные материалы.

2. Финансовые проблемы, связанные с внутренней политикой:

– увеличение давления со стороны налогообложения и других сборов (включая например «Платон»);

– трудности со стороны кредитной политики и предоставления финансовых ресурсов.

3. Внутриотраслевые проблемы: сложность взаимодействия с другими видами транспорта, недобросовестная конкуренция, высокий уровень физического и морального износа и т.д.

4. Технические проблемы отрасли: технологическая и техническая изношенность транспортного оборудования, транспортных средств и т.п. [4].

Сибирь является естественным транспортным мостом между странами Западной Европы, Северной Америки и Восточной Азии. Прежде всего, это -сухопутный мост - Транссибирская железнодорожная магистраль (Транссиб). Транзитная роль Транссиба существенно вырастет после завершения строительства Северо-Российской Евразийской железнодорожной магистрали, которая продолжит БАМ Северо-Сибирской железнодорожной магистралью (Севсиб) в европейскую часть страны и далее железнодорожной магистралью Белое море -Коми-Урал или железной дорогой Баренцево море -Коми -Урал к северным российским портам.

Возможность строительства в более отдаленной перспективе железнодорожной магистрали через Берингов пролив создает совершенно новые, никогда ранее не имевшиеся возможности для торгово-транспортных отношений между Северной Америкой и Евразией и резко поднимает значение Сибири как мирового транзитного региона.

Более 70% всех перевезенных грузов приходилось на 4 федеральных округа: Сибирский федеральный округ –19,2%, Приволжский федеральный округ –17,6%, Уральский федеральный округ –17,6% и Центральный федеральный округ 17,4%.

В тоже время, если рассмотреть взвешенный показатель, такой как объем перевезенных грузов в расчете на одну отчитывающуюся организацию, то лидерство сохраняют Уральский федеральный –30,8 тыс. тонн в расчете на организацию и Сибирский федеральный – 18,6 тыс. тонн, за ними идут Северо-Западный федеральный округ –18,4 тыс. тонн и Дальневосточный федеральный округ –16,9 тыс. тонн.

На Новосибирскую область приходится 33737,5 тыс. тонн перевезённых грузов, что составляет 6,2% от общего объема по стране.

По статистическим данным, численность предприятий, занимающихся международными грузоперевозками составляет 353, железнодорожными грузоперевозками 389, авиагрузоперевозками – 140, морскими – 100 организаций.

В транспортной логистике по Сибирскому федеральному округу есть важный недостаток, так в регионе слабо развита и требует значительных вложений транспортная дорожная инфраструктура. По плотности железнодорожных путей и автомобильных дорог СФО занимает 7 место среди федеральных округов (28 и 34 км соответственно на 10000 км2 при среднероссийских показателях – 50 и 58 км). В основном транспортные пути проходят по южной части – Транссибирская и Байкало-Амурская железнодорожные магистрали. На севере грузопоток обеспечивается Северным морским путем, который на данный момент пока не является круглогодичным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Смеян Н.Н. Анализ структуры рынка грузоперевозок в Российской Федерации. /Н.Н. Смеян // Апробация. − 2014. − № 5. − С. 44-45.

2. Транспорт и связь // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http :// www.gks.ru/wps/wcm/connect/ rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/transport/# 27.03.2017.

3. Петухов Д.В. Теоретические принципы разработки стратегии развития национальной логистической системы управления /Д.В. Петухов // Управление,. – 2015. − .№ 2. − С. 37 - 42

4. Воронов В.И. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов /В.И. Воронов, А.В. Воронов// Управление. – 2015. − № 2. − С. 27 – 36.

УДК 656.073:004

ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Е.С. Сергеева, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Информационные технологии задействованы на всех этапах комплекса интегрированных логистических потоков товародвижения (материального, информационного, финансового, сервисного) и позволяют сократить временные затраты, увеличить производительность, качество, надежность, точность и скорость поставок, обеспечить выполнение всех требований к реализации заказов конкретных клиентов и регулярно поступательно внедрять инновационные решений.

Ключевые слова: программное обеспечение, транспортная логистика, информационная платформа, эффект от внедрения.

Один из подконтрольных элементов информационных систем в этой сфере – экономический учет транспортных средств с дальнейшим анализом производственных, IT-технологии и экономических показателей. Он осуществляется при помощи электронных тахографов и бортовых вычислительных систем.

Эти современные системы автоматизируют учет работы транспортного средства, режим работы и отдыха самого водителя, управление маршрутом, калькуляцию себестоимости, оптимальной загрузки, снабжения запасными частями.

Информационная система производит сбор, обработку и передачу необходимой информации.

Информационная система, в свою очередь, подразделяется на два аспекта: информационное и математическое обеспечение. Первое включает справочники, классификаторы, кодификаторы. Второе подразумевает совокупность математических приемов и методов решения функциональных задач логистической системы, т.е. это различные программы и средства программирования.

Логистические информационные системы – это, в основном, автоматизированные системы управления различными логистическими процессами, такими, как планирование, закупка, транспортировка, распределение и другие [1]. Самыми распространенными системами на сегодняшний день являются следующие: ERP (EnterpriseResourcePlanningSystem – Система планирования ресурсов предприятия), MRP (Material Requirement Planning – Планирование потребности в материалах), CSRP (Customer Synchronized Resource Planning – Планирование ресурсов, синхронизированное с покупателем).

Стоит отметить, что логистические информационные системы несколько отличаются от традиционных информационных систем, используемых в других отраслях, в плане организации связей между ее элементами [2]. Данное отличие состоит не в характере информации и технических средств ее сбора и обработки, а в наборе методов и принципов, используемых для построения системы.

Для сравнительного анализа информационных систем в сфере логистики выбраны разработки, представленные на российском рынке программных продуктов (критерием выхода на российский рынок являлось наличие на сайте компании информации на русском языке):

– комплекс программных решений IBM для управления цепочками поставок [3], который включает в себя:

1) блок планирования цепочки поставок –включает модули оптимизации сети, проектирования и стратегического планирования; планирования маршрутов; оптимизацию запасов; управление принятием ответственных бизнес-решений в новых отраслях;

2) блок поддержания функционирования цепочки поставок –включает модули автоматизации входящих и исходящих транспортных процессов; оптимизацию бизнес-процессов в сетях дистрибуции; оптимизацию процессов входящих и исходящих поставок на основе сквозной наблюдаемости; распространение B2B-возможностей на каждого поставщика; обеспечение соответствия деятельности поставщика установленным нормативным требованиям посредством управления продуктивностью в реальном времени;

–Kiberlog – пакет программных продуктов, направленных на оптимизацию транспортной логистики в сфере торговли;

–NovoTrans – система для расширенного управления складом и грузоперевозками на базе Microsoft Dynamics AX;

–программы для логистики компании «Первый БИТ» – транспортная и складская логистика;

–TransTrade – программное обеспечения для решения задач складской и транспортной логистики;

–CargoCRM – автоматизация складских комплексов, автоматизация портов и контейнерных терминалов, управление цепочками поставок;

–Транс-Менеджер – on-line сервисы для различных оптимизационных задач транспортного планирования: JOpt.NET, JOpt.SDK, JOpt.ASP, Jopt.J2EE;

– С-Рарус: Транспортная логистика и экспедирование - программное обеспечения для решения задач складской и транспортной логистики;

–Умная логистика – программное решение направлено на бизнес-трансформацию системы поставок.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика программного обеспечения для транспортной логистики.

Наименование критерий	Kiberlog	NovoTrans	TransTrade	CargoCRM	Транс-Менеджер	Умная логистика	БИТ. Управление транспортной	С-Рарус: Транспортная логистика и экспедировани
Базовое ПО	Собственные разработки					Платформа 1С		
Создание заявки, договора на фирменном бланке с печатью	+	+	+	+	+	+	+	+
Автоматическая загрузка реквизитов клиентов по ИНН	-	-	-	-	+	+	-	-
Отправка документов заказчику из программы	+	-	+	+	-	+	-	-
Автоматическое создание транспортных документов	+	-	+	+	+	+	+	+
Базы данных контрагентов	+	+	+	+	+	+	+	+
Модуль ГЛОНАСС	-	-	+	-	-	+	+	-
Настройка тарифов	+	-	+	+	+	+	-	+
Выгрузка отчетов (счетов-фактур, актов выполненных работ)	+	+	+	+	+	+	+	+
Бухгалтерский учет	+	+	+	+	+	+	+	+
Интеграция с Банк-Клиентом	+	-	-	-	-	-	-	-
Статистика работы компании и сотрудников	+	+	+	+	-	+	-	-

Интеграция с сайтом компании	-	-	-	-	-	+	-	-
Работа за пределами офиса	+	+	+	-	-	+	-	-
Техническая поддержка	+	+	+	+	+	+	+	+
Стоимость, тыс.руб/год	30	25	40	80	30	77	65	58
Суммарный рейтинг, %	71,4	50	78,6	71,4	57,1	92,9	50	50

Программное обеспечение значительно упрощает и ускоряет работу специалистам различных профессий, помогая им при решении самых сложных задач и управлении потоками информации, что необходимо и в логистических процессах. Логистическая система на предприятии эффективна только при наличии условий для ее использования и внедрения в производственные и коммерческие процессы [4].

Информационные системы позволяют качественно и надежно контролировать все аспекты транспортировки товарных продуктов благодаря первичной информации, используемой при регистрации данных. Обобщив, к преимуществам от внедрения информационных технологий на предприятиях можно отнести их способность обеспечить эффективную дееспособность фирмы, а, следовательно, повысить ее конкурентоспособность и возможность выжить в своем секторе, нише на рынке данной сферы [2].

Туда же войдет факт обеспечения работников оперативной информацией, повышающей эффективность непосредственно трудового процесса. Повышение качества информации, взаимосвязанного с уменьшение рисков и ошибок, что так же немаловажно. И в дополнение – расширение спектра функций предприятия в соответствии с требованиями рынка.

Единственными затратами на установку такой системы будет затраты на специализированный подбор компонентов сети и их настройка по индивидуальным параметрам. Временные затраты при внедрении новой операционной платформы в транспортной организации ООО «ЛОГИСТ-СЕРВИС» г. Новосибирск сократились до 2 часов в день. Основные временные изменения были в отношении таких показателей как: информирование водителей, перевозчиков о данных заявки (-0,8 ч.), Документооборот (отправка документов на электронную почту контрагентам)

В таблице 2 представлена сравнительная характеристика затрат времени на логистические операции в транспортной организации ООО «ЛОГИСТ-СЕРВИС».

Таблица 2 − Сравнительная характеристика затрат времени на логистические операции.

Показатель	До внедрения ПО	После внедрения ПО	Абсолютное отклонение
Прием заявок на перевозку грузов от клиента	2	2	-
Расчет стоимости перевозки	1	1	-
Анализ загрузки ТС	0,5	0,5	-
Размещение заявки на перевозку или поиск груза на сайте	0,5	-	-0,5
Оформление заявки, договора с контрагентами	0,4	0,4	-
Оформление транспортно-сопроводительных документов	0,5	0,5	-
	0,5	-	-0,5
	1	0,2	-0,8
Контроль статуса перевозки	1	1	-
Контроль возврата документов, оплаты счетов	0,4	0,4	-
Отчет о проделанной работе	0,2	-	-0,2
Итого	8	6	-2

Исходя из представленных данных можно заключить, что такой подход к вопросу обеспечения современным программным обеспечением транспортной компании повлечет большие издержки на переустановку составляющих компонентов, или информационной сети полностью. Применение вышеописанного программного обеспечения в организации логистической информационной сети в будущем приведет к положительным результатам деятельности предприятия.

Таблица 3 − Расчет экономического эффекта от внедрения программного обеспечения «Умная логистика» для ООО «ЛОГИСТ-СЕРВИС», тыс. руб.

Показатель	Экономический эффект, тыс. руб.
Расходы по внедрению ПО	95,8
Экономия на заработной плате при сокращении штата логистов	180,0
Экономия на топливе	3376,1
Дополнительная прибыль	3 491,9
Налог на прибыль	698,4
Полученный эффект	6 253,9

Таким образом, экономический эффект от внедрения информационной платформы «Умная логистика» составит 6 253,9 тыс. руб. Помимо этого предполагается сокращение организационной работы логистов компании ООО «ЛОГИСТ-СЕРВИС», в результате чего менеджеры смогут в 2 раза больше и в 3 раза быстрее закрывать заявки. Модуль ГЛОНАСС позволит существенно повысить эффективность управления парком транспортных средств, опираясь на объективную информацию, тем самым снизить расход ГСМ и другие эксплуатационные затраты, исключить нецелевое использование транспорта, а также контролировать соблюдение скоростного режима автомобилей при перевозке дорогостоящих негабаритных грузов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антоненкова А.В. Сравнительный анализ современного информационного обеспечения в логистической деятельности // Славянский форум. 2015. No3 (9). С. 20 –28.

2. Вересников Ю.К. О надежности систем обработки информации // Актуальные проблемы современной науки. 2011. No2 (58). С. 193 –195.

3. Коваленко Н.И. Применение информационных моделей в логистике // Славянский форум. 2015. No1-(7). С. 70 –76.

4. Титов В.А. Информационные системы и их роль в учетно-аналитическом обеспечении управления предприятием Т.П. Кривецкая, А.А. Неделькин // Лизинг, 2014. No10. С. 38 –45

УДК 631.14:633.1

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА

О.Ю. Сердюк, студент
А.З. Каликина, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: На эффективность возделывания зерновых культур оказывает влияние совокупность определенных факторов. Благодаря организации производства с учетом этих факторов, увеличивается производственная эффективность и уменьшаются риски, связанные с выращиванием зерновых культур.

Ключевые слова: агротехнические, биологические технические, организационно-экономические, факторы повышения эффективности производства зерна.

Зерновое хозяйство занимает важное место в продовольственном рынке страны. Производство зерна является многофункциональным, так как затрагивает весь агропромышленный комплекс. От развития зернового хозяйства во многом зависит жизненный уровень населения и надежность хлебофуражного снабжения страны, ее продовольственную безопасность. Вместе с тем, за счет организации эффективного управления зернопроизводством можно обеспечить высокую отдачу вложенных средств.

Проблема роста и повышения качества продукции сельского хозяйства остается весьма острой. Сельское хозяйство, и особенно земледельческие отрасли все еще в сильной степени зависят от погодных условий, весьма велики потери продукции на стадиях производства, уборки, транспортировки, хранения. Несмотря на увеличивающуюся техническую оснащенность, темпы роста производительности труда остаются низкими.

На эффективность возделывания зерновых культур оказывает влияние следующие факторы: агробиологические, технические, организационно-экономические и социальные.

В первой группе наиболее важное значение имеет возделывание высокоурожайных видов зерна с хорошими качественными показателями, система защиты растений от сорняков, вредителей и болезней, современное и эффективное выполнение всех технологических приемов, направленных на защиту почв. Во второй (технические) – современные системы и комплексы техники для обработки почвы и уборки урожая. В третьей (организационно-экономические) - организация труда на предприятии, материальное стимулирование работников и государственное регулирование. В четвертой - мотивация труда. [1].

Результативность всех вышеперечисленных факторов оценивается такими показателями, как урожайность, валовый сбор продукции, производительность труда, окупаемость, рентабельность и т.д.

В качестве ближайшей перспективы развития сельского хозяйства в России нужно рассматривать всестороннюю ее модернизацию и внедрение в производство инновационных технологий. Для повышения эффективности зернового хозяйства необходима система мер, направленных на увеличение урожайности зерновых культур, снижение себестоимости и повышения уровня рентабельности производства зерна.

Увеличение производства можно достичь интенсивным путем – это главное направление развития сельскохозяйственного производства на современном этапе. Прежде всего, это рост урожайности зерновых культур, использование новых элитных сортов и гибридов, применение средств защиты от вредителей и болезней, использование минеральных удобрений, прогрессивных технологий производства, уборки и хранения продукции в оптимальные сроки.

На эффективность ведения зернового хозяйства значительное влияние оказывают природно-климатические факторы (температура и количество осадков).

Снизить неблагоприятные последствия природных условий и обеспечить эффективность производства помогут система агротехнических и биологических мероприятий**.** Ухудшение урожайности и качества зерна, в настоящее время, частично объясняется увеличением посевов в зонах, где природно-климатические условия не способствуют устойчивому и систематическому получению качественного урожая зерна.

При определении направлений повышения экономической эффективности зернового производства необходимо учитывать, прежде всего, уровень использования земли, возможность повышения ее плодородия за счет внедрений научно обоснованных систем земледелия и севооборотов.

Для получения высоких и стабильных урожаев, а также сохранения плодородия почв позволяет достичь.

Одним из главных мотивов внедрения сберегающего земледелия на современном этапе является возможность с помощью перехода на новые технологии преодолеть ряд трудностей, сложившихся в растениеводстве – это снижение доходности, изношенность парка машин, усилившиеся темпы ухудшения почвенного плодородия.

Переход на современные технологии – это система земледелия, основанная на сбережении энергии и ресурсов, сохраняя при этом высокую продуктивность пашни и почвенное плодородие.

Это достигается путем рационального использования природных ресурсов. Повышение плодородия почвы происходит на основе комплексного подхода к использованию земельных ресурсов, то есть с помощью рационального применения удобрений, заделки на заданную глубину возделываемых культур, системы возврата в почву органического вещества в виде пожнивных остатков, использования средств защиты растений сплошного и избирательного действия, освоения севооборотов, ведения семеноводства. Реализация такого комплекса мер не нарушает экологических требований и снижает затраты на производство зерна. [2].

Накопленный научно-практический опыт свидетельствует о том, что самым доступным выходом из этой ситуации на современном этапе является массовое внедрение новых технологий.

К резервам роста эффективности зернового производства можно отнести борьбу с потерями растениеводческой продукции при уборке урожая. Потери могут быть связаны связанные с недополучением урожая вследствие развития процессов эрозии почв, непосредственно при уборке, потери, нанесенные на этапе хранения.

Наращивание производства продукции земледелия возможно лишь при эффективной организации уборки урожая в оптимальные сроки.

Не менее важным условием роста эффективности выступает техническое перевооружение и насыщение сельского хозяйства современными сельскохозяйственными средствами производства, эффективное использование которых является главным фактором снижения затрат на производство зерна.

Основные проблемы обеспеченности зерновой отрасли техникой – ее низкое качество и высокая степень изношенности. Современное состояние материально-технической базы зернового хозяйства не может обеспечить нормальный режим производства зерна, гарантировать его сохранность и бесперебойное движение к потребителю, рациональное использование зерновых ресурсов.

Предпринимаемые меры по расширению лизинга и созданию машинно-технологических станций имеют ограниченный характер и не приводят к заметному улучшению ситуации в зерновой отрасли.

Поэтому необходима разработка и внедрение программы по стимулированию платежеспособного спроса сельхозтоваропроизводителей на новую технику и перехода сельскохозяйственных предприятий на интенсивные (и высокие) машинные комплексы. Использование ресурсосберегающей техники снижает затраты на производство, а в следствии этого себестоимость продукции. [3].

Важным средством управления и организации производства является рациональная организация земельной территории. Организация земельной территории – это наиболее эффективное размещение на территории хозяйства и использование всех имеющихся сельскохозяйственных угодий, объектов основных средств, объектов производственного и непроизводственного назначения, дорожной сети, защитных насаждений, воды и иных природных ресурсов.

Среди общих условий обеспечения эффективной производственной среды в российском сельском хозяйстве основное принадлежит созданию правовой базы развития производства.

Оценить эффективность производства зерна и выявить резервы её повышения можно лишь при использовании всей системы показателей и оценке всех факторов, на неё воздействующих.

Таким образом, для повышения эффективности производства зерна в условиях Новосибирской области, по нашему мнению, необходимо использовать такие факторы, как рациональная организация земельной территории, в том числе научно обоснованное размещение зерновых в севооборотах; совершенствование технологических процессов с использованием современной системы машин и технических средств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мировой рынок зерна – 2011 (экономическое обозрение) // Экономика сельского хозяйства России, 2012. – №2. – С. 72 – 78.

2. Кованов С.И., Свободин В.А. Экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий – М.; Агропромиздат, 1991 – 158с.

3. Крючков В.Г., Раковецкая Л.И. Зерновые хозяйства, территориальная организация и эффективность производства – М.; МТУ, 1990 – 135с.

УДК 336.6

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ ЗАО «КРАСНАЯ СЛАВЯНКА»

И.Е.Стратьев, студент
Н.А.Сергеев, студент
Е.А Жуковская, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена организационно-экономической характеристике ЗАО «Красная славянка» а также проведен анализ структуры товарной продукции и рассмотрена динамика размеров показателей за 2012-2016 гг.

Ключевые слова: «Красная славянка», динамика показателей, структура товарной продукции.

Место нахождения общества: Новосибирская область Коченевский район, село Новомихайловка.

Основной целью общества является извлечение прибыли из основной деятельности. Основными видами деятельности общества является:

- производство, переработка и реализации сельскохозяйственной продукции, в том числе животноводства и растениеводства;
- коммерческая посредническая деятельность;
- организация заготовки, переработки и реализации вторичного сырья и отходов производства, а также продукции и изделий из них;
- транспортная деятельность;
- оказание плановых услуг населению.

Животноводство, полеводство и переработка растениеводческой продукции является основными видами деятельности ЗАО «Красная славянка».

По отчетам предприятия - за последние 18 лет благодаря селекции и улучшению кормовой базы наблюдается увеличение продуктивности стада более чем в три раза - с 1500 кг на фуражную корову до почти 5000 кг. А среднесуточный привес стада составляет почти 600 граммов в сутки.

В хозяйстве ЗАО «Красная славянка» особое внимание уделяется производству кормовой базы для стада и созданию специальных кормов для животных, так же особое внимание уделяется содержанию животных.

По содержанию животных в хозяйстве произведена реконструкция животноводческого комплекса. Реконструкция коровников позволила усовершенствовать технологию в содержании коров, за счет перевода маточного поголовья с привязного способа содержания на беспривязной способ содержания. Получаемое молоко, произведенное в ЗАО «Красная славянка» реализуется на молочных заводах города Новосибирска, а также перерабатывается на местном уровне.

Наибольший удельный вес в структуре товарной продукции, выражено в ценах реализации, приходится на продукцию животноводства. В 2014 году она достигла большего значения по сравнению с другими периодами – 54213 тыс. руб. или 67,1% от общей суммы реализованных товаров. Сравнивая с 2013 г., можно увидеть, что прирост к 2014 г. составил

4046 тыс. руб., то есть на 8%. Реализация прочей продукции, работ и услуг в 2015 г. к 2014 г. уменьшилась на 3510 тыс. руб. или на 98,4%.

Таблица 1 – Структура товарной продукции (в ценах реализации).

Вид продукции и отрасль	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	%
Зерновые и зернобобовые	14857	18	8427	11,13	9443	11,69	11835	16,2	8234	10,35
Прочая продукция растениеводства	1261	1,5	321	0,4	325	0,4	412	0,6	575	0,72
Продукция растениеводства, собств.производства, реализованная в переработанном виде	12696	15,4	11656	15,4	13222	16,4	11597	16	11630	14,61
Итого по растениеводству	28814	35	20404	26,9	22990	28,5	23844	32,8	20439	25,68
Молоко цельное	37225	45,2	40016	52,8	41667	51,6	35822	49,3	40047	50,32
Крупный рогатый скот в живой массе и мясо крупного рогатого скота	8748	10,6	8608	11,4	10327	12,8	9606	13,2	9436	11,86
Прочая продукция животноводства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Продукция животноводства, собств. производства, реализованная в переработанном виде	2157	2,6	1543	2	2219	2,7	3351	4,6	3574	4,49
Итого по животноводству	48130	58,4	50167	66,2	54213	67,1	48779	67	53150	66,79
Реализация прочей продукции, работ, услуг	5442	6,6	5174	6,8	3566	4,4	56	0,08	5994	7,53
Всего	82386	100	75745	100	80769	100	72680	100	79583	100

Доля продукции растениеводства в 2015 г. была равна 32,8% или на 854 тыс. руб. более по отношению к 2014 г (Таблица 1).

Таблица 2 – Динамика размера показателей ЗАО «Красная славянка».

Наименование показателя	Год					Отношение 2016 г. в % к 2012 г.
	2012	2013	2014	2015	2016	
1. Общая земельная площадь, га	21103	21103	21103	21103	21103	100
2.Среднегодовая численность работников, всего, чел.	214	186	186	166	155	72,4
3. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	70738	72337	68201	64220	63576	89,9

4. Поголовье КРС, всего голов	1604	1616	1703	1473	1569	97,9
5. Наличие основных видов техники, ед.	91	80	81	80	81	89
6.Наличие энергетических мощностей, л. с.	12526	12918	12918	12838	13261	105,9
7.Валовое производство основных видов продукции в натуре, ц	-	-	-	-	-	-
- зерна, в массе после доработки	41701	34030	34608	34580	38137	91,5
- молока	25792	22281	23141	20608	19673	76,3
- живой массы скота	4714	4942	4859	4076	4464	94,7

Общая земельная площадь за отчетный период не изменилась и составила 21103 га. Среднегодовая численность работников сократилась на 27,6%, и в 2016 г. была равна 155 чел. Наибольшее значение стоимости основных средств наблюдалось в 2013 г. и составила 72337 тыс. руб.

Поголовье крупного рогатого скота за отчетный период сократилось на 35 голов и составило 97,9% по отношению к 2012 г. Основные виды техники за 2016 г. тоже сократились по отношению к 2012г. на 10 машин, или 89%. Энергетические мощности за отчетный период увеличились на 6% и составили 13261 л. с. в 2016 г. Валовое производство зерна, в массе после переработки, сократилось за отчетный период на 3564 ц или на 8,5 %. Также спад наблюдается у валового производства молока и живой массы скота. Производство молока уменьшилось на 24,7 %, а масса скота сократилась на 5,3% (Таблица 2).

Для улучшения финансового состояния ЗАО «Красная Славянка» необходимо уменьшить величину запасов, путем переработки готовой продукции и последующей ее реализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бухгалтерская финансовая отчетность ЗАО «Красная Славянка» Коченевского района Новосибирской области за 2012-2016 гг.

УДК: 658.7

УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

К.В. Сычева, студентка
С.И. Мотина, студентка
А.В. Завальнюк, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрена основная терминология, связанная с запасами, их виды и функции, а так же приведены основные системы управления запасами. Обоснована необходимость эффективного управления запасами.

Ключевые слова: запасы, управление запасами, материальный поток, товарно-материальные ценности.

Одним из основных условий успешного функционирования организации является состояние и эффективность использования запасов. Экономическая ситуация вынуждает организации пересматривать свою политику, изучать проблему эффективности использования запасов. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Поэтому для организации все возможные способы рационального

расходования средств приобретают все большую значимость. Одним из таких способов является определение оптимальной величины запасов.

Запас в общем смысле – это то, что приготовлено, собрано для чего-либо. В логистике и в управлении цепями поставок термин «запас» применяется только в приложении к материальным потокам [3, с. 575].

Под материальными запасами понимаются находящиеся на различных стадиях производства и обращения продукция производственно-технического назначения, изделия народного потребления и другие товары, ожидающие вступления в производственное или личное потребление [1, с.305].

Запасы выполняют три основных функции: функцию накопления, функцию защиты от изменения цен и инфляции, функцию управления затратами.

Первые две функции запасов составляют накопление ресурсов и их распределение для того, чтобы повысить надежность и синхронизировать движение и преобразование материальных потоков в организации.

Обеспечение непрерывности материальных потоков – это важный принцип при их организации на производстве. Впрочем, не всегда возможно создать полностью непрерывный производственный цикл и внешние поставки синхронизировать с ходом производства. Таким образом, запасы появляются на разных участках движения как следствие нарушения непрерывности материальных потоков [2, с. 6].

Предварительное накопление товарно-материальных ценностей, создание запаса необходимо в том случае, если характеристики выходящего материального потока не могут быть поддержаны входящим материальным потоком Рисунок 1.

Рисунок 1 – модель формирования запаса в логистической цепи

Товарно-материальные ценности, из которых формируются запасы в логистике, разделяют по этапу бизнес-процесса на следующие категории объектов: сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция, товары, отходы [4, с. 17]. Состав товарно-материальных ценностей запаса представлен на Рисунке 2.

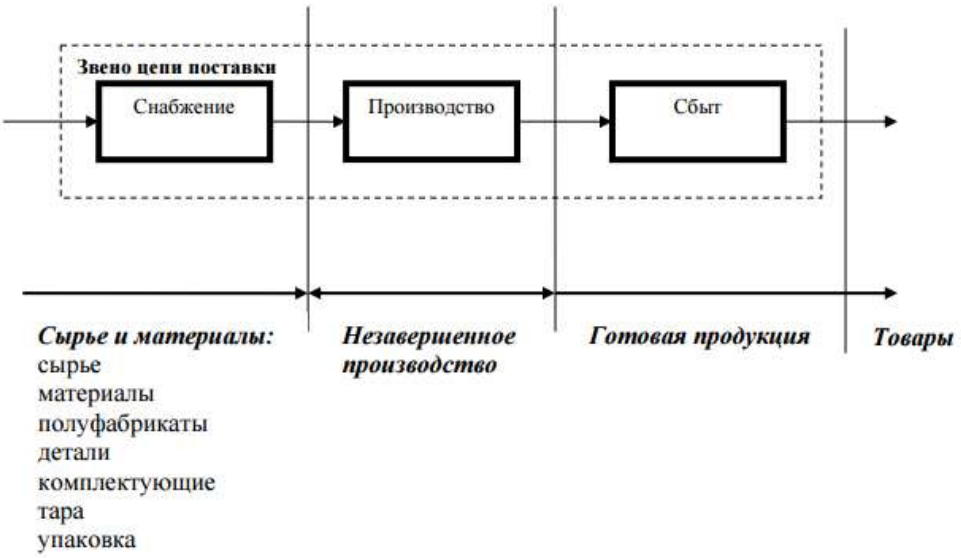


Рисунок 2 – Состав товарно-материальных ценностей запаса

Все успешные организации создают запасы для бесперебойного обслуживания потребителей, сокращения времени выполнения заказов, с целью экономии ресурсов при срочной транспортировке, а так же для размещения запасов у центров потребления.

Неэффективное управление запасами может привести к отрицательным последствиям. Объем фактических запасов может превысить оптимальные значения, а случаи возникновения неликвидных остатков участятся. Организация станет медленнее реагировать на потребности рынка и тем самым может потерять важных клиентов. Наконец, это может вызвать внезапную нехватку денег для оплаты счетов поставщиков.

В основе планирования запасов лежит:

1. Точка заказа (максимально установленный размер запаса на предприятии, при достижении которого выдается заказ на пополнение).

2. Размер заказа (сформированный размер приобретаемых материальных ресурсов). Это может быть фиксированное или изменяемое значение.

Выделяют 5 основных систем управления запасами:

1. С фиксированной периодичностью запасов (заказ формируется через равные промежутки времени).

2. С фиксированный размером запаса (время может меняться, но размер остается неизменным).

3. С установленной периодичностью пополнения запаса до фиксированного уровня.

4. Пополнение запаса до максимума, когда запас достигает минимума.

5. Система с установленной периодичностью и фиксированным заказом.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что главной целью управления запасами является нахождение такого уровня запасов, который помог бы организации работать наиболее оптимально и эффективно. Эффективное управление запасами дает возможность удовлетворять или даже превышать ожидания потребителей, создавая такие запасы каждого товара, которые максимизируют чистую прибыль.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виноградова С. Н. Коммерческая деятельность [Текст] : учеб. пособие / С.Н. Виноградова. – Минск : Вышэйш. шк., 2009. –176 с.

2. Динукова О. А. Логистика запасов [Текст] : учеб. пособие / О. А Динукова – Самара : Изд-во Самарского гос. экономического ун-та, 2016

3. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок [Текст] : пер. с англ. К. Лайсонс, М. Джилленгем. – 6-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 798 с.

4. Стерлигова А.Н. Две точки зрения на запас // Менеджмент и менеджер. - № 11-12. – Киев, 2003. – 17 с.

УДК 658.7(571.14)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЫБОРА ПОСТАВЩИКОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФАРМА»

Н. А. Тархов, студент
С. Л. Кириллов, канд. эконом.наук, доцент
Новосибирский государственный университет

Аннотация: в статье рассмотрена проблема выбора поставщика с позиций повышения эффективности закупочной деятельности торговогопредприятия, определены методы и критерии выбора поставщика, проведена оценка и выбор поставщика на примере торгового предприятия ООО «Фарма».

Ключевые слова: выбор, поставщик, критерий, рейтинг, эффективность, балл, оценка, рентабельность.

Выбор поставщиков ответственная и сложная задача, так как от них зависит ритмичность поставок, репутация предприятия перед клиентами и ее рентабельность. Важность этого можно объяснить не только тем, что на современном рынке действует большое количество поставщиков схожих материальных ресурсов, но и главным образом тем, что поставщик должен являться надежным партнером предприятия. Большое количество потенциальных поставщиков и их разнообразие повышает актуальность проблемы выбора таких, которые могли бы с максимальным эффектом обеспечивать надежность логистических процессов. Решение данной задачи состоит из нескольких этапов, которые находятся в неразрывной связи друг с другом: поиск потенциальных поставщиков, анализ их деятельности и оценка работы с ними [1, 2].

Для поиска потенциальных поставщиков используются способы:

1) Объявляется проведение тендера – он позволяет налаживать долгосрочные связи между поставщиками и потребителями.

2) Поиск поставщиков – изучаются рекламные материалы (фирменные каталоги, объявления в средствах массовой информации и др.).

3) Представители коммерческой службы предприятия посещают выставки и ярмарки, знакомятся с товарами и потенциальными поставщиками.

4) Личная переписка с возможными поставщиками.[3]

В результате комплексного поиска появляется возможность сформировать перечень потенциальных поставщиков, по которому в дальнейшем ведется работа.

На следующем этапе составленный перечень потенциальных поставщиков анализируется по специальным критериям, они позволяют сделать выбор наиболее выгодных поставщиков. Наиболее распространен метод выбора поставщика путем рейтинговых оценок. Для его проведения необходимо определить основные критерии выбора поставщика, после чего работники службы закупок и эксперты устанавливают их значимость.[4]

Проводится расчет значения рейтинга по каждому из критериев путем произведения удельного веса каждого критерия на его экспертную балльную оценку.

По данным таблицы определяется средние значения по каждому поставщику:

ООО «Артамед» – (10*0,3)+(8*0,2)+(7*0,4)+(10*0,1)0=8,4

ОАО «Фармацевтическая фабрика Санкт-Петербурга» – (9*0,3)+(6*0,2)+(6*0,4)+(6*0,1)=6,9

ЗАО «Фармакор» – (10*0,3)+(7*0,2)+(10*0,4)+(8*0,1)=9,2

ЗАО «Протек» – (8*0,3)+(10*0,2)+(8*0,4)+(8*0,1)=8

Таким образом, в ходе исследования поставщиков и составления их рейтинга было выявлено, что некоторые поставщики значительно уступают по ряду показателей своим конкурентам: низкая надежность поставки, завышенные цены, не предусмотрены внеплановые поставки, низкое качество товаров, невыгодные условия оплаты.Порасчётом у предприятия ЗАО «Фармакор» наивысший рейтинг, поэтому предприятию ООО «Фарма» рекомедуется выбрать его как поставщика.

Таблица 1 –Расчёт рейтинга поставщиков для ООО «Фарма».

Наименование критерия выбора	Значимость критерия	Значение показателей эффективности в баллах по критериям выбора			
		ООО «Артамед»	ОАО «Фармацевтическая фабрика С.-Петербурга»	ЗАО «Фармакор»	ЗАО «Протек»
Надежность поставок	0,3	10	9	10	8
Время на выполнение заказа	0,2	8	6	7	10
Цена товара	0,4	7	6	10	8
Финансовое положение	0,1	10	6	8	8
Рейтинг поставщика, балл		8,4	6,9	9,2	8,4

Для того чтобы повысить эффективность закупочной работы, следует отказаться от тех поставщиков, которые не могут качественно и в полном объеме удовлетворить потребности предприятия, и перезаключить договора поставки с другими поставщиками, которые зарекомендовали себя с лучшей стороны. В результате этого сумма договора каждого из поставщиков возрастет, тем самым появиться возможность получения скидок на общий заказ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1) Сергеев В.И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов - М.: ИНФРА-М. - 976 с., 2015

2) Управление закупками в торговой организации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.terchy.com

3) Выбор и оценка поставщиков [Электронный ресурс] – Режим доступа http://hrd.ru/zak

4) Катаева Н.Н. Анализ конкурентных преимуществ магазина по продаже детских товаров на региональном рынке // Nauka-rastudent.ru. – 2014. – No. 12 (12-2014) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://nauka-rastudent.ru/12/2234/

УДК 658.14/.17 (571.14)

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛЯНИНСКОЕ» ЗДВИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

В.В. Тайлакова, студент
И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены задачи проведения анализа финансового результата. Проведен факторный анализ финансовых результатов. На основе проведенного анализа финансовых результатов сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: Финансовый результат, Анализ финансовых результатов, Факторный анализ, Прибыль, Убыток.

Финансовый результат деятельности любой организации с практической точки зрения означает либо прибыль, либо убыток. Целью деятельности организации является получение прибыли. Именно прибыль обеспечивает последующее развитие организации. При этом, прибыль рассматривается с разных аспектов: как главная цель организации, и как важное условие ее деловой активности, экономический показатель роста [1].

Для того, чтобы более детально раскрыть финансовый результат, проводится его анализ. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия проводится с основной целью – выявление закономерностей и тенденций в организации с экономической точки зрения [2].

Также, при проведении анализа финансовых результатов решаются следующие задачи:

– выявление факторов, которые оказывают влияние на финансовый результат;

– рассмотрение динамики прибыли или убытка, а также рентабельности предприятия;

– выявление необходимых резервов для улучшения финансовых результатов [3].

Сельскохозяйственные организации, в особенности небольших масштабов деятельности, отличаются в первую очередь нестабильностью в развитии и получению доходов, поскольку существует множество рисков, характерных именно для сельского хозяйства, которые нельзя все предусмотреть и ликвидировать. Примером таких рисков могут быть: стихийные бедствия, засуха, болезни и т.д.

На сколько изменилась прибыль под влиянием каких-либо отдельно взятых факторов можно определить с помощью факторного анализа. Без изучения влияния факторов

затруднительно сделать окончательные выводы о результатах деятельности организации. Факторный анализ представляет собою комплексную методику поиска факторов, оказывающих воздействие на результативные показатели.

Тем самым, задачи факторного анализа сводятся к следующему:

– выявление корреляции, которая прослеживается между процессами;

– определение скрытых факторов, а также установление переменных по степени воздействия на результат [4].

Производство и реализация мяса КРС для данной организации является убыточным. На данный финансовый результат оказало влияние снижение объема реализации на 44ц, что повлекло за собою уменьшение убытка на 174 тыс.руб. Следующий фактор, который оказал влияние на финансовый результат – увеличение себестоимости 1ц продукции на 1700 руб., что поспособствовало к росту убытка на 315 тыс.руб. Еще один фактор – падение цены реализации на 1074 руб. за 1ц продукции. Данный фактор повлек за собою увеличение убытка на 199 тыс.руб.

Реализация молока на данном предприятии является прибыльным, но наблюдается существенный спад в данном направлении. Снижение объема реализации молока на 6ц повлекло за собою уменьшению прибыли на 2 тыс.руб. Увеличение себестоимости 1ц молока на 238 руб. привело к снижению прибыли на 1634 тыс.руб. Цена реализации 1ц молока снизилась на 57 руб., что поспособствовало уменьшению прибыли на 391 тыс.руб.

Рассмотрим финансовые результаты деятельности организации, а также влияние факторов на примере сельскохозяйственной организации ОАО «Лянинское» (таблица 1).

Таблица 1 – Финансовый результат отдельных видов продукции, а также влияние факторов на примере ОАО «Лянинское».

Показатель	Мясо крупного рогатого скота (в пересчете на живую массу)	Молоко	Зерновые
Объем реализации, ц			
Базис (2014г.)	229	6857	9452
Отчет (2015г.)	185	6851	7276
Отклонение	-44	-6	-2176
Себестоимость 1 ц продукции, руб.			
Базис (2014г.)	10035	1446	638
Отчет (2015г.)	11735	1684	954
Отклонение	1700	238	316
Цена реализации 1ц, руб.			
Базис (2014г.)	6074	1825	526
Отчет (2015г.)	5000	1768	813
Отклонение	-1074	-57	287
Финансовый результат, тыс. руб.			
Базис (2014г.)	-907	2599	-1060
Отчет (2015г.)	-1246	573	-1026
Отклонение – всего	-339	-2026	34
в т.ч. за счет изменения:	174	-2	244
объема реализации			
себестоимости 1 ц	-315	-1634	-2298
цены реализации 1 ц	-199	-391	2088

Выращивание зерновых культур является убыточным для предприятия. На финансовые результаты оказало влияние сокращение объема реализации что сократило убыток на 244 тыс.руб. Рост себестоимости зерновых на 316 руб.за 1 ц продукции поспособствовал увеличению убытка на 2298 тыс.руб. Такой фактор, как цена, возрос на 287 руб. за счет чего убыток снизился на 2088 тыс.руб.

Таким образом, на финансовые результаты деятельности организации главным образом влияют следующие факторы: себестоимость продукции, цена реализации продукции, объем реализации продукции. В зависимости от специфики деятельности организации, влияние каждого из факторов может быть как больше, так и меньше.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вагазова Г.Р.Сущность финансовых результатов деятельности предприятия /Г.Р. Вагазова, Е.С.Лукьянова// Молодой ученый. – 2015. – № 11.3. – 13-15 с.

2. Краснова Л.Н. Экономика предприятий : учебное пособие / Л.Н. Краснова, М.Ю. Гинзбург, Р.Р. Садыкова . – М.: НИЦ ИНФРА-М, –2016. – 374 с.

3. Никулина Н.Н. Финансовый менеджмент в организации. Теория и практика: учеб.пособие / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 511 с.

4. Старостенко С.В. Роль факторного анализа в исследовании эффективности работы предприятия / С.В. Старостенко, А.Н. Кузнецов // Электронный научно-экономический журнал «Стратегии бизнеса» . – 2014. – №2(4). – С.10

УДК 658.14/.17

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

В.В. Тайлакова, студент
И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные понятия управления финансовыми результатами. Раскрывается сущность и значение управления финансовыми результатами. Приведены функции управления прибылью.

Ключевые слова: Финансовый результат. Управление финансовыми результатами. Прибыль. Убыток. Система управления прибылью.

Качество хозяйственной деятельности организации определяется значением финансового результата. Данный результат отражается в бухгалтерской отчетности в виде прибыли или убытка в отчете о финансовых результатах [2].

Про формировании окончательного финансового результата организации необходимо учитывать:

– прибыль (убыток) от обычных видов деятельности;

– прибыль (убыток) от прочих операций;

– доходы и расходы, которые относятся к изменению прибыли (налог на прибыль, операционные, внереализационные, чрезвычайные доходы и расходы) [10].

Как говорилось ранее, целью деятельности организации является получение прибыли. Именно прибыль обеспечивает последующее развитие организации. При этом, прибыль рассматривается с разных аспектов: как главная цель организации, и как важное условие ее деловой активности, экономический показатель роста [1].

Но с помощью лишь только прибыли нельзя оценить все стороны деятельности организации, поэтому при анализе хозяйственной деятельности предприятия применяется целая система показателей. Роль прибыли сводится к тому, что она характеризует окончательный финансовый результат.

Более того, на размер прибыли оказывают влияние факторы как зависящие от организации, так и независящие. От деятельности организации зависят такие факторы, как подготовка и реализация производства, конкурентоспособность, объем продаж, грамотность руководства, производительность труда, цена производимой продукции, себестоимость товаров. Внешними факторами, оказывающие влияние на финансовый результат, выступают: конъюнктура рынка, уровень законодательства, природные условия, инфляция, социально-

экономическое развитие и условия, уровень развития инфраструктуры, цены на сырье и топливно-энергетические ресурсы и прочие факторы. Так как субъект экономики не может влиять на природные, социально-экономические факторы, то отрицательное влияние на финансовые результаты организации данных внешних факторов перекрыть можно лишь частично [8].

Независимо от сферы деятельности и отрасли организации, любое принятое решение по управлению организацией прямо или косвенно влияет на конечный финансовый результат хозяйственной деятельности [11].

Эффективное и рациональное управление прибылью определяет место и роль прибыли в развитии организации и покрывает имеющиеся интересы персонала и собственников.

Поскольку рыночная экономика подразумевает собой конкуренцию на всех рынках, необходимо обеспечить эффективную деятельность организации. Решением данного вопроса является управление финансовыми результатами [7].

В системе управления финансовыми результатами объектами управления являются: прибыль, финансовые отношения, факторы формирования прибыли.

Субъектами управления выступают те люди, которые принимают управленческие решения.

Управлению прибылью организации – это сложнейший процесс, который направлен на подготовку и применение управленческих решений по делам, которые затрагивают формирование, распределение, пользование, планирование и прогнозирование прибыли в организации.

Выделим основные функции управления прибылью:

– подготовка комплексной стратегии управления прибылью в организации;

– образование организационных структур, которые помогают в принятии управленческих решений по формированию и использованию прибыли;

– создание информационных систем, эффективно работающих, а также предоставляющих альтернативные варианты решений;

– проведение анализа формирования и применение прибыли;

– выполнение планирования, формирования, распределения и использование прибыли;

– подготовка системы стимулирования образования прибыли, а также ее рационального использование;

– проведение действительного контроля за выполнением принятых решений;

– гарантия увеличения рыночной стоимости организации;

– достижение приемлемого соотношения размером сформированной прибыли и степенью риска при имеющихся условиях [4].

Стоит отметить, что в системе управления прибылью важнейшим этапом является планирование прибыли. Планирование будет наиболее эффективным, если:

– этап планирования может корректироваться при необходимости;

– данный этап находится под контролем и разрабатывается теми, кто в дальнейшем будет реализовывать имеющиеся паны [3].

По опыту развитых стран считается, что развитие и успех организации приносит подробное, детальное планирование.

Система управления прибылью имеет следующую структуру:

– механизм управления;

– цели, задачи управления;

– информационное и организационное обеспечение;

– методы для анализа прибыли;

– контролирование процесса выполнения плана по прибыли [5].

Система управления прибылью может существовать при имеющихся информационных данных. На основе этих данных можно отслеживать процесс формирования прибыли, дать оценку уровню прибыли, а также проводить анализ факторов, оказывающих влияние на формирование прибыли [6].

Для того, чтобы проанализировать влияние внешних факторов на размер имеющийся прибыли у организации, применяются статистические исследования; статистические данные по регионам; данные, полученные при управленческом анализе; данные маркетингового анализа; информация, полученная непосредственно от консалтинговых компаний [9].

Таким образом, качество хозяйственной деятельности организации определяется значением финансового результата. Независимо от сферы деятельности и отрасли организации, любое принятое решение по управлению организацией прямо или косвенно влияет на конечный финансовый результат хозяйственной деятельности. Эффективная деятельность организации обеспечивается благодаря рациональному управлению финансовыми результатами. Данное управление в организации в условиях современной рыночной экономики играет важнейшую роль в жизни организации. Заблаговременное обнаружение и ликвидация недочетов в развитии предприятия, обеспечение финансовой устойчивости, а также поиск путей улучшения его финансового состояния являются главными задачами управления финансовыми результатами организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вагазова Г.Р.Сущность финансовых результатов деятельности предприятия /Г.Р. Вагазова, Е.С.Лукьянова// Молодой ученый. – 2015. – № 11.3. – 13-15 с.

2. Иванова А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах/ А.С. Иванова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 37-2. – С. 37-43

3. Михайлова М.С. Управление прибылью предприятия / М.С. Михайлова // Журнал «Экономические науки». – 2016. – №47-4. – С.53-55

4. Нехайчук Ю.С. Управление прибылью предприятия в современных условиях развития экономики / Ю.С. Нехайчук, Е.А. Мухина // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2016. – №10-1. – С.87

5. Орехов Г.С. Методы управления прибылью как главной цели финансового управления предприятием /Г.С. Орехов, Э.А. Малютина// Экономика и социум. – 2015. – № 2-5. – С. 860

6. Останкова С.О. Системный подход к управлению прибылью на предприятии /С.О. Останкова// Экономинфо. – 2014. – № 21. – С.54

7. Пожалостина А.А. Учетно-аналитическая информационная система в управлении финансовыми результатами хозяйствующего субъекта / А.А. Пожалостина // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2013. – №1 (99). – С. 90–94

8. Рябец П.С. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия / П.С. Рябец, Т.Н. Бондаренко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №6, – С.763

9. Садрисламова А.Р. Управление прибылью в системе антикризисного управления предприятием /А.Р.Садрисламова// Экономика и социум. – 2015. – № 2-4. – С.138

10. Турманидзе Т.У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе. – 2-е издание., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 207 с.

11. Феттер А.А. Управление финансовыми результатами от основной деятельности предприятия / А.А. Феттер // Журнал «Новый университет». Серия: экономика и право. – 2014. – №10(44). – С.16-18

УДК 656.073 (571.14)

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

К.В. Тупицын, студент
С.А. Пузько, студент
В.В. Цынгуева старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Большая территория Новосибирской области имеет дорожное покрытие, качество которого оставляет желать лучшего. Рост экономических показателей отдельных предприятий и всего региона в целом не возможен без создания хорошей транспортно-логистической инфраструктуры. Каждое предприятие, стремясь снизить расходы на транспортировку грузов, подбирает оптимальный маршрут и транспортное средство, но не может повлиять на качество логистической инфраструктуры, т.к. по большей части это прерогатива региональных властей.

Ключевые слова: логистическая инфраструктура, развитие, включение.

Развитие логистической инфраструктуры Новосибирской области способствует росту экономики региона, позволяет увеличить грузопотоки и грузопереработку, используя в полной мере выгодное территориальное положение и свой транзитный потенциал. Географическое расположение области предоставляет ей возможность выполнять функцию крупнейшего транспортного и распределительного узла. Город Новосибирск находится на пересечении основных магистралей России: Транссибирская железнодорожная магистраль с выходом в республику Казахстан и страны средней Азии, федеральная трасса «Россия», федеральная трасса М-52 «Чуйский тракт» с выходом в Монголию и Китай. Большую роль, как транспортная магистраль, играет река Обь, которая имеет выход в Северный морской путь, тем самым связывая северные и восточные районы, богатые природными ресурсами, с индустриальными южными и западными. Ежегодно просматривается динамика роста грузооборота на 5-9 % , что говорит о развитии логистической инфраструктуры области [1].

Грузооборот автомобильного транспорта в Новосибирской области за 11 месяцев 2016 года среди организаций всех видов экономической деятельности за исключением субъектов малого и среднего предпринимательства составил 1414,1 млн. тонно-километров (в СФО это один из лучших показателей); железнодорожный – 2196 млн. тонно-километров; трубопроводный – 2512 млн. тонно-километров; морской – 40 млн. тонно-километров; внутренний водный – 80 млн. тонно-километров; воздушный – 5,01 млн. тонно-километров. Это очень хорошие показатели для Новосибирской области, которые дают нам понять, что логистика охватывает всё больше и больше транспортных организаций и ресурсов связанных с перевозкой [1].

Транспортный комплекс области на данный момент имеет 1510 км железнодорожных путей, 647 км внутренних водных путей, 13508 км автомобильных дорог общего пользования, более 10000 км муниципальной автодорожной сети, 74 железнодорожных вокзала, 19 автовокзалов и автостанций. В 10 районах области функционируют автовокзалы, совмещенные с железнодорожными. Так же необходимо добавить, что транспортный комплекс области располагает локальными центрами накопления, обработки и распределения грузо- и пассажиропотоков, с комплексами складских и таможенных терминалов, железнодорожных станций, вокзалов, аэропортов, благодаря чему выполняет функцию концентрирующего и распределяющего узла. Грузооборот Новосибирской области составляет 16 % от общего грузооборота Сибирского федерального округа [1].

Помимо развития транспортно – логистического узла области, есть ещё немаловажная задача, такая как увеличение доли внутриобластных перевозок. Это также способствует улучшению экономики региона. На данный момент в Новосибирской области не хватает высокотехнологичных складских помещений. Всего 380 тыс. м2 задействовано под склады класса А.

Немаловажно отметить такое событие, как включение Новосибирской области в экономический пояс «Шелкового пути». По объему экспорта область заняла 28 место среди субъектов РФ [2].

Президент Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири Сергей Максимов подчеркнул, что одной из важнейших глобальных задач развития транспортно-логистического комплекса Новосибирской области остаётся перспективное включение региона в создаваемый экономический пояс «Шёлкового пути» – активно формирующегося сегодня транспортного коридора, призванного соединить Китай и Западную Европу [2].

Было отдельно отмечено развитие аэропорта «Толмачево», который обладает современным интермодальным грузовым терминалом и имеет свой склад временного хранения.

Ожидаемые результаты развития Промышленно-логистического парка на период до 2020 года: площадь логистических комплексов, складов и терминалов класса «А» – 1100 тыс. кв. м.; объемы грузоперевозок в сутки: ж.д. – 400 вагонов; авто – 1400 еврофур [3].

Смело можно говорить о том, как же быстро набирает обороты развитие логистической инфраструктуры, сколько проделано работ и модернизации складов, не отвечающих высоким требованиям. Конечно же, работы в этой сфере ещё много, но логистика не стоит на месте и с каждым днём нарастают обороты по перевозке грузов, что очень важно для нас, для населения и экономики области.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Развитие логистической инфраструктуры Новосибирской области [Электронный ресурс]. Режим доступа https://moluch.ru/archive/93/20532/

2.Развитие транспортно-логистического комплекса Новосибирской области [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.vseon.com/news/item/razvitie-transportno-logisticheskogo-kompleksa-novosibirskoj-oblasti-napravleno-na-vklyuchenie-regiona-v-ekonomicheskij-poyas-shelkovogo-puti.html

3.Развитие логистической инфраструктуры Новосибирского транспортного узла [Электронный ресурс]. http://stelssib.ru/razvitie-logisticheskojj-infrastruktury-novosibirskogo-transportnogo-uzla

УДК 631.155.1 : 656.073

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ДОРОНИНСКОЕ»

К.В. Тупицын, студент
С.А. Пузько, студент
В.В. Цынгуева, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Для любого сельскохозяйственного предприятия важным элементом, оказывающим большое влияние на его экономические результаты, является транспортная система. Она охватывает всю организацию и поэтому считается одним из значимых инструментов повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: транспортная система, транспортная логистика, товародвижение.

Транспортную систему отдельного сельскохозяйственного предприятия всегда нужно рассматривать, как часть единой технологической цепи, связывающей поставщиков сырья, посредников разных уровней и потребителей готовой продукции.

«Основная задача транспорта в логистике это сокращение стоимостных и временных затрат» [1].

Транспорт, являясь одним из главных связующих звеньев в экономике России, обеспечивает нормальное функционирование сельского хозяйства как отдельного региона, так и всей страны в целом.

«Устойчивый рост экономики предполагает решение основных проблем транспортного комплекса» [2].

Рассмотрим совершенствование транспортной системы на примере сельскохозяйственной организации ОАО «Доронинское».

Полное название организации: Открытое акционерное общество «Доронинское». Сокращенное название организации ОАО «Доронинское».

Организация ОАО "Доронинское" занимается сельским хозяйством, растениеводством, выращиванием зерновых и зернобобовых культур, воспроизводством мяса и производством молочной продукции.

Общая земельная площадь организации "ОАО Доронинское" составляет - 17531 га., используется организацией - 16226 га., не используется - 1244 га.

Организация по состоянию на 2016 г. имеет в пользовании 15928 га сельскохозяйственных угодий. В числе сельскохозяйственных площадей наибольший удельный вес занимает пашня и составляет 83 %.

Для перевозки зерновых и заготовки силоса на корм организацией используется несколько автомобилей Зил 130, МаЗ и Камаз сельхозник. На данный момент, многие крупные организации используют в сельском хозяйстве машины, которые устарели на данное время. Этим можно обосновать предложение по замене устаревшей техники на более целесообразную на данный момент.

Организацией используется 9 автомобилей марки Зил 130, которые целесообразно было бы заменить на 5 автомобилей марки Камаз.

Камаз Сельхозник: 15 тонн грузоподъемностью, расход топлива (дизель) 25 л/100 км – для пустого, 40 л/100 км - для груженого в полном снаряжении. Возможен подцеп прицепа на 10 тонн, при этом расход может увеличиться лишь на 5-8 литров.

Зил 130: 6 тонн грузоподъемностью, при нарощенных бортах до 8, расход топлива (бензин) 31.5 – для пустого, 35-40 для груженого в полном снаряжении.

Расчитаем, сколько составит экономия при перевозки зерна на элеватор, 5 км пути: цена топлива (поставщик ГазПромНефть) ДТ- 37.25 руб./л , АИ 92 – 34.40 руб./л.

Зил 130: перевозит 8 тонн, груженый 40л*5км/100км=2л ,обратный путь пустой 31.5л*5км/100км=1.57л, общее количество затраченного топлива (бензин) 3.57 л*34.40руб/л = 122.8 руб.

Камаз: перевозит 15 тонн, груженый 40л*5км/100км=2л, обратный путь пустой 25л*5км/100км=1.25, общее количество затраченного топлива (дизель) 3.25л*37.25руб/л=121.06 руб.

За год организация перевозит на ближайший элеватор до 400 тонн зерна, рассчитаем эффективность перевозки 1 машины, за счёт большей грузоподъемности:

Зил 130: 400т/8т=50 поездок нужно для автомобиля, умножим на выше расчитанные показатели цены затрат на топливо 50*122.8 руб. = 6140 руб. на перевозку 400 т зерна.

Камаз: 400т/15т=26.6 поездок, так как число не целое, будет 27 поездок для автомобиля, 27*121.06 руб. = 3268.62 руб. на перевозку 400 т зерна.

6140-3268.62=2871.38 руб. – экономическая эффективность за счет замены автомобилей.

Проведя расчёты, мы видим, что несмотря на большую разницу цены топлива, затраты на топливо у автомобиля Камаз ниже, чем у автомобиля Зил 130. Так же нужно отметить грузоподъемность, Камаз перевозит на 7 тонн больше, что говорит о его большей эффективности и меньших затратах на перевозки больших объемов продукции. Для перевозки 15 тонн зерновых автомобилями Зил 130 понадобилось бы 2 автомобиля.

Так же можно автомобили Зил 130 продать частным предпринимателям или малым фермерским хозяйствам, или же сдавать в аренду, что будет приносить дополнительную прибыль для организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Транспортная логистика / Публикация в журнале «Молодой ученый» [Электронный ресурс]. Режим доступа https://moluch.ru/archive/23/2447/

2.Совершенствование организации транспортной системы [Электронный ресурс]. Режим доступа http://uchebnik-online.com/129/1770.html

УДК 631.14:633.1 (571.14)

БИЗНЕС-ПЛАН ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В СПК «АРТЁМ»

Т.Д. Турчук, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Е.И. Мочалова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье планируются и обосновываются направления повышения экономической эффективности производства зерна на основе совершенствования материально-технического обеспечения отрасли на примере СПК «Артём» Болотнинского района, Новосибирской области.

Ключевые слова: бизнес-планирование, сельскохозяйственный производственный кооператив, экономическая эффективность, уровень рентабельности, зерносушилка.

Планирование является неотъемлемой частью деятельности любого делового предприятия, независимо от того, большое оно или нет. Бизнес-план – это подробный, чётко структурированный и тщательно подготовленный документ, описывающий, к чему стремится организация, как она предполагает добиться поставленных целей, и как будет выглядеть после их достижения[4, с. 171].

Бизнес-планирование в организации очень важный аспект в развитии деятельности любого предприятия. В условиях рынка невозможно добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать эффективно его развитие, не аккумулировать постоянно информацию о собственном состоянии и перспективах, о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов и т. д.

Необходимо не только точно представлять свои потребности на перспективу в материальных, трудовых, интеллектуальных, финансовых ресурсах, но и предусматривать источники их получения, уметь выявлять эффективность использования ресурсов в процессе работы предприятия. Каждый руководитель, задумываясь о вопросах повышения эффективности деятельности своей компании и достижении целей, которые бы соответствовали его ожиданиям, рано или поздно приходит к пониманию важности создания такой системы управления, которая приводила бы к реализации данных целей. Бизнес-план – «дорожная карта», изложение стратегии для обоснования создания нового или расширения действующего объекта бизнеса.

Ключевым моментом подготовительной стадии бизнес-планирования является формирование перспективной бизнес-идеи. Бизнес-идея – это идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения и др.[2, с. 151].

Сельское хозяйство России имеет большие резервы для своего развития и функционирования. В условиях рыночной экономики – это необходимость планирования и осуществление перестройки хозяйственного механизма с учетом ресурсосберегающего фактора. Экономическую эффективность отрасли можно существенно повысить за счет организации производства на принципах ресурсо- и энергосбережения.

Эффективность (лат. efficientia) – продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо цели.

Под экономической эффективностью понимается соотношение полезного результата и затрат факторов производственного процесса[6, с. 74].

Сельскохозяйственный производственный кооператив «Артём» является многоотраслевым хозяйством, в котором в последние годы успешно развиваются обе отрасли: животноводство и растениеводство. Отрасль растениеводства обеспечивает животноводство кормами, а также значительную часть производства зерновых реализуют Болотнинскому элеватору.

Главной целью каждой организации в сложных экономических условиях является успешное её функционирование, и для этого существует множество способов, которые сначала предполагают планирование деятельности и проведение различных мероприятий, и только затем их осуществление.

Для СПК «Артём» это, в первую очередь, совершенствование материально-технической базы, что позволит не только снизить себестоимость производимого зерна, но увеличить прибыль от его реализации, и, как следствие, повысить финансовую устойчивость кооператива[1, с. 49].

Разработкой и внедрением организационно-технических мероприятий, направленных на техническое переоснащение сельскохозяйственного производства занимаетсязаместитель председателя по растениеводству[7].

В результате анализа был выявленнедостаток вчастомремонте зерносушилки СВШ 2-12, ремонт которой обходится предприятию дорого из-за высокой стоимости деталей. Данную зерносушилку СПК «Артём» приобрёл у ООО «Агроснабтехсервис», которое занимается продажей и поставкой сельскохозяйственному производственному кооперативу другой сельскохозяйственной техники [8].

Все затраты, приходящиеся на производство зерна и его доработку, аккумулируются в его себестоимости. Следовательно, дополнительные затраты на ремонт зерносушилки приведут к увеличению себестоимости 1 ц зерна, в результате чего спрос на зерно может уменьшиться, что всегда негативно сказывается на деятельности любых предприятий, главной целью которых является получение прибыли.

В связи с этим можно предложить приобретение новой стационарной шахтной зерносушилки RIELAGDT 240 модель 10/2, которая позволит снизить затраты на доработку и сушку зерна, благодаря своим техническим характеристикам [9].

Данное оборудование выбрано исходя из анализа двух зерносушилок.

Таблица 1 – Сравнение технических характеристик зерносушилок СВШ 2-12 и RIELAGDT 240 модель 10/2.

Техническая характеристика	СВШ 2-12	RIELA GDT 240 модель 10/2	Отклонение (+,-)
Объём колонны для зерна, т	19	22,2	3,2
Тепловая мощность, кВт	670	810	140
Высота сушилки, м	8,78	11,1	2,32
Производительность сушения пшеницы с 19% до 15% влажности, т/час (т/сутки)	13 (312)	16 (384)	3 (72)
Среднее потребление дизельного топлива на сушение 1т зерна на 1% влажности, л	1,48	1,05	0,43

Сравнив технические характеристики двух зерносушилок, можно сделать следующие выводы:

1. Из-за большего объёма колонны зерносушилки RIELAGDT можно значительно сократить не только время на доработку и сушку зерна, но и затраты на электроэнергию;

2. Тепловая мощность также указывает на то, время доработки и сушки зерна может значительно сократиться;

3. Высота сушилки в свою очередь указывает на тот факт, что за один приём можно доработать зерна больше, используя предлагаемую зерносушилку;

4. Приобретение новой зерносушилки данной модели позволит увеличить производительность сушения пшеницы на 3т/час;

5. Расход топлива при сушке зерна значительно сократится с использованием предложенной зерносушилки, а именно на 0,43л, что приведёт к увеличению прибыли СПК «Артём» при реализации яровой пшеницы.

Таким образом, приобретение зерносушилки RIELAGDT позволит СПК «Артём» снизить затраты на нефтепродукты на работу зерносушилки.

Расчёт затрат осуществлялся на основе следующих данных:

– СПК «Артём» сотрудничает с ООО «Морис», которое поставляет нефтепродукты по оптовой цене 30,50 руб./л;

– на доработку и сушку зерна зерносушилке СВШ 2-12 на 1т зерна требуется 1,48л, а RIELAGDT–1,05 л;

– за 2015г. валовая урожайность зерна в первоначально оприходованной массе составил 91750ц или 9175т;

– средняя влажность зерна в СПК «Артём» составляет 19-20%, а для того, чтобы зерно достаточно долго хранилось, необходима 15% влажность зерна [3].

Приобретение новой зерносушилки выгодно, это позволит снизить затраты на доработку и усушку зерна на 481320,48 руб., т. е. эта денежная сумма представляет собой годовую экономию средств от внедрения и использования предлагаемой зерносушилки.Следовательно, СПК «Артём» может реализовывать зерно по цене 2015г., а именно по 910 руб. 35 коп., что увеличит прибыль кооператива, а следовательно, и уровень рентабельности от реализации зерна (табл. 2).

Таблица 2 – Затраты на приобретение нефтепродуктов.

Показатель	СВШ 2-12	RIELA GDT 240 модель 10/2	Отклонение (+,-)
Количество дизельного топлива, необходимого для усушки зерна на 1%, л	13579	9633,75	-3945,25
Денежная сумма, требуемая на: - усушку 1% влажности зерна, руб.	414159,5	293829,38	-120330,12
- усушку 4% влажности зерна, руб.	1656638	1175317,52	-481320,48

Приобретение и использование зерносушилки RIELAGDT позволит снизить затраты на производство зерна на 481 тыс. руб. или на 2,37%, что может позволит снизить себестоимость 1ц на 5,82 руб. (табл. 3).

В результате увеличения прибыли на 112 тыс. руб. уровень рентабельности от реализации зерна составит 128,44%, т.е. на каждый рубль материальных и трудовых затрат на производство и реализацию зерна придётся 1 руб. 28 коп.прибыли.

Известно, что стоимость предлагаемой зерносушилки вместе с установкой составляет 3575 тыс. руб.[9].

Приобретение зерносушилки RIELAGDT планируется осуществить за счёт собственных средств. Период окупаемости составит 0,23 года или 2,8 месяца. Расчёт был проведён на основании того, если бы сумма чистой прибыли в 2016 г. составила столько же, сколько и в 2015 г., а именно 15262 тыс. руб. [3].

За счёт внедрения предложенного мероприятия, годовая экономия средств может составить 481320,48 руб., уровень рентабельности от реализации зерна может повыситься на 3,3% и составить 128,44%, а также срок окупаемости не превысит и трёх месяцев, можно сделать вывод о том, что приобретение стационарной шахтной зерносушилки RIELAGDT 240 модель 10/2 является экономически эффективным мероприятием для СПК «Артём».

Таблица 3– Экономическая эффективность предлагаемого мероприятия.

Показатель	Факт (2015г.)	Проект	Отклонение (+,-)
Площадь пашни под зерновые, га	3300	3300	-
Урожайность, ц/га	24,6	24,6	-
Валовая урожайность, ц	91750	91750	-
Зерно в физической массе после доработки, ц	82575	82575	-
Затраты на производство зерна, тыс. руб.	20311	19830	-481
Себестоимость 1ц, руб.	245,97	240,15	-5,82
Цена реализации 1ц, руб.	910,35	910,35	-
Количество реализованного зерна, ц	19164	19164	-
Полная себестоимость реализованного зерна, тыс. руб.	7749	7637	-112
Выручка от реализации зерна, тыс. руб.	17446	17446	-
Прибыль от реализации зерна, тыс. руб.	9697	9809	112
Уровень рентабельности от реализации зерна, %	125,14	128,44	3,3

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что для каждой организации, стремящейся к достижению поставленной цели, будь то удовлетворение общественных потребностей или получение максимально возможной прибыли, необходимо бизнес-планирование своей деятельности и своевременная корректировка стратегии и действий по достижению цели.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдразаков Ф.К. Организация производства продукции растениеводства с применением ресурсосберегающих технологий: Учебное пособие/Ф.К. Абдразаков, Л.М. Игнатьев - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 112 с.

2. Балыбина С.А. Бизнес-планирование шаг за шагом // Труды IX Международной научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций в 2-х томах. Национальный исследовательский Томский политехнический университет. 2012. –С. 153.

3. Годовые бухгалтерские отчёты СПК «Артём» за 2013-2015 гг.

4. Исаев К.З. Бизнес-планирование // Труды IX Международной научно-практической конференции студентов, молодых ученых и предпринимателей в сфере экономики, менеджмента и инноваций в 2-х томах. Национальный исследовательский Томский политехнический университет. 2012. С. 173.

5. Устав СПК «Артём» от 01.04.2010 г.

6. Хомутецкая А.В. Различие между экономическом эффективностью и эффективностью управления // Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов: в 2-х частях. Под редакцией Ю.В. Рагулиной; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2014. С. 387.

7. WWW.mcx.nso.ru// Управление отраслевой технологической политики – [Электронный ресурс]. URL:http://www.mcx.nso.ru/page/493

8. WWW.agrosnab-nso.ru // Зерносушилки стационарные шахтного типа серии СВШ – [Электронный ресурс]. URL: http://agrosnab-nso.ru/index2.php/zernosushilki-stacionarnye-shaxtnogo-tipa-serii-svsh.html

9. WWW.riela-sib.ru // Зерносушилка шахтная стационарная тип GDT – [Электронный ресурс].URL:http://rielasib.ru/catalog/zernosushilki_riela/zernosushilka_shahtnaya_stacionarnaya_tip_gdt.html

УДК 631.115.8 (571.14)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В СПК «АРТЁМ»

Т.Д. Турчук, студентка
Е.И. Мочалова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье анализируется существующая организационная структура управления кооперативом и обосновывается необходимость внедрения маркетингового отдела на примере СПК «Артём» Болотнинского района, Новосибирской области.

Ключевые слова: сельскохозяйственный производственный кооператив, адаптация, сельскохозяйственная продукция, организационная структура управления, отдел маркетинга, каналы сбыта.

Постоянный рост конкуренции на рынках и усложнение условий экономической деятельности требуют от предприятий максимально возможного использования потенциала, умения гибкого поведения в динамических условиях внешней среды. В этих условиях повышается роль адаптации, как одного из широко применяемого способа обеспечения выживаемости предприятий и поддержания необходимого уровня эффективности их деятельности.

Адаптация (лат. adaptatio от adaptare — приспособлять) представляет собой «приспособление системы к реальным условиям» [5, с. 5].

Чтобы адаптироваться к изменяющимся внешним условиям, предприятию необходимо учитывать множество факторов как внешней, так и внутренней среды организации: рыночные, социальные, технологические и др. Для СПК «Артём» большое значение будет иметь совершенствование организационной структуры управления.

Организационная структура предприятия представляет собой логическое соотношение функциональных областей и уровней управления, построенное в такой форме, которая позволяет достигать поставленных целей.

Производственная деятельность предприятий осуществляется на основе установления постоянных информационных, технологических, трудовых, финансовых, управленческих связей между персоналом, структурными подразделениями, управляющей и управляемой подсистемами. Упорядоченная совокупность этих связей предопределяет структуру управления предприятием, которая характеризуется такими понятиями как элементы, связи и уровни.

Эффективная организационная структура должна отвечать следующим требованиям:

– эффективно взаимодействовать с внешней средой;
– распределять задачи среди сотрудников для достижения основных целей с максимальной отдачей;
– обеспечивать бесперебойную и слаженную работу;
– обеспечивать гибкость и маневренность;
– избегать социальных конфликтов;
– не допускать излишеств в численности персонала и расходах по управлению;
– обеспечивать высокие конечные результаты [7].

Следует отметить тот факт, что с 2003 г., момента образования кооператива, установилась такая организационная структура управления, которая за всё время функционирования кооператива не подвергалась изменениям; это говорит о том, что никаких механизмов совершенствования данной структуры не было.

Организационная структура управления СПК «Артём» в настоящее время имеет следующий вид (рис. 1):

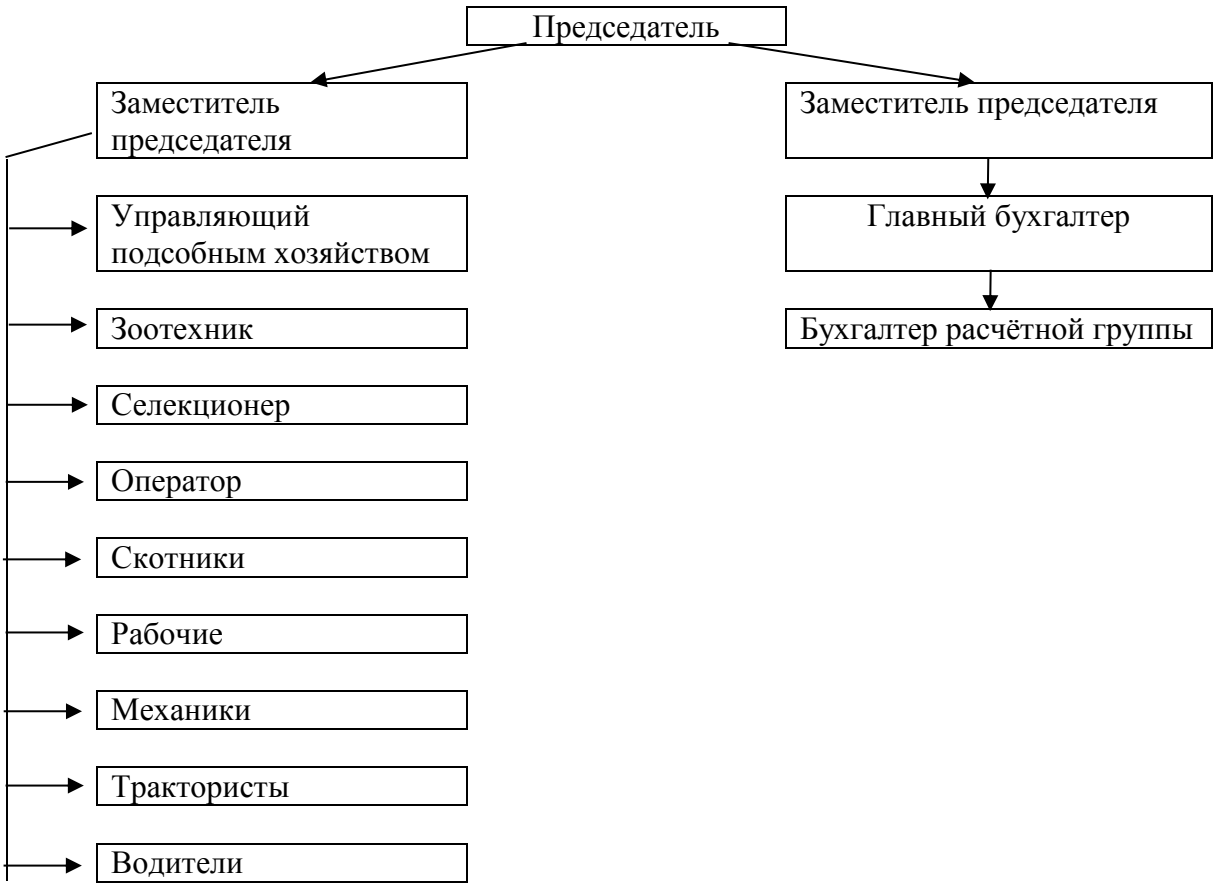


Рисунок 1– Организационная структура управления СПК «Артём»

Рассмотрев и проанализировав структуру управления СПК «Артём», можно сделать вывод, что данная структура управления относится к линейному типу, т.к. в линейной структуре управления каждый руководитель обеспечивает руководство нижестоящими подразделениями по всем видам деятельности. Достоинство - простота, экономичность, предельное единоначалие. Основной недостаток - высокие требования к квалификации руководителей.

Линейная структура подходит для малых организаций и для организаций, работающих в условиях стабильной внешней среды[1, с. 81].

К таким организациям можно отнести СПК «Артём», в которой можно выделить следующие элементы структуры управления предприятием:

Звенья: административный отдел, отдел подсобного сельского хозяйства, служба бухгалтерского учёта.

Уровни: низший уровень (работники-исполнители осуществляют реализацию указаний им от заместителей председателя), средний уровень (заместители председателя несут ответственность за ход производственных и организационных процессов в подразделениях), высший уровень (администрация кооператива, а именно председатель, решает вопросы по управлению финансами, развитием СПК «Артём» и другие вопросы).

Связи: связи управления в кооперативе можно охарактеризовать как вертикальные, т.е. иерархические – это связи руководства и подчинения при наличии нескольких уровней управления.

В свою очередь, одним из важнейших факторов успешного функционирования предприятия в рыночных условиях, является четко отлаженная, свободно адаптирующаяся к различным изменениям организационная структура управления.

Поскольку с течением времени, цели предприятия меняются, то необходимо проводить соответствующие изменения и в организационной структуре управления предприятием, т. е. её совершенствование:

1. Подразделения должны быть ориентированы на главенствующую систему (например, на рынок);

2. Базовыми блоками должны быть группы специалистов и команды единоначальников;

3. Надо стремиться к минимальному числу уровней управления;

4. Каждый работник должен нести ответственность и иметь возможность для проявления инициативы, чего не наблюдается в СПК «Артём» [4, с. 82].

Был проведён SWOT-анализ, и на его основе выявлено, что у кооператива накопилось множество слабых сторон, которые должны подлежать скорейшему устранению (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица SWOT-анализа.

Сильные стороны:	*Слабые стороны:*
–Высокое качество производимой продукции; –Высокая степень платёжеспособности по своим обязательствам; –Монополист по производству сельскохозяйственной продукции по Болотнинскому району; –Отлаженная сбытовая сеть; –Удобное и выгодное месторасположение; –Долгосрочные отношения с потребителями; –Многолетний опыт работы на рынке.	– Отсутствие отдела маркетинга на предприятии; – Низкая квалификация персонала; – Низкая обеспеченность трудовыми ресурсами; – Высокая степень централизации управления; – Отсутствие систем премирования и мотивации персонала; – Отсутствие рекламной политики; – Неучастие персонала в принятии управленческих решений; – Отсутствие узких специалистов; – Низкий уровень заработной платы персонала; – Отсутствие альтернативных каналов сбыта сельскохозяйственной продукции.
Возможности:	*Угрозы:*
–Расширение ассортимента продукции за счёт строительства производственных цехов и внедрения новых технологий; –Узнаваемость сельскохозяйственной продукции собственного производства; –Реализация продукции местному населению; –Снижение цен на продукцию; –Расширение сбытовых сетей.	– Большое количество конкурентов; – Прекращение сотрудничества, с имеющимися на данный момент, перерабатывающими предприятиями; – Качество производимой продукции ниже, чем у конкурентов; – Себестоимость продукции выше, чем у конкурентов; – Трудности в поиске новых потребителей.

Одним из самых главных недостатков организационной структуры СПК «Артём» является отсутствие специалиста маркетинга.

Для увеличения прибыли сельскохозяйственному производственному кооперативу необходимо наличие в штате персонала маркетолога, который, в свою очередь, выполняет следующие обязанности:

1. Занимается изучением рынка выпускаемой продукции;
2. Проводит исследования факторов, которые формируют потребительский спрос;
3. Оценивает эффективность рекламы и деятельность конкурентов;
4. Анализирует потребности потребителей и способы ценообразования;
5. Занимается выявлением возможных рынков сбыта, а также факторов, формирующих сбыт и т.д. [2, с. 84].

Отсутствие отдела маркетинга в организационной структуре кооператива носит негативный характер, так как единственным потребителем продукции растениеводства СПК «Артём» является Болотнинский элеватор.

Вследствие появления на рынке новых конкурентов с более гибкой ценовой политикой и лучшим качеством зерна, чем у СПК «Артём», Болотнинский элеватор может

отказаться закупать зерно у кооператива, что нанесёт сильный удар на сбыт продукции растениеводства.

Создание отдела маркетинга позволит найти альтернативные каналы сбыта продукции животноводства, т.к. единственным потребителем цельного молока, производимого СПК «Артём», является ОАО «Юргинскийгормолзавод" (ОАО «ЮГМЗ»), а свинины – ООО Мясокомбинат «Плотниковский». В случае нарушения сбытовых связей между кооперативом и данными перерабатывающими предприятиями, может нарушиться сбыт сельскохозяйственной продукции, что негативно может сказаться для организации с численностью в 31 человека и выручкой 54146 тыс. руб. в год. В связи с этим можно предложить ввести в структуру маркетолога[3].

Для привлечения маркетолога в штатный состав кооператива потребуется размещение вакансии, и её освещение в различных средствах массовой информации (печатные издания, телевидение и др.).

Средняя заработная плата специалиста маркетинга в Новосибирске и Новосибирской области по данным на 2017 г. составляет 15500-25000 руб.[9; 10].

Базируясь на должностной инструкции, маркетолог должен будет подчиняться непосредственно председателю СПК «Артём» [11].

Маркетолог будет обеспечивать выполнение основных направлений:

– обеспечение высшего руководства продуманными рекомендациями по освоению выгодных целевых сегментов сбыта, повышению конкурентоспособности для своевременной корректировки управленческих решений по рыночному участию организации;

– разработка маркетинговых стратегий для поступательного развития, освоения инноваций, формирования привлекательного ассортимента и сервисного обслуживания клиентов в целях увеличения рыночной доли и создания финансовой устойчивости;

– в целях эффективного управления сбытом продукции создание гибких систем управления спросом, материальными потоками с использованием передовых форм и методов логистики;

– разработка системы управления маркетинговыми коммуникациями за счет организации рекламных кампаний, акций паблик рилейшнз, результативного участия в ярмарках, выставках, аукционах;

– нести ответственность за результаты труда, и разрабатывать приёмы антикризисного управления для достижения миссии организации [6, с. 290].

По мнению многих экспертов, введение в штат такой должности сможет позволить нарастить объёмы продаж предприятия минимум в 4 раза [12].Поэтому прибыль кооператива от продаж сельскохозяйственной продукции собственного производства может вырасти с 18594 тыс. руб. до 74376 тыс. руб.

Всё это объясняет необходимость создания отдела маркетинга, что позволит разработать производственно-сбытовую политику СПК «Артём», найти альтернативные каналы сбыта не только продукции растениеводства, но и животноводства, а также создать имидж преуспевающего и надёжного предприятия [8].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балашов А.П. Теория организации: Учебное пособие / А.П. Балашов. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 208 с.

2. Басовский Л. Е. Маркетинг: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 300 с.

3. Годовые бухгалтерские отчёты СПК «Артём» за 2013-2015 гг.

4. Ким С.А. Теория управления: Учебник для бакалавров / С. А. Ким - М.: Дашков и К, 2016. - 240 с.

5. Комаева Л.Э. Адаптивные организационные структуры управления предприятиями в нестабильной среде хозяйствования: Монография/Л.Э.Комаева, М.Р.Дзагоева и др. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 200 с.

6. Синяева И. М. Маркетинг: Учебное пособие / Под ред. проф. И.М. Синяевой. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 384 с.

7. WWW.studme.org // Организационная структура предприятия и принципы управления – [Электронный ресурс]. URL: http://studme.org/49267/ekonomika/organizatsionnaya_struktura_predpriyatiya_printsipy_upravleniya

8. WWW.marketch.ru // Положение об отделе маркетинга – [Электронный ресурс]. URL:http://www.marketch.ru/notes_on_marketing/job_descriptions/the_position_of_the_marketing_department/

9. WWW.vc.ru // Сколько зарабатывают маркетологи и PR-специалисты в России и за рубежом – [Электронный ресурс]. URL: https://vc.ru/p/marketing-salaries

10. WWW.upjobs.ru // Обзор зарплат – [Электронный ресурс]. URL: http://upjobs.ru/obzor-zarplat/novosibirsk/

11. WWW.rabota.ru // Должностная инструкция маркетолога, должностные обязанности маркетолога, образец должностной инструкции маркетолога – [Электронный ресурс].URL:https://www.rabota.ru/guide/dolzhnostnye_instruktsii/dolzhnostnaja_instruktsija_marketologa_dolzhnostnye_objazannosti_marketologa_obrazets_dolzhnostnoj_instruktsii_marketologa.html

12. WWW.noomarketing.net // Центр инновационного маркетинга – [Электронный ресурс]. URL: http://www.noomarketing.net/pribil-ot-marketinga

УДК 657

МЕТОДИКА АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.А. Филимонова, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: современных условиях в экономической литературе возрастает интерес к проблемам качества анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности организации и разработки методик анализа, позволяющих с достаточной степенью точности определять и прогнозировать эффективность хозяйственной деятельности организации на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, финансовый анализ, экономический анализ.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность является важнейшей частью информационной системы, формируемой в рамках организации. Квалифицированный пользователь отчетности в результате ее анализа получает возможность оценить не только достигнутые результаты, но и потенциальные возможности организации во всех сферах финансово-хозяйственной деятельности. Анализ отчетных данных позволяет понять причины изменения финансовых результатов и финансового состояния организации и выявить их характер и динамику.

Результаты анализа отчетности позволяют идентифицировать финансовое положение организации, выявить изменения в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе, определить основные факторы, вызвавшие изменения в финансовом состоянии, прогнозировать основные тенденции в финансовом состоянии.

Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности позволяет организациям формировать мнение об эффективности использования финансовых ресурсов, т.е. способствует достижению цели роста рыночной стоимости организации.

Анализ форм бухгалтерской отчетности заключается в изучении бухгалтерских документов и формировании определенных выводов на основе их изучения. В результате анализа можно сделать вывод о том, насколько платежеспособно предприятие, каким количеством активов оно обладает, насколько оно финансово независимо, имеет ли смысл привлекать для его развития инвестиционные средства и т.д. Проводя анализ бухгалтерского баланса, можно оценить эффективность использования активов, достаточность суммы активов для полноценного и успешного функционирования организации. Также можно

выяснить, способно ли руководство в полной мере управлять своим бизнесом и успешно его развивать, присутствует ли у организации возможность сохранять и наращивать свой первоначальный капитал. Бухгалтерская отчетность как источник анализа в части отчета о финансовых результатах предприятия дает ясное понимание того, как менялось поступление прибыли на протяжении, например, нескольких лет. Изучая отчет, можно сделать вывод о том, были ли приняты верные управленческие решения, оценить влияние различных факторов на уровень прибыли, понять, за счет чего в отчетном периоде поступала прибыль или произошли убытки и так далее.

Полноценный анализ необходимо проводить в несколько этапов. На первом этапе необходимо изучить общий объем оборотных активов на предприятии: сравнить темп изменения объема реализаций и темп роста средней суммы от оборота активов. Второй этап заключается в рассмотрении динамики состава оборотных средств организации по различным их видам: сырье, продукцию, денежные средства и т.д. Таким образом оценивается уровень ликвидности по каждому виду средств. Третий этап включает в себя исследование общей продолжительности и структуры производственных, операционных и финансовых циклов организации. На четвертом этапе проводится оценка рентабельности оборотных активов. Пятый этап предусматривает выявление и изучение основных источников финансирования организации, а также выявление степени финансового риска. В результате подобного поэтапного анализа можно выявить и оценить степень эффективности управления организацией. Более того, на основе проведенного анализа можно сделать выводы о том, какие направления деятельности организации необходимо развивать в дальнейшем, а какие необходимо приостановить (либо ликвидировать).

Анализ бухгалтерской отчетности - это процесс, при помощи которого мы оцениваем прошлое и текущее финансовое и результаты деятельности организации. Однако при этом главной целью является оценка финансово-хозяйственной деятельности организации относительно будущих условий существования.

Бухгалтерская отчетность служит основным источником информации для проведения финансового анализа. Финансовый анализ может быть проведен различными способами, в зависимости от поставленной задачи. Анализ может быть проведен с целью выявления проблем в процессах управления производственной и коммерческой деятельностью организации. Также анализ может являться инструментом для оценки деятельности руководства организации. Он может быть использован при выборе перспективных направлений инвестирования капитала. Главное, анализ может служить инструментом прогнозирования как отдельных показателей, так и финансовой деятельности организации в целом.

Финансовый анализ помогает решать следующие задачи:

1) Определяет уровень сбалансированности между наличием и движением материальных и финансовых ресурсов, производит оценку потоков собственного и заемного капитала в процессе экономического кругооборота, целью которого является получение максимальной прибыли, повышение финансовой устойчивости и т. п.;

2) Позволяет оценить рациональное использование денежных средств для поддержания эффективной структуры капитала;

3) В результате финансового анализа появляется возможность осуществлять контроль за правильностью распределения финансовых потоков организации, за соблюдением норм и лимитов расходования ресурсов (финансовых и материальных) и целесообразностью осуществления затрат.

В современных условиях большинство организаций склонны к «реактивной» форме управления хозяйственной деятельностью. Данная форма подразумевает процесс принятия управленческих решений как реакцию на текущие проблемы фирмы. Такая форма управления может повлечь за собой ряд противоречий между: интересами организации и фискальными интересами государства; ценой денег и рентабельностью производства; рентабельностью собственного капитала и рентабельностью финансовых рынков; интересами производства и финансовой службы и т. д.

Одна из основополагающих задач реформы организации – это переход к управлению финансово-хозяйственной деятельностью на основе анализа экономического состояния с учетом постановки стратегических целей деятельности организации, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения. Результаты финансово-хозяйственной деятельности организации интересуют как внешних, так и внутренних пользователей. Значение экономического анализа (в т. ч. финансового) невозможно переоценить, так как он является той основополагающей, на которой строится и поддерживается разработка экономической стратегии развития организации. Анализ в основном производится на основании показателей квартальной и годовой бухгалтерской отчетности.

Перед составлением бухгалтерской отчетности целесообразно организовывать проведение предварительного анализа. Его преимущество состоит в том, что при его проведении еще имеется возможность скорректировать некоторые статьи баланса. Выработка идей и предложений в отношении совершенствования политики организации происходит на основе данных итогового анализа финансово-хозяйственного состояния организации. От степени качества проведенного анализа зависит эффективность принимаемых управленческих решений, а значит и дальнейшая судьба организации в целом.

На основе данных текущего финансового анализа осуществляется разработка показателей бизнес-плана, бюджетного планирования. Текущий анализ бухгалтерской отчетности позволяет определить экономические ориентиры развития организации в будущем. Качество же самого финансового анализа зависит от применяемой методики, достоверности данных финансовой отчетности, а также от компетентности лица, принимающего управленческое решение.

Завершающим этапом анализа является формирование общей оценки деятельности организации и разработка перспективных направлений по улучшению ее экономического состояния. Разработанные рекомендации должны предлагать возможные варианты решения основных проблем организации, выявленных в ходе проведения анализа.

Информационным обеспечением анализа является бухгалтерская отчетность организации, рассматриваемая как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности.

В настоящее время в условиях рыночной экономики отчетность является средством эффективного взаимодействия организации и пользователей данной информации. Финансовая отчетность является единственно доступной и официально открытой как на российском, так и на международном уровне. Однако, цель и суть процесса наращивания стоимости бизнеса организации в российских условиях часто искажаются, а роль финансовой отчетности принижается.

Делая вывод к вышесказанному, хочется еще раз отметить важность наиболее полного и достоверного изложения в бухгалтерской отчетности необходимой информации. Несоблюдение этих требований может привести к существенным негативным последствиям, как для самого предприятия, так и для заинтересованных лиц и организаций. В целях улучшения методики анализа бухгалтерской отчетности необходимо осуществлять его последовательно, поэтапно, при этом ограничиваться одной из существующих методик не рекомендуется. Получить качественный анализ бухгалтерской отчетности возможно лишь при использовании совокупности методик анализа исходя из его конечной цели. Наиболее важным является то, что показатели, полученные в результате проведения анализа, не рекомендуется рассматривать в отдельности. Обобщение результатов анализа позволяет сформировать наиболее полную и достоверную информацию, которая в дальнейшем может быть использована для принятия эффективных управленческих и иных решений организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности (учебник). Изд-во ОМЕГА - Л-М: 2014.г.

2. Кураков Л.П., Рябинина И.Н. Экономический анализ и основы управление финансами. Учебное пособие. М.: 2012г.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА - М 2011г.

УДК 656.073:631

РОЛЬ И МЕСТО ЛОГИСТИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Н.А. Филимонова, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Логистика как наука и практика управления материальными и связанными с ними потоками ресурсов и информации, должна быть всѐ более востребована в отраслях АПК. Никакой длительный экономический рост и обеспечение конкурентоспособности, особенно в условиях встречных экономических санкций при импортозамещении, невозможны без эффективной организации и оптимизации ресурсного обеспечения сельскохозяйственных производителей. Как показывает мировой опыт интегрированной логистики, именно это дает значительный экономический, социальный и экологический эффект, в т.ч. эффект масштаба и эффект накопления, а при правильном сложении элементов логистических цепей и синергетический эффект.

Ключевые слова: логистика в АПК, логистический менеджмент, принципы логистики, концепция логистики, логистическая система в сельском хозяйстве.

В последнее время изучением роли логистики в АПК занимались множество научных деятелей, таких как Н.В.Яшутин, А.А. Кизим, В.Ф. Стукач, Н.В. Краснощеков, В.Л. Пильщиков, Т.М. Ворожейкина и др.

Роль транспорта в сельскохозяйственном производстве определяется его сутью связующего звена технологической цепи агропромышленного производства, которая в идеале должна быть единой, интегрированной. Транспорт в рамках ТЛС обеспечивает материальные потоки разнообразной аграрной продукции на всех стадиях и этапах еѐ производства, выступая интегратором производственной деятельности предприятий в сфере сельского хозяйства, переработки и обслуживания. Суммарные затраты труда на производство, транспорт и погрузочно-разгрузочные работы достигают 40-45%, а затраты на топливо и ГСМ -до 50%. Рост эффективности этих направлений является одним из существующих резервов снижения себестоимости сельхозпродукции и роста рентабельности предприятий АПК [2, с.173].

Среди множества проблем экономического роста и конкурентоспособности транспортно-логистических систем (ТЛС) в развитии АПК, на наш взгляд, следует выделить, в первую очередь, имеющую в ряде случаев место нерациональность транспортных маршрутов, перевозок и перевалки продукции, что ведёт к росту оптовых цен, наценок, и в итоге -к возрастанию конечной реализационной стоимости продовольствия для потребителей в рознице, к росту доли издержек по доставке ресурсов в общих затратах на производство сельхозпродукции. По разным оценкам, затраты на транспортировку в РФ (включая АПК) весьма велики и составляют от 20 до 70% от общих затрат на логистику, при этом в цене товаров транспортная составляющая имеет разную долю в зависимости от вида продукции: 5-6 % для продуктов питания, 40-60 % для сырьевой продукции [1, с.59].

Поэтому особое значение для сельского хозяйства получают транспортно - логистические методы снижения издержек обращения в рамках ТЛС при ресурсном территориальном обеспечении АПК. Это должно сопровождаться переходом от стихийного формирования уровня и структуры этих издержек, наносящего существенный ущерб аграрной экономике РФ, к плановому формированию и оценке издержек в рамках давно апробированных технологий SCM-SupplyChainManagement (УЦП -управление цепями поставок) и концепции ABC—Activity Based Costing (планирование, организация и учет поставок товаров на основе концепции пооперационного контроля стоимости), особенно в проблемных регионах.

Конечной целью оптимально сконструированной ТЛС является удовлетворение потребностей потребителя с желательным использованием технологий УВП (управления взаимоотношениями с потребителями -в мировой практике известных как CRM или CustomerRelationshipManagement). Результат работы ТЛС и ее эффективность, оптимальность конструкции должны проявиться в снижении конечных цен за счет уменьшения транспортно -логистических издержек и стабилизации цен на продукты [3, с.491].

Транспортно-логистический подход в ТЛС в рамках территориального аспекта АПК проявляется в построении цепей доведения сельскохозяйственной продукции до потребителей через все технологические звенья еѐ переработки. Функционально ТЛС, помимо чисто функций собственно транспортировки, должна включать такие этапы, как: системное планирование и управление; информационная подсистема на базе платформ, например, EniLogic, Axelot или других, с обязательным применением ГЛОНАСС/GPS; закупочная деятельность; управление запасами; переработка, производство, упаковка; складирование (хранение, распределение, грузоперевалка -кросс-докинг и др.); сбыт; сервисное обеспечение и т.д. (рис.1)

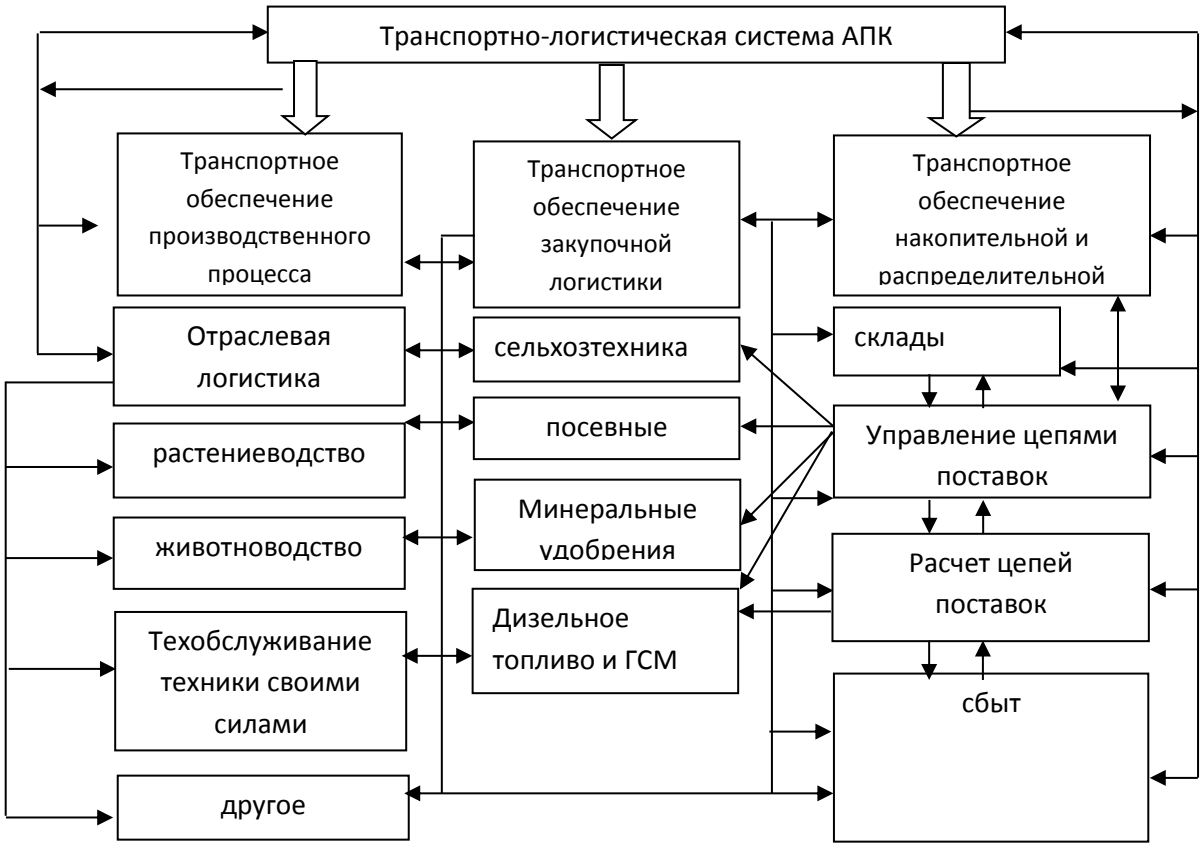


Рисунок 1–. Структура логистического управления региональным АПК

Логистика на предприятии именуется логистическим менеджментом и основана на шести основных принципах: системный подход; приоритет стратегического видения; интеллигентное управление материалами; единство материальной и информационной логистики; создание логистических ядер или точек роста логистической системы; использование электронных технологий. Эти принципы могут быть использованы на любом предприятии, в том числе на предприятии АПК.

Рассмотрим все принципы поподробнее:

1) Системный подход.

2) Приоритет стратегического видения.

3) Интеллигентное управление материалами.

4) Единство материальной и информационной логистики.

6) Создание логистических ядер или точек роста логистической системы.

7) Использование электронных технологий.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что использование современных управленческих технологий и, в частности, логистики на предприятиях агропромышленного комплекса позволяет нормализовать процессы и операции в материальном, финансовом и информационном потоках, избавиться от «узких мест» при движении материального потока во всех отраслях АПК, а также ориентирует производителей на создание оптимальных каналов сбыта готовой продукции, включая продукцию сельского хозяйства[3, с.491].

Внедрение концепции логистики в АПК-отрасль страны означает рациональное сочетание централизации и децентрализации в стратегическом управлении материальными потоками. Также это позволяет наилучшим образом организовывать сбыт готовой продукции и позволяет говорить о создании цепей поставок и формировании сетевых форм взаимодействия участников товародвижения.

Принимая во внимание особенности логистической инфраструктуры в регионе, анализируя и выявляя недостатки при совершенствовании систем сбора и переработки продукции сельскохозяйственной отрасли, можно предпринимать действия для реинжиниринга всей АПК-отрасли в стране. При таком подходе к этому вопросу, можно будет обойтись без миллиардных издержек на процесс возрождения сельского хозяйства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Магомедов А.М., Бучаев А.Г. Пути развития распределительной логистики АПК региона. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 4 (64). С. 59.

2. Носов А.Л. Логистика в агропромышленном комплексе. Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. № 11. С. 173-175.

3. Полянская Ю.С., Рахматуллина А.Р. Роль логистики в деятельности сельскохозяйственных предприятий. Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1-1. С. 491-494.

4. Храмцова Е.Р. Роль логистической кооперации в формировании рынка сельхозпродукции региона. В сборнике: Актуальные проблемы аграрной науки и пути их решения. сборник научных трудов. Кинель, 2016. С. 848-851.

5. Янгибоев Х.Б. Логистическое обеспечение функционирования агропромышленного комплекса. В сборнике: Современные тенденции развития аграрного комплекса материалы международной научно-практической конференции. Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Прикаспийский научно-исследовательский институт аридного земледелия», Региональный Фонд «Аграрный университетский комплекс». 2016. С. 1529-1531.

УДК 631.162

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Н.В.Феденков, студент
А.А.Пристяжнюк, студент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье исследуются основы бухгалтерского учета и анализа затрат на производство сельскохозяйственной продукции Выявлено, что сельскохозяйственное производство имеет свою специфику, обусловленную влиянием естественных и социальных факторов, которая отличает его от остальных отраслей материального производства. Кроме того, проведен анализ и выработаны рекомендации для ЗАО «Шилово-Курьинское» в части снижения себестоимости продукции животноводства и растениеводства.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, затраты, анализ затрат, сельскохозяйственная продукция.

Исследование и оценка эффективности управления затратами является важной функцией управления производством, так как снижение затрат приводит к увеличению прибыли продукции. Поэтому изучение и анализ затрат для их оптимизации являются основным фактором роста прибыли.

Система учета затрат в сельскохозяйственной организации, особенно в условиях рынка, – это центральный участок работы бухгалтерии, можно сказать всей системы стратегического управления организацией, так как здесь собирается информация о реальных издержках, а значит, создаются основы для подсчета фактического дохода и прибыли, т. е. расчета того показателя, ради достижения которого и была создана организация [1].

Учет затрат в сельском хозяйстве имеет определенную специфику, причем специфика проявляется не только в отрасли в целом, но и в отдельных ее подотраслях. Не случайно Министерство сельского хозяйства РФ разрабатывает методические рекомендации по учету затрат и исчислению себестоимости продукции отдельно для растениеводства, животноводства и даже, например, овцеводства [2].

Основной целью анализа затрат на производство продукции является выявление и оценка резервов сокращения себестоимости. Основными направлениями и задачами анализа являются следующие:

– анализ затрат на производство по экономическим элементам и статьям калькуляции;
– анализ прямых и косвенных затрат;
– анализ себестоимости отдельных видов изделий;
– анализ затрат на 1 руб. выпуска продукции;
– анализ переменных и постоянных затрат;
– выявление резервов снижения себестоимости продукции [3].

Исследование организации бухгалтерского учета и анализа затрат в ЗАО «Шилово-Курьинское» (Новосибирская область, Карасукский район, село Шилово-Курья), средней по размеру сельскохозяйственной организации, ведущей отраслью которой является животноводство, основным видом продукции – молоко цельное, и значительная часть выручки поступает от реализации зерна и живой массы скота, показало, что большую часть затрат на основное производство в ЗАО «Шилово-Курьинское» в 2012-2016 гг. составляют материальные затраты (около 60% в 2012-2013 гг. и 2015-2016 гг. и 53,8% в 2014 г.). Наиболее весомым элементом материальных затрат являются затраты на корма (19-20% в 2012-2014 гг. и 26% в 2015-2016 гг.), что обусловлено специализацией организации. В основном, корма собственного производства. Среди материальных затрат следует также выделить затраты на нефтепродукты (около 9-10% затрат); на запасные части, ремонтные и строительные материалы для ремонта (6-7%); на оплату услуг и работ, выполненных сторонними организациями (снижение удельного веса с 10,3% до 4% за анализируемый период); на семена и посадочный материал (6-7%). Затраты на оплату труда составляют 18-22% в структуре затрат на основное производство, отчисления на социальные нужды – около 5-6%. Затраты на амортизацию составляют 11% в 2014 г. и около 8-9% в другие годы, прочие затраты – около 7% в 2012, 2014 и 2016 гг. и около 5% в 2013 и 2015 гг.

Таким образом, наиболее весомыми элементами затрат на основное производство в ЗАО «Шилово-Курьинское» являются материальные затраты, составляющие более половины всех затрат и расходы на оплату труда работников.

Учет затрат на основное производство в ЗАО «Шилово-Курьинское» ведется на счете 20 «Основное производство» с выделением следующих субсчетов: 20.1 «Растениеводство». По дебету этого субсчета учитывают затраты на производство продукции растениеводства, по кредиту – выход продукции растениеводства. На счете 20.1 ведутся следующие аналитические счета: пшеница; овес; ячмень; подсолнечник на зерно; кукуруза; многолетние травы; естественные сенокосы; однолетние травы; заготовление силоса; заготовление сенажа; незавершенное производство (пары, зябь, вывозка перегноя).

В ЗАО «Шилово-Курьинское» на счете 20.2 «Животноводство» ведутся следующие аналитические счета: молочное стадо; молодняк крупного рогатого скота; молодняк

лошадей; молодняк рыбы. По дебету субсчета учитывают затраты на производство продукции животноводства, по кредиту – выход продукции животноводства.

По дебету субсчета 20.3 «Промышленное производство» учитывают затраты на продукцию промышленных производств (забой, дробилка, мельница, пекарня, выпечка, маслоцех), по кредиту – выход данной продукции. Схема учета затрат и выхода продукции аналогичная, но вместо ведомости учета затрат используются производственные отчеты.

Калькулирование себестоимости продукции животноводства осуществляется в соответствии с общепринятой методикой. Однако действующая в ЗАО «Шилово-Курьинское» методика калькулирования зерновых культур не соответствует порядку, установленному «Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях», так как в учете не отражаются зерноотходы, а их получают в оценке полноценного зерна, что искажает себестоимость продукции.

В этой связи, целесообразно разграничить затраты на полноценное зерно и используемые зерноотходы пропорционально их удельному весу в общей массе полученного зерна в пересчете на полноценное. Затем используемые зерноотходы необходимо перевести в полноценное зерно с учетом данных лабораторного анализа о процентном содержании в них полноценного зерна, после чего определяется себестоимость 1ц полноценного зерна и 1ц зерноотходов.

Поскольку в ЗАО «Шилово-Курьинское» не проводят лабораторного анализа для определения количества зерна, содержащегося в зерноотходах, то фактическая себестоимость зерна получается не корректной.

Кроме того, в настоящее время в ЗАО «Шилово-Курьинское» происходит увеличение себестоимости продукции животноводства. Наиболее существенно на финансовых результатах организации отражается рост себестоимости молока, поскольку это основная продукция, от реализации которой поступает более 60% всей выручки в 2016 г. Рост себестоимости 1 ц молока в ЗАО «Шилово-Курьинское» произошел вследствие снижения продуктивности коров, в связи с чем для снижения себестоимости молока необходимо осуществлять мероприятия по повышению продуктивности животных. Себестоимость 1 ц прироста в организации также увеличилась за 3 года, в связи с ростом затрат на корма.

Для достижения данной цели в хозяйствах Новосибирской области в рацион животных внедряются различные добавки, препараты (пробиотические, пребиточеские), способствующие росту продуктивности животных без вреда, а часто с пользой для всего организма животного. В качестве препарата, успешно зарекомендовавшего себя в таких хозяйствах как ООО «Эгида» Куйбышевского района Новосибирской области и других, выступает «Румистарт» – комплексный препарат для улучшения процессов рубцового пищеварения, повышения продуктивности и сохранности сельскохозяйственных животных, быстрой адаптации телят к самостоятельному питанию в период приучения к грубым кормам, что позволяет уберечь молодняк от многих заболеваний в переходный период. Также он может использоваться для стимуляции роста и улучшения пищеварения для телят старшего возраста.

Для коров «Румистарт» рекомендуется для нормализации пищеварения. Он улучшает деятельность рубца, способствует более эффективному перевариванию, позволяет животному быстрее выйти на пик лактации, снизить риск возникновения отрицательного энергетического баланса. Препарат оказывает положительное влияние на прирост живой массы при зерновом откорме крупного рогатого скота.

В связи с приобретением препарата «Румистарт» в ЗАО «Шилово-Курьинское» затраты на 1 голову основного стада молочного скота увеличатся на 4% за счет роста затрат на корма на 11,3%. Структура затрат на 1 голову основного стада молочного скота изменится, но не слишком существенно – удельный вес затрат на корма увеличится на 2,5 процентных пункта, доля прочих затрат снизится на 1,4 процентных пункта. Изменения по другим статьям в пределах 1%. Затраты на 1 голову крупного рогатого скота на выращивании и откорме возрастут на 10,5% в связи с увеличением затрат на корма на 16,3%.

Удельный вес затрат на корма увеличится на 3,4 процентных пункта и составит 67,5%, при этом доля кормов собственного производства составит 50,8%, что на 5,3 процентных пункта меньше, чем в 2016 г. Удельный вес прочих затрат снизится на 2,4 процентных пункта. Изменения по другим статьям в пределах 1%.

В целом, структура затрат на 1 голову основного стада молочного скота и на 1 голову крупного рогатого скота на выращивании и откорме изменится не слишком существенно. Рост затрат на 1 голову основного стада молочного скота составит 4%, на 1 голову крупного рогатого скота на выращивании и откорме – 10,5%.

Таким образом, для ЗАО «Шилово-Курьинское» важнейшим направлением снижения себестоимости продукции животноводства является проведение мероприятий по повышению продуктивности животных. Для достижения данной цели предлагается включить в рацион коров и молодняка «Румистарт» – комплексный препарат для улучшения процессов рубцового пищеварения, повышения продуктивности и сохранности сельскохозяйственных животных. Внедрение препарата «Румистарт» для коров является экономически эффективным, поскольку позволит снизить себестоимость 1 ц молока, увеличить выручку и прибыль от реализации молока и рентабельность данной продукции. Применение рекомендуемого препарата для молодняка крупного рогатого скота на выращивании и откорме даст положительный эффект в виде увеличения продуктивности животных и снижения себестоимости 1 ц прироста, тем не менее, продукция останется убыточной. В связи с этим, для ЗАО «Шилово-Курьинское» внедрение препарата целесообразно только для основного стада молочного скота.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тончу Е.А. Стратегический управленческий учет и анализ затрат на производство сельскохозяйственной продукции / Е.А. Тончу, И.Д. Щербина, К.А. Браславец // Матрица научного познания. – 2017. – № 3. – С. 201-217.

2. Иконникова О.В. Стратегический учет и управление затратами в сельскохозяйственной организации / О.В. Иконникова, В.Ф. Симонова, Л.В. Никитина // Сельское, лесное и водное хозяйство. – 2015. – № 5 (44) – С. 19-21.

3. Мирончeнко Е.Г. Анализ и оценка затрат на производство и себестоимости продукции / Е.Г. Мирончeнко // Взгляд молодых ученых на проблемы устойчивого развития: сборник научных статей по результатам I Конгресса молодых ученых по проблемам устойчивого развития. – 2016. – С. 507-512.

УДК 631.162(574.14)

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НАЛИЧИЯ, ДВИЖЕНИЯ И АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛОВ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ШИЛОВО-КУРЬИНСКОЕ»

Н.В. Феденков, студент
А.А. Пристяжнюк, студент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье исследуются основы бухгалтерского учета наличия, движения и анализа использования материалов на примере ЗАО «Шилово-Курьинское». Выявлено, что грамотный учёт материалов в современных условиях является актуальной проблемой для большинства сельскохозяйственных организаций. Кроме того, выявлено, что в ЗАО «Шилово-Курьинское» происходит снижение показателей эффективности использования основных средств, финансовое состояние организации является неустойчивым, имеются сверхнормативные и излишние материалы.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, анализ использования материалов, учет материалов, запасы, финансовая устойчивость.

Сельскохозяйственное производство является системообразующей сферой экономики России. Обострение конкурентной борьбы в условиях антироссийских санкций с особой остротой поставило вопрос о рентабельности сельскохозяйственного производства.

В современных экономических условиях, когда страна находится под влиянием экономических санкций, для сельхозпроизводителей возникают дополнительные трудности, связанные с реализацией планов по повышению эффективности производства продукции. Снижение себестоимости и повышение на этой основе рентабельности производства требуют надлежащей организации бухгалтерского учета наличия, движения и анализа использования материальных ресурсов.

В современных организациях бухгалтерский учет выступает универсальной функцией управления производством, способствующей осуществлению повседневного и действенного контроля сохранности собственности, соблюдения установленных норм и нормативов и обеспечения получения достоверной и оперативной информации в целях контроля выполнения плана и принятия управленческих решений.

В этой связи повышенное внимание к учету материалов и его объективности обусловлено, в первую очередь, тем, что он позволяет своевременно и оперативно принимать управленческие решения в целях экономии финансовых ресурсов и материальных средств, выявлять внутренние резервы, что в конечном итоге будет способствовать увеличению рентабельности предприятия.

На эффективность контроля использования и сохранности материалов в организации прежде всего оказывают влияние организация материально-технического снабжения и складского хозяйства, особенности сырья и материалов, технологический процесс их обработки, характер возникающих потерь и отходов, наличие приборов для измерения веса и мерной тары, применение современных вычислительных машин и другие факторы.

Организация грамотного учёта материалов в современных условиях является весьма актуальной проблемой для большинства организаций. Правила формирования в бухгалтерском учёте информации о материалах установлены ПБУ 5/01 «Учёт материально - производственных запасов», утверждённым приказом Минфина России от 9 июня 2001 года №44н. [1]

Нормы, закрепленные ПБУ 5/01, регулируют установление в бухгалтерском учете в качестве материально-производственных запасов следующих активов:

-используемых в качестве сырья и материалов при производстве продукции;

-используемых для управленческих нужд организации;

-предназначенных для продажи, включая готовую продукцию и товары.

В зависимости от роли, которую играют разнообразные производственные запасы в процессе производства, их разделяют на следующие группы: сырье и основные материалы, вспомогательные материалы, покупные полуфабрикаты, отходы (возвратные), топливо, тара и тарные материалы, запасные части, инвентарь и хозяйственные принадлежности.

При этом основные задачи учёта материалов сводятся к обеспечению достоверных данных по поступлению, отпуску и заготовке материалов; правильному документальному своевременному оформлению и отражению операций по поступлению, выбытию материалов и внутреннему перемещению; обеспечению контроля за сохранностью, движением и правильным использованием всех материальных запасов; соблюдению установленных норм запасов и расходов; получению достоверных сведений об остатках материалов, находящихся на складах предприятия; своевременному выявлению неиспользуемых материалов, подлежащих реализации в установленном порядке [2].

Принятие материалов к бухгалтерскому учёту отражается записью по дебету счёта 10 «Материалы» и кредиту счетов 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками», 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 71 «Расчёты с подотчётными лицами», 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами», 75 «Расчёты с учредителями» [3]. Фактический расход материалов при их отпуске на производство и иные хозяйственные цели отражается по кредиту счёта 10 «Материалы» в корреспонденции со счетами учёта затрат на производство (расходов на продажу) или другими соответствующими счетами [3].

Проведенное исследование бухгалтерского учета производственных запасов ЗАО «Шилово-Курьинское», расположенным в Новосибирской области (Карасукском районе, селе Шилово-Курья), позволило сделать некоторые выводы.

ЗАО «Шилово-Курьинское» является средней по размеру сельскохозяйственной организацией. Начиная с 2014 г. более половины выручки организации приносит реализация молока цельного, причем удельный вес увеличился с 37,6% до 60,3% за 5 лет. Более 10% выручки поступает от реализации скота в живой массе (крупного рогатого скота и лошадей). В целом, выручка от реализации продукции животноводства составляет более 60% всей выручки организации в 2012-2013 гг. и 72-73% – в 2014-2016 гг. Удельный вес выручки от реализации продукции растениеводства в ЗАО «Шилово-Курьинское» снизился с 25-27% в 2012-2013 гг. до 19-20% в 2014-2016 гг. При этом выручка от реализации зерна составляет около 12-15% всей выручки организации, большую часть данной выручки приносит реализация пшеницы. Выручка от реализации прочей продукции, товаров, работ, услуг составляет 7-11% всей выручки ЗАО «Шилово-Курьинское» в 2012-2016 гг.

Таким образом, ведущей отраслью организации является животноводство, а основным видом продукции – молоко цельное. Кроме того, значительная часть выручки поступает от реализации зерна и живой массы скота.

Обобщающим показателем финансовой независимости сельскохозяйственной организации является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, который определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов. Нормальная финансовая устойчивость в ЗАО «Шилово-Курьинское» в анализируемом периоде наблюдалась только в 2015 г., в 2012-2014 гг. и 2016 гг. финансовое состояние организации являлось неустойчивым. В 2016 г. ухудшение финансового состояния по сравнению с 2015 г. обусловлено снижением суммы долгосрочных источников формирования запасов, а также увеличением суммы запасов организации.

Расчет показателей для ЗАО «Шилово-Курьинское» представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Определение типа финансовой устойчивости ЗАО «Шилово-Курьинское» в 2012-2016 гг.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Источники собственных средств, тыс. руб.	57603	68406	81529	86895	93230
Внеоборотные активы, тыс. руб.	35513	41105	61102	58979	62361
Наличие собственных оборотных средств для формирования запасов, тыс. руб.	22090	27301	20427	27916	30869
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	4476	7519	19716	19840	16511
Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов, тыс. руб.	26566	34820	40143	47756	47380
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	7530	9271	9739	7764	12974
Общая величина основных источников формирования запасов, тыс. руб.	34096	44091	49882	55520	60354
Величина запасов, тыс. руб.	30967	39154	46340	47164	55948
Излишек (+), недостаток (–) собственных оборотных средств для формирования запасов, тыс. руб.	-8877	-11853	-25913	-19248	-25079
Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, тыс. руб.	-4401	-4334	-6197	592	-8568
Излишек (+), недостаток (–) общей величины основных источников формирования запасов, тыс. руб.	3129	4937	3542	8356	4406
Тип финансовой ситуации: {+, +, +} – абсолютная финансовая устойчивость; {–, +, +} – нормальная финансовая устойчивость; {–, –, +} – неустойчивое финансовое состояние; {–, –, –} – кризисное финансовое состояние.	{–, –, +}	{–, –, +}	{–,–,+}	{–,+,+}	{–,–,+}

Таким образом, в организации происходит снижение показателей эффективности использования основных средств, прибыли и рентабельности. Финансовое состояние организации является неустойчивым. Кроме того, на предприятии имеются сверхнормативные и излишние материалы.

Снижению негативных тенденций в части наличия, движения и использования материальных запасов могут способствовать следующие организационно-экономические мероприятия:

- своевременное и комплексное обеспечение предприятия необходимым сырьём;
- разработка и внедрение прогрессивных норм расхода и соблюдение режима экономии;
- использования наиболее современных видов материалов;
- совершенствования планирования, учёта и анализа использования сырья и материалов.

Проведение данных мероприятий в ЗАО «Шилово-Курьинское» будет способствовать снижению величины материальных затрат в себестоимости продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01". [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ [от 09.06.2001 г.. № 44н (ред. от 16.05.2016 г.)]. // Российская газета. - 25.07.2001. - № 140. - Режим доступа: [Консультант плюс]. - Загл. с экрана.

2. Гарифулин, К.М. Формирование и использование информации бухгалтерского учета для принятия управленческих решений : монография / колл. авторов. — М. : РУСАЙНС, 2016. — 126 с.

УДК 336.71

СОВРЕМЕННЫЕ РИСКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

М.В. Федянин, студент
О.А. Радько, студентка
Е.А Доровских, преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности любая коммерческая организация неизбежно сталкивается с различными рисками, банки не являются исключением. В статье исследуются риски, присущие банковскому сектору в сложившихся экономических условиях.

Ключевые слова: банковский риск, классификация банковских рисков, банк.

Риск банковской деятельности – это возможность (вероятность) потерь и/или ухудшения ликвидности банка вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними и/или внешними факторами деятельности банка [1].

Классификация рисков, воздействующих на кредитную организацию, представлена в таблице 1.

Согласно результатам проведенного исследования РБК в 2016 году [3], самые серьезные и опасные риски оцениваются отечественными и заграничными банками по-разному. Оказалось, что сегодня российские банки больше всего опасаются кредитных рисков, в то время как в мире основным страхом банкиров является риск чрезмерного регулирования.

Таблица 1 – Классификация банковских рисков [2].

Виды риска	Фактор риска
Кредитный	Неисполнение, несвоевременное либо неполного исполнение должником финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора
Потери ликвидности	Неспособность банка обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме
Недостаточности собственных средств	Недостаточная минимальная величина собственных средств банка, необходимых для покрытия кредитного и рыночного рисков
Рыночный	Неблагоприятное изменение рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов банка, а также курсов иностранных валют
Операционный	Несоответствие характера и масштабов деятельности кредитной организации требованиям действующего законодательства, внутреннему порядку и процедурам проведения банковских операций и других сделок и т. д.
Стратегический	Ошибки (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития банка
Страновой	Неисполнение иностранными контрагентами (юридическими, физическими лицами) обязательств
Правовой	Несоблюдения законодательства банками и его контрагентами

Банковские риски (как в Российской Федерации, так и во всем мире) изучаются ежегодно. В опросе о главных страхах игроков современного банковского рынка приняли участие представители пятидесяти девяти стран мира.

Согласно итогам проведенного исследования, отечественные банкиры больше всего опасаются кредитных рисков, которые занимают первое место в списке пяти основных угроз. На втором месте – риск доступности капитала, на третьем – макроэкономические условия, на четвертом – качество управления рисками, на пятом – технологические риски (риски электронных правонарушений). Отмечается, что отечественные банкиры (невзирая на жесткие правила, диктуемые регулятором) не страшатся государственного регулирования, а потому поставили данный риск на четырнадцатое место. Для сравнения: этот же риск занимает первое место в списке рисков по миру.

Также присутствуют опасения относительно политического вмешательства, падения рентабельности бизнеса, шаткости фондовых рынков, роста преступности, низкого качества корпоративного управления.

В общемировом рейтинге главные риски расположились следующим образом. Государственное регулирование заняло первое место, риск политического вмешательства – второе, риск макроэкономической среды – третье и риск падения рентабельности – четвертое. Самая большая угроза для российских банкиров – кредитные риски – «расположилась» на седьмом месте. Чуть менее страшный для отечественных банковских организаций риск – доступность капитала – занял десятое место.

Специалисты внятно объясняют сложившиеся подобным образом рейтинги. Дело в том, что сегодня в наиболее развитых экономически государствах (с растущей экономикой) прессинг со стороны регуляторов чрезвычайно велик. Особенно ощутимым представляется количественное давление. Например, в Соединенных Штатах Америки и в европейских странах штрафные санкции, назначаемые Центральными Банками, настолько огромны, что с трудом представляются банкирам Российской Федерации, где, кстати, требования регулятора являются достаточно жесткими [4]. Тем не менее, в России – согласно имеющимся данным – риск чрезмерного регулирования занимал первое место в «рисковом» рейтинге чуть ли не десять лет назад. В настоящее же время российские банки предпочитают опасаться кредитных рисков [5].

Таким образом, наиболее высокий уровень рисков банковского сектора отмечен по кредитным рискам, а также риски доступности капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Письмо Банка России «О типичных банковских рисках» от 23.06.2004 N 70-Т
2. Беспалов М.В. Модель формирования стратегии управления рисками в процессе развития предпринимательских структур в российской экономике // Финансы: планирование, управление, контроль, 2015, N 1. – с. 24-30
3. РБК //https://oaookb.ru/articles/osnovnaya-ugroza-dlya-bankov-rf-kreditnye-riski
4. Касьянова С.А. Тестирование риска хозяйственной деятельности коммерческой организации как инструмент оценки системы внутреннего контроля // Международный бухгалтерский учет. 2013. N 20. - С. 41 - 48.
5. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки. / Под ред. О.И. Лаврушина - М.: Финансы и статистика. 2012.- 380 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

А. Г. Храмова, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В современных экономических условиях правильность и своевременность проведения расчетов с персоналом по оплате труда являются важной составляющей бухгалтерского учета в любой компании, так как оплата труда занимает значительную часть расходов организации, которые в свою очередь включаются в себестоимость продукции.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, система оплаты труда, расчеты с персоналом.

Оплата труда в организации – это вознаграждение за наемную работу на основе трудового договора или договора оказания услуг. Система оплаты труда указывает на то, каким образом она организована.

В соответствии с действующим законодательством, любая организация вправе самостоятельно выбирать формы оплаты труда для своих работников. В современных условиях при организации системы оплаты труда основополагающим является принцип материальной заинтересованности работника в результатах своего труда.

Трудовой кодекс Российской Федерации дает наиболее полное и однозначное определение заработной платы. «Заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера».

«Оплата труда – это система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат за их труд в соответствии с законами, иными нормативно–правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами».

Понятие «оплата труда» является наиболее широким и ёмким, чем понятие «заработная плата». Главное отличие данных понятий состоит в том, что оплата труда предусматривает не только систему исчисления заработной платы, но и применяемый режим рабочего времени, правила его использования и документального оформления, а также сроки выплаты заработной платы и прочие аспекты.

Основными формами оплаты труда являются сдельная и повременная. Наиболее эффективна та форма оплаты труда, которая стимулирует рост производительности труда, улучшение качества продукции, снижение себестоимости продукции и получение прибыли.

Заработная плата как экономическая категория выполняет ряд функций, таких как: воспроизводственная, стимулирующая, социальная, учетно-производственная, покупательная.

Проблема учета труда и заработной платы по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета не только конкретной организации, но и всей экономики в целом. От её успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в обществе.

Основными проблемами в процессе организации бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда являются ограниченность во времени и многозадачность. На расчеты по оплате труда и подготовку всей необходимой документации отводятся сжатые и строго определенные сроки. При этом наличие множества различных факторов, определяющих размер начислений заработной платы, порядок налогообложения, удержаний и т.д., делает расчет индивидуальным в каждом месяце. В процессе начисления и выплаты сумм заработной платы бухгалтеру необходимо руководствоваться значительным числом законодательных и нормативных актов гражданского и налогового законодательства, основным из которых является Трудовой Кодекс, а также локальными нормативными актами, разрабатываемыми каждой организацией.

Основополагающим фактором повышения качества и эффективности бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда в организации является правильно подобранная система и форма оплаты труда работников, которая будет соответствовать специфике организации. При выборе следует учесть форму собственности, величину организации, её структуру, характер производимой продукции (услуг),а также особенности доминирующих в коллективе ценностей и целей. Системы оплаты труда должны находиться в постоянном развитии с учетом происходящих изменений. Подобранная с учетом всех факторов и условий система учета оплаты труда способна не только повысить эффективность и качество бухгалтерского учета, но и эффективность использования фонда заработной платы и трудовых ресурсов организации в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник / Кондраков Н. П., 5–е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2016. – 584 с.

2. Межуева Т., Либерман К. Бухгалтерский учет расчетов по оплате труда // Российский бухгалтер. – 2012. – № 6. – С. 33 – 49.

3. Харкабенова С.В. Экономическое содержание оплаты труда как объекта бухгалтерского учета и его совершенствование / https://www.scienceforum.ru/2014/468/6489

УДК 631.162 (571.14)

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ОАО «КРАСНООКТЯБРЬСКОЕ» КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

С.Н. Хрущева, студентка
А.С. Рерих, студентка
В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные проблемы хозяйствующего субъекта в области учета расчетов с поставщиками и покупателями и намечены пути их совершенствования, которые помогут свести к минимуму часто встречающиеся учетные ошибки организаций. Приведены примеры корреспонденции счетов по поставщикам и покупателям и перечень первичных документов, используемых в ОАО «Краснооктябрьское».

Ключевые слова: учет расчетов с поставщиками, учет расчетов с покупателями, бухгалтерский учет расчетов с поставщиками и покупателями, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, совершенствование.

Информация о расчетах, которые осуществляет организация, имеет огромное значение, так как, основываясь на данных расчетов, принимаются управленческие решения. Чем выше качество информации о расчетах, тем выше качество управленческих решений, которые принимает пользователь.

Другими словами, если отразить расчеты в учете некорректно, то информация о деятельности организации не будет достоверной. В таком случае невозможно принимать эффективные управленческие решения.

Основной целью для организации ОАО «Краснооктябрьское» является получение прибыли.

Основными видами деятельности общества являются: выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки.

Дополнительные виды деятельности: выращивание кормовых культур, заготовка растительных кормов; производство мяса и мясопродуктов; производство молочных продуктов.

В бухгалтерии, с переходом к автоматизированному учету, повысились требования к объему и оперативности работы, так же появилась возможность автоматизировать финансово-хозяйственную деятельность и планирование.

ОАО «Краснооктябрьское» для автоматизации расчетов с покупателями и поставщиками использует "1С: Предприятие 8.0".

Данный экономический субъект в течение продолжительного времени применяет автоматизированный учет расчетов с поставщиками и покупателями, где автоматизированы операции начисления кредиторской и дебиторской задолженности.

Применение версии программы «1С: Предприятие 8.0» предоставляет возможность улучшить учет расчетов не только с кредиторами и дебиторами, но и полностью бухгалтерский и управленческий учет в ОАО «Краснооктябрьское», что оказывает положительное влияние на уровне эффективности его работы.

Для учета расчетов с поставщиками используется счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Расчеты с поставщиками осуществляются после отгрузки ими товарно-материальных ценностей с согласия организации или по ее поручению.

Синтетический учет организация ОАО «Краснооктябрьское» ведет в журнале-ордере № 6.

Аналитический учет по данному счету 60 ведется по каждому предъявленному счету, а в разрезе расчетов в порядке плановых платежей, соответственно, по каждому поставщику и подрядчику.

Поступление материалов в ОАО «Краснооктябрьское» от поставщиков, выполнение различных видов работ и оказания услуг со стороны подрядчиков осуществляется на основании договоров. Оперативный учет по исполнению договорных обязательств в ОАО «Краснооктябрьское» осуществляют руководство и бухгалтерия.

Используемые в организации первичные документы и сводные регистры: договор поставки; счет; накладная; товарно-транспортные накладные; счет-фактура; акт выполненных работ и оказанных услуг; акт сверки расчетов с поставщиками; оборотно-сальдовая ведомость по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками.

Денежные средства перечисляются на расчетный счет поставщику после отгрузки товара.

В бухгалтерском учете ОАО «Краснооктябрьское» отражает следующие хозяйственные операции по расчетам с поставщиками (таблица 1).

Таблица 1 - Хозяйственные операции по расчетам с поставщиками.

Хозяйственная операция	Корреспонденция счетов		Сумма	Основание
	Дт	Кт		
Перечислены денежные средства поставщику	60	51	127145,21	Товарная накладная, счет-фактура
Оприходованы поступившие от поставщика материалы	10	60	132282,71	Банковские выписки, платежные поручения

Для учета расчетов с покупателями в рабочем плане счетов ОАО «Краснооктябрьское» предназначен активно-пассивный синтетический счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», который собирает и обобщает информацию о расчетах с покупателями и заказчиками [1].

Оформление по данным расчетам в ОАО «Краснооктябрьское» происходит посредством заключения юридического документа – договора.

Первичные документы по расчетам с покупателями:

1. При отгрузке продукции: Накладные; Товарно-транспортная накладная; Акт выполненных работ.

2. На оплату от покупателей: Платежные поручения; Квитанции приходного кассового ордера.

Так как исследуемое хозяйство находится на системе налогообложения ЕСХН, то счет фактуру данная организация не выписывает.

При использовании данной системы налогообложения образуются следующие основные недостатки: уменьшенный круг покупателей и сниженная стоимость продукции. Это связано с тем, что организация освобождается од уплаты НДС. Отсюда следует, что в результате расчетов с поставщиками уплачивающими НДС выгодней продавать свою продукцию, поскольку в этом случае уплата НДС в бюджет будет в меньшем размере, чем при сотрудничестве с поставщиком находящимся на ЕСХН [2].

Регистром бухгалтерского учета данного счета в ОАО «Краснооктябрьское» служит оборотно-сальдовая ведомость по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», которая совмещает в себе синтетический, а так же аналитический учет, где в разделе корреспондирующих счетов в хронологической последовательности систематизированы и накоплены сведенья о хозяйственных операциях

В ОАО «Краснооктябрьское» оплата счетов покупателей производится в наличной и безналичной форме.

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателями (заказчиками) счету, при расчетах плановыми платежами — по каждому покупателю и заказчику. Аналитический учет обеспечивает возможность по неоплаченным в срок расчетным документам; по расчетным документам получить информацию о задолженности, срок оплаты которой не наступил; а так же по полученным авансам.

В ОАО «Краснооктябрьское» расчеты с покупателями и заказчиками ведут, в основном,

Операции по расчетам с покупателями и заказчиками, которым организация реализует своим клиентам, отражены в таблице 2.

Таблица 2 – Хозяйственные операции по расчетам с покупателями и заказчиками.

Хозяйственная операция	Корреспонденция счетов		Сумма	Основание
	Дт	Кт		
Денежные средства, поступившие от покупателя, зачислены на расчетный счет	51	62	9000.00	Товарная накладная, счет-фактура
Отражена продажная стоимость отгруженной продукции или выполненных работ.	62	90.1	40000.00	Платежное поручение, выписка банка по расчетному счету

В ОАО «Краснооктябрьское» не проводится инвентаризация в целом по предприятию, следовательно, и по расчетам с дебиторами и кредиторами. Инвентаризация, в данном случае, проводится просто формально, чтобы не нарушать законодательство, что может привести к отрицательным последствиям для самой же организации.

Инвентаризация текущих расчетов с кредиторами и дебиторами должна осуществляться, в обязательном порядке в таких случаях (п. 27 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ, утверждено Приказом Минфина РФ №34н от 29 июля 1998 года (ред. от 24.12.2010, с изм. от 08.07.2016))[3]: перед составлением ежегодной бухгалтерской отчетности; в случае смены материально-ответственного лица (главного бухгалтера или руководителя); в случае стихийных бедствий, наводнений, пожаров и прочих чрезвычайных ситуаций, вызванных стихией; при реорганизации компании или при ее ликвидации.

Основной причиной, по которой проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности заслуживает более пристального внимания, является то, что она дает возможность обнаружить своевременно сомнительную или безнадежную задолженность. Полученные результаты по итогам инвентаризации могут быть использованы в управленческом учете, в качестве основной информации для дальнейшей отработки дебиторской задолженности. Так же, полученные результаты используются в налоговом и бухгалтерском учете с целью образования резервов по сомнительной задолженности и списания дебиторской задолженности, которую невозможно взыскать.

Для того чтобы улучшить состояние расчетов на предприятии необходимо провести рациональную организацию контроля за состоянием расчетов с поставщиками и покупателями и полнить необходимый ряд задач:

1. регулярно отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Значительный рост величины дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации, а также побуждает привлекать дополнительные источники финансирования (в том числе заемные) для кредиторской задолженности, которая возникла в организации.
2. вести постоянный контроль за состоянием расчетов по просроченным задолженностям;
3. своевременно находить недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе просроченную задолженность поставщиков; в государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды РФ; задолженность по расчетам по возмещению материального ущерба и др.
4. создать стимулы своим клиентам без промедления платить по счетам путем предоставления специальных скидок;
5. создать систему оценки клиентов, установить формальные лимиты кредита каждому покупателю, которые будут определяться оценкой финансового положения конкретного покупателя;
6. разделить поставщиков на категории по степени их важности для деятельности и прибыльности компании, наладить сотрудничество с важными поставщиками;
7. отложить осуществление платежей менее важным поставщикам;
8. найти альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия сотрудничества, и использовать эту информацию для дальнейших переговоров с нынешними поставщиками.

Соблюдение всех выше приведенных рекомендаций приведет предприятие к финансово-стабильному состоянию, улучшит деловую репутацию организации, соответственно повысит ее конкурентоспособность на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) "О бухгалтерском учете" // «Собрание законодательства РФ». – 2016. – № 50. – Ст. 7344.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с учетом изменений и дополнений) // «Собрание законодательства РФ». – 2016. – № 25. – Ст. 521.

3. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598) // «Финансовая газета». – 2010. – № 36.

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

И.Х.Цечоев, студент
О.В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрены основы управления сбытом продукции.
Ключевые слова: сельское хозяйство, производство.

Россия на протяжении столетий являлась аграрной страной. Проблема сбыта сельскохозяйственной продукции существовала всегда. В советский период проблема отчасти была решена с помощью рычагов давления, которые имело государство на совхозы и колхозы, рынок сбыта. Также этому способствовала природа административно–командной экономики. В настоящее время, при значительном числе субъектов сельскохозяйственной деятельности, отсутствует единая система, по которой осуществлялся бы сбыт сельскохозяйственной продукции. В этом заключается одна из проблем с/х РФ и его нерентабельности. Согласно ГК РФ и ФЗ от 08.12.1995 № 193–ФЗ (ред. от 19.07.2009) «О сельскохозяйственной кооперации» существуют два вида кооперативов – производственной и потребительский. При рассмотрении данного вопроса обратились к п. 4 ст. 4 закона «О сельскохозяйственной кооперации», в котором дано определении потребительского торгового кооператива, данные кооперативы осуществляют продажу продукции, а также ее хранение, сортировку, сушку, мойку, рафа–совку, упаковку и транспортировку, заключают сделки, проводят изучение рынка сбыта, организуют рекламу указанной продукции и другое. Существуют кооперативы различных видов в зависимости от целей своей деятельности.

Сельское хозяйство – это деятельность рисковая, поэтому развитию кооперации могут препятствовать различные барьеры и факторы. Рассмотрим некоторые из них:

– недостаточность методического обеспечения организационно– экономической деятельности сельскохозяйственных кооперaций;

– дефицит кадров, знаний;

– неразвитый механизм финансово-кредитной поддержки кооперативных форм хозяйствования;

– отсутствие развитой инфраструктуры сбыта, переработки и хранения продукции.

Рассматривая проблему сбыта сельскохозяйственной продукции, в связи с этим обусловлен правовой анализ именно данных кооперативов, их функционирование на рынке. Многие ученые отмечают минусы функционирования российских кооперативов. Отмечается негативная практика формирования кооперативов с большим числом членов.

Также в сельскохозяйственной деятельности участвуют граждане, ведущие личное подсобное, подворное хозяйство. В России 17 млн. таких субъектов. Главной целью ведения хозяйства для них является удовлетворение собственных потребностей в продуктах питания. «Излишки» продукции сбываются ими на рынке. Основным каналом сбыта продукции для них являются местные рынки и периодические закупки перекупщиков. Существует статистика, согласно которой разница между ценами потребительскими и производителей составляет по некоторым категория продукции в 2 – 3 раза. К примеру, это цены на картофель, капусту, лук Безусловно, от такой ситуации страдает и производитель и

потребитель. Получает максимальную прибыль – посредник (перекупщик). Исходя из назначения кооперативов, именно они должны занять нишу перекупщиков. Однако этого не происходит. Одной из причин этого видим в правовой природе данных юридических лиц. Согласно ст. 3 закона «О сельскохозяйственной кооперации», члены кооператива теряют юридическую самостоятельность, при вступлении в кооператив. Возможно, это необходимо для ведения единой поли–тики в деятельности данных субъектов. Но от этого страдают интересы его членов. Однако это только правовая проблема, существует также экономические, теневые. Всем известные «откаты», при проведении тендеров на закупку для государственных органов, учреждений продукции товаро – производителей; местные рынки находятся под влиянием, контролем перекупщиков– спекулянтов. К тому же ученые отмечают, что отсутствует организационный, лидерский потенциал у кооперативов. Недостает профессиональных качеств членам кооперации. Отчасти, это так, когда фермеры заняты посевом, выращиванием, уборкой урожая, в этой сфере они компетентны. Что касается знания рынка, грамотного проведения, осуществления процесса сбыта продукции, не всегда члены кооперативов способны организовать всё это профессионально. В целом, на наш взгляд, помимо «внутренних» проблем существуют «внешние», они более глобальны и в большей степени влияют на отечественный рынок сельскохозяйственной продукции.

Безусловно необходимо создавать государственные организации по закупке – сбыту сельскохозяйственной продукции. Дадим определение подобным организациям – это организации, специализирующие на закупке продукции у сельскохозяйственной товаропроизводителей и сбыте данной продукции на продовольственном рынке, учредителем и организатором является государство. Выделим основные задачи, которые будут лежать перед данными организациями:

−организация периодических закупок продукции у сельскохозяйственной товаропроизводителей;

− сбыт данной продукции на продовольственном рынке;

− установление фиксированных цен на ряд продуктов питания;

−установление фиксированных цен на закупаемые у сельскохозяйственной товаропроизводителей продукты питание;

−способствование развитию сельскохозяйственной товаропроизводителей;

−создание благоприятной социально–экономической ситуации в обществе.

Очевидно, что создание государственных организаций по закупке–сбыту сельскохозяйственной продукции является вынужденной мерой, однако принятие именной подобной меры в данном вопросе требует кризисное положение сельскохозяйственной.

В условиях рыночной экономики, развивающихся товарно – денежных отношений возникает необходимость более глубокого исследования сущности и содержания категории функции управления сбытом сельскохозяйственной продукции. Научно–практические разработки не в полной мере отражают понимание категории «управление». Хотя в вопросе о сущности управления имеется множество разных подходов его интерпретации. По мнению ведущих ученых экономистов, управление выделяется и становится самостоятельным элементом, объективно необходимой функцией любого общественного или совместного труда людей, труд по управлению выделяется в самостоятельную область деятельности только при определенных размерах кооперирующейся ячейки, когда получаемый прибавочный продукт достаточен для его функционирования. Возникнув как необходимый элемент общественного производства, управление развивается и изменяется вместе с ним.

При определении категории управления этими методологическими положениями руководствуются практически все известные представители отечественной экономической науки [1].

Изучение понятий категории управления позволяет сформулировать ряд выводов.

Во-первых, в настоящее время категория управления, в том числе сельскохозяйственным производством, в научной литературе определена неоднозначно. В этом, по нашему мнению, проявляется не столько неразвитость теории управления, как это считают некоторые авторы [2,3],сколько сложность данного явления, когда дать ему одно синтетическое определение чрезвычайно трудно. Поэтому сущность управления

производством дается исходя из задач конкретных исследований с позиций философии, экономической теории, кибернетики, психологии, права и других.

Во-вторых, по существу управление сводится к организационно–распорядительной деятельности. Однако, это лишь одна из сторон управления производством. Следует отметить, что указанный недостаток проявляется в сужении и не четком определении предмета науки управления. Это, в свою очередь, затрудняет, и даже делает невозможным, совершенствование отдельных разделов, что негативно сказывается и на решении реальных проблем управления.

В-третьих, все определения формируются в соответствии с закономерностями философской связи «субъект – объект». Указанное в предыдущем выводе обстоятельство приводит к ситуации, когда из отношений управления по существу выпадает субъект.

По нашему мнению, данный подход имеет некоторые преимущества по отношению к другим.

Он позволяет учесть последние достижения философии, в частности, закономерности философской связи «субъект – субъект» [4,5].Попытка разработки субъект – субъектных (диалогических) отношений имела место и в исследованиях проблем управления [5].

Вышеизложенное в целом, позволяет сформулировать ряд положений социологического подхода к управлению.

Необходимо и целесообразно рассмотрение управления как системы. Это возможно, так как управление является некой целостностью, единством связей по управлению и тех сторон, которые предполагаются в качестве ее элементов.

Как уже отмечалось, управленческие отношения характеризуют субъекты управления, представляют их свойства. При этом, мы рассматриваем управленческие отношения как отношения сотрудничества, объединяющие субъекты в целостную систему для ее эффективного функционирования. В общем виде, эта роль представляет собой функцию данного субъекта управления.

Специальные исследования этой проблемы позволили выявить ряд положений, которые должны найти отражение в определении функции управления:

– необходимость отражения связи с объектом управления;

– наличие общих целей, задач и закономерностей в самом управлении;

–отражение специфического характера отдельной функции, проявляющейся в связи с определенной частью, а не всем управляемым объектом, что свойственно управлению в целом;

– указание на целесообразность воздействия.

Функции управления многообразны по формам проявления и содержания, что обуславливает их классификацию по многим признакам. В зависимости от задач исследования, управление подразделяется на функции по следующим критериям: содержание процесса управления; принадлежность к видам производственно-хозяйственной деятельности; принадлежность к видам управленческого труда; по стадиям процесса производства; по стадиям технологического процесса управления, другим. Для раскрытия места функции сбыта в системе функций, указанные классификации представим в форме таблицы.

Во-первых, содержание ФУС раскрывается в особенностях выполнения тех либо иных стадий.

Во-вторых, взаимосвязь функций по существу позволяет выделить подфункции ФУС (например, управление транспортным обслуживанием сбыта продукции, управление ресурсным обеспечением сбыта продукции и т.п.). В таблице 3 выделены некоторые подфункции по критерию стадий процесса производства.

В-третьих, содержание таблиц свидетельствует о взаимной связи ФУС со многими явлениями, которые определяют механизм реализации этой функции. В зависимости от методов, приводящих в движение данный механизм, можно выделить две группы факторов: плановые и рыночные.

В этой связи наблюдается сложная ситуация с развитием доверительности рыночных отношений в области реализации сельскохозяйственной продукции, что обусловлено

переходом от централизованной планово-распорядительной экономики к новым рыночным условиям. Особую актуальность приобретает развитие доверительности рыночных отношений в области реализации сельскохозяйственной продукции, поскольку ранее было иначе и фактор доверия не играл большой роли, так как основным каналом реализации произведенной колхозами и совхозами сельскохозяйственной продукции были государственные закупки. Но сейчас основным вектором изменения рынка продовольствия стало развитие посреднического сектора. При этом, как правило, посредники, предпочитая доверять только себе, действуют от своего имени и за свой счет, а не от имени или за счет другого лица. Они предпочитают покупать товар, имеющийся в наличии у сельскохозяйственного товаропроизводителя, в сроки, когда цены на него устанавливаются низкие, а затем перепродавать его по более высоким ценам. Широко распространенным каналом реализации сельскохозяйственной продукции стали так называемые бартерные сделки.

В условиях, когда многие сельскохозяйственные организации находятся в тяжелом финансово–экономическом положении и не имеют денежных средств для покупки топлива и смазочных материалов, минеральных удобрений, средств защиты растений, запчастей, на оплату электроэнергии и т.д., они вынуждены расплачиваться за все эти потребляемые средства производства сельскохозяйственной продукцией, главным образом пшеницей будущего урожая. При этом цены на промышленные товары завышаются, а на сельскохозяйственные – занижаются. Одновременно со снижением объемов закупок сельскохозяйственной продукции со стороны государства снижается уровень доверия сельскохозяйственных товаропроизводителей к институту государства. Выполнение частных контрактов между участниками сельскохозяйственного рынка нередко сопровождается нарушением их положений.

Сельхозпроизводителям будет очень трудно конкурировать с зарубежными коллегами. Но это не повод, чтобы отказываться от интеграции в мировой рынок и строить доктрину продовольственной безопасности на основе самообеспечения.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что использование биржевого механизма формирования цен на сельскохозяйственную продукцию дает возможность частично решить такую проблему, как диспаритет цен в аграрной сфере. Именно поэтому государство должно активнее развивать товарный (биржевой) рынок. Во всяком случае, необходимо адекватное законодательство, потому что существующая нормативная база не соответствует потребностям рынка. Например, закон «О товарных биржах и биржевой деятельности» был принят еще в 1992 году и давно устарел.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Авдошина З.А. Использование систем управления // Управление компанией. – 2010. – №3. – С.15-19.

2.Алексеев В.В. Агропромышленный менеджмент / Алексеев В.В., Агаев Б.В., Сагдеев М.А. – М.: Издательско – Консалтинговое Предприятие «ДеКА», 2010. – 180с.

3.Антонов В.Г. Эволюция организационных структур / В.Г. Антонов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011 – №1. – 250с.

4.Апкаева Е. А. Резервы роста экономической эффективности сельхозпроизводства // Экономика сельского хозяйства России. – 2012. – №1. – С. 33-36.

5.Басовский Л.Е. Менеджмент: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М,.: 2007. – 216 с.

6.Быкова А. Организационные структуры управления. – М.: ОЛМА–ПРЕСС ИНВЕСТ, 2013. – 160 с.

7.Вайцеховская С.С. Внедрение процессного подхода к управлению сельскохозяйственными предприятиями на основе развития межхозяйственной кооперации // Молодой ученый. – 2012. – № 11. – С.148-153.

8.Виноградов В.В. Экономическая эффективность в сельском хозяйстве. Переиздание. Учебное пособие / Нижегородская государственная сельскохозяйственная академия. Нижний Новгород.– 2011. – 207с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ

И.Х. Цечоев, студент
О.В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Анализ продаж необходим для выявления тенденций к росту или спаду продаж продукции и динамики прибыли от продаж. Кроме того, при анализе продаж, компания может выявлять перспективные ниши, планировать стратегию сбыта, корректировать продуктовую линейку, оценивать эффективность рекламных и маркетинговых кампаний, вырабатывать привлекательные для целевой аудитории предложения

Ключевые слова: анализ, сбыт продукции, эффективность, экономическая эффективность.

Так же анализ продаж может выявить товары или группы товаров, требующие особого подхода в продвижении их на рынке, тем самым обеспечив своевременные корректировки усилий. Анализ продаж позволяет обеспечивать принятие верных тактических и стратегических решений. Так же, анализ продаж по отдельным торговым точкам, подразделениям и филиалам, позволит более объективно подойти к оценке эффективности деятельности отдельных структур предприятия.

К сожалению, можно увидеть одну позицию, имеющую низкие показатели данного коэффициента – сиропы. Это одна из самых быстро развивающихся групп, о чем свидетельствует положительная динамика объема реализации. Но этого оказалось мало для того, чтобы оправдать ожидания, заложенные в плане по производству. Такая ситуация может возникнуть в связи с неправильным обзором договорных контрактных обязательств, большим спросом в предыдущем году и не взятием в расчет показателя незавершенного производства.

Не стоит забывать о таком важном критерии оценки работы предприятия, как ассортимент. Компания, занимающаяся продвижением собственного продукта, должна отдавать себе четкий отчет в том, какая продукция может удовлетворить спрос потребителей. Для этого нужно проанализировать сегмент или нишу рынка в определенный период времени. Затем понять, достаточно ли конкурентоспособна предоставляемая нашей фирмой продукция, удовлетворяет ли она все запросы потребителей, и стоит ли что–то изменить в ассортименте.

Планирование, организация, мотивация и контроль

Продажи представляют собой механизм, который показывает, насколько деятельность компании в целом соответствует условиям рынка, каким образом необходимо обеспечить это соответствие. Иначе говоря, эффективные продажи – это основа успешного развития компании.

Высокая результативность продаж может быть достигнута только в том случае, если продажами профессионально управляют, если это управление основано на новой управленческой философии, связанной с существенным переносом управленческих воздействий во внешнюю среду, среду потенциальных покупателей. Процесс управления продажами представлен

Планирование продаж — одна из функций управления продажами, которая представляет собой процесс определения целей и путей их достижения. Специфическими функциями планирования определяется распределение ресурсов, адаптация к рыночной среде, внутренняя координация и стратегическое предвидение.

Стоит обратить внимание на такое понятие как «специальные задание» – дополнительно оплачиваемые задания – цели, в которых нуждается предприятие в данный момент. Это может быть:

– Поиск новых клиентов;

– Продажа остатков прошлогоднего производства;

– Продвижение товара с пониженным спросом и многое другое.

Все это позволяет предприятию выстраивать микро–планирование и организовывать работу с большим положительным эффектом.

Организация продаж — формализация и регулирование взаимодействий между подразделениями и сотрудниками в процессе управления продажами.

Ключевыми моментами данного процесса являются разграничение функций при формировании целей и плана продаж; интеграция продаж и производства, продаж и транспорта, продаж и отгрузки; формирование документов по развитию продаж; организационное построение службы продаж организации.

Но, разумеется, не что так не улучшает продажи как правильная мотивация. Мотивация продаж — это побуждение участников процесса купли–продажи товара к действиям, обеспечивающим взаимовыгодное заключение торговой сделки. Иначе говоря, сотрудники компании должны иметь возможность на должном уровне продавать и обслуживать покупателей, а покупатели — удовлетворять свои потребности посредством данного товара. Большинство известных подходов к мотивации продаж акцентируют внимание, как на торговом персонале компании, так и на ее клиентах.

Разработка мероприятий по совершенствованию мотивации менеджеров по продажам.

Для создания эффективной системы оплаты труда определим, что является важным для организации в области продажи, и каких целей система стремится достигнуть:

- рост объема продаж;
- выполнение планов продаж каждым менеджером;
- выполнение плана продаж отделом;
- увеличение числа дистрибьюторов;
- сокращение просроченной дебиторской задолженности.

Таким образом, все эти цели, так или иначе, должны найти свое отражение в системе мотивации.

Для мотивации всех этих целей предполагается использовать следующую систему: зарплата будет состоять из трех частей: постоянная часть, переменная часть, бонусы.

Зависимость зарплаты от процента выполнения личного плана стимулирует работника к достижению установленных целей по продажам.

Зависимость зарплаты от процента выполнения плана отдела мотивирует работника к сотрудничеству внутри отдела, взаимной помощи, обмену информацией и опытом. Этот показатель является очень важным, поскольку должен не допустить возникновения конфликтов между сотрудниками за клиентов и товар.

Говоря о целях, нужно отметить, что цели должны быть достижимыми и пересматриваться в зависимости от ситуации один раз в квартал, иначе система мотивации не будет работать. Безусловно, считается, что фирма должна стремиться к росту, но оценка возможного роста компании должна быть объективна, и учитывать возможности рынка, возможность расширения ассортимента, возможности производства и логистики, потенциал самих менеджеров.

Процент просроченной дебиторской задолженности на последнее число месяца должен стимулировать работника к более тщательной работе с дебиторской задолженностью, а также показать ему, что приоритетным является не только факт продажи товара, но оплата этого товара.

Бонусная часть назначается за привлечение новых клиентов и дистрибьюторов. Предлагается рассчитывать бонус в размере 2% от продаж нового клиента и 3% от продаж нового дистрибьютора, бонус начисляется в течение только первых четырех месяцев работы с клиентом, для того чтобы менеджер постоянно занимался поиском и привлечением новых клиентов.

Учитывая, что для фирмы приоритетным является получение постоянных клиентов, а не разовые поставки, бонус будет выплачиваться по итогам работы с клиентом за четыре месяца, если поставки были ежемесячными, это может означать приобретение постоянного клиента и через четыре месяца после первой отгрузки менеджер получит причитающийся ему бонус.

В качестве новых клиентов рассматриваются не только совершенно новые клиенты, не имевшие контактов с фирмой, но и клиенты, прекратившие свое сотрудничество с фирмой более 12 месяцев назад, то есть потерянные и вновь приобретенные.

Внедрение новой системы оплаты труда является сложной задачей, поскольку необходимо будет преодолеть сопротивление менеджеров и отладить систему на практике.

Введение новой системы контроля. В традиционной системе контроля менеджер нацелен на выявление ошибок, отклонений, просчетов и проблем. В большинстве случаев речь идет также о том, чтобы найти виновных. В усложняющейся внешней среде предприятия столкнулись с задачей поиска методов опережающего контроля. Возникла новая система – контроллинг, область задач которой много шире традиционного контроля.

Контроллинг – ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно–аналитическая и методическая поддержка руководителей в процессе планирования, принятия управленческих решений, анализа и контроля по всем функциональным сферам деятельности предприятия. В отличие от менеджмента контроллинг нацелен на перспективу и решает преимущественно стратегические задачи, разрабатывает план реализации стратегии предприятия, контроллеры так же несут ответственность за координацию действий по реализации управленческих решений.

К основным функциям контроллинга относятся:

1. Поддержка процесса планирования.
2. Учет для целей управления.
3. Контроль за реализацией планов, в том числе выявление и анализ отклонений.
4.Оценка протекающих процессов и представление отчетности руководству.
5.Выработка рекомендаций по возможным решениям и оценка последствий их реализации.

Основные задачи контроллинга описаны в табл.9

Таблица 1 – Задачи контроллинга по областям деятельности предприятия.

Область применения	Задачи
1.Учет	Создание системы сбора и обработки информации, разработка и поддержание системы ведения внутреннего учета, получение информации о протекании технологических процессов, подбор и разработка методов учета, а так же критериев для оценки деятельности предприятия.
2. Планирование	Формирование и развитие системы комплексного планирования, разработка методов планирования, определение необходимой информации, источников информации и путей ее получения. Служба контроллинга не определяет, что планировать, но разрабатывает технологию планирования. Ответственность за реализацию планов остается в компетенции линейных руководителей.
3. Контроль и регулирование	Разработка методов ведения контроля, определение места его проведения и объем, разрабатываются контрольные документы, определение допустимых отклонений, анализ отклонений и выявление причин их появления, разработка предложений по уменьшению отклонений.
4.Информационно-аналитическое обеспечение	Разработка информационной системы, стандартизация информационных каналов и носителей, выбор методов обработки информации. Система контроллинга должна обеспечивать сбор, обработку и предоставление руководству существенной для принятия решений аналитической информации.
6. Специальных функций и задач	Проведение специальных исследований, определяющих состояние и тенденции развития организации.

В настоящее время на большинстве предприятий либо не знают о службе контроллинга, либо не видят в ней необходимости, считая, что руководители подразделений сами проводящие контроль неплохо с этим справлялись и раньше. В организации службы контроллинга есть как плюсы, так и минусы, которые необходимо знать прежде чем принимать решение о создании этой системы (таблица 2).

Таблица 2 – Плюсы и минусы создания службы конроллинга.

«Плюсы» создания службы контроллинга	«Минусы» создания службы контроллинга
Появится конкретное лицо (контроллер), ответственный за результаты работы и выполнение возложенных обязанностей	При создании службы нужно изменять устоявшуюся организационную структуру управления и объяснять, зачем это необходимо
Информация о финансово–экономическом состоянии предприятия будет сосредоточена в одном месте, и ей всегда можно будет воспользоваться достаточно оперативно	Возникнут проблемы с подразделениями предприятия при изъятии у них отдельных функций. Трудно найти специалиста, который мог бы работать в качестве контроллера
Планы всех подразделений будут лучше скоординированы и проверены на правдоподобность, если этим вопросом будет заниматься одна служба. Снизятся тенденции к изоляции подразделений	Есть опасность чрезмерного усиления влияния службы контроллинга на другие подразделения, что вызовет недовольство в коллективе

Рассмотрим, что из себя представляют данные этапы.

1. Подготовительный этап (изучение текущего состояния предприятия, экспресс–анализ);

2. Этап внедрения контроллинга;

- изменения в системе управления;
- изменения в организационной структуре;
- информационные потоки в системе предприятия;
- персонал и возможные проблемы.

3. Этап автоматизации (в случае необходимости).

Создание службы контроллинга поможет структурировать работу всей организации. Обеспечит упрощение контроля на всех уровнях. Введение автоматизированной системы показателей, позволит сократить как время, так и средства для проведения тех или иных анализов предприятия. В настоящее время существует огромное количество программного обеспечения, которое может прийти на помощь предприятию, желающему внедрить у себя контроллинг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зайцева О.А. и др. Основы менеджмента: Учебно–практическое пособие для вузов / О.А. Зайцева, А.А. Радугин, К.А. Радугин, Рогачева Н.И.; Под ред. А.А. Радугина. – М.: Центр, 2011. – 432с.

2. Золотарёва Е.Л., Конорев К.М. Статегическое управление сельскохозяйственными предприятиями // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2010. – Т. 4. – № 4. – С. 2-4.

3. Иванова Н.Н., Мозгов Н.Н., Герасимов Б.И. Экономический анализ организационных структур промышленного предприятия: Монография / Под науч. ред. Б.И. Герасимова. Тамбов: Издательство Тамбовского гос. техн. ун–та, 2013. – 120с.

4. Иванцов П. И. Управление агропромышленным комплексом. Теория и практика.– М.: 2012. – 430с.

5. Исакова С.П., Лапченко Е.А. Использование информационных технологий в планировании и управлении сельскохозяйственным предприятием // Труды международной научно–технической конференции Энергообеспечение и энергосбережение в сельском хозяйстве. – 2014. – Т. 5.– С. 37- 40.

УДК 658.628

СУЩНОСТЬ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В. Цыганова, студентка
И.О. Утешева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрены различные мнения авторов понятия «товарный ассортимент».

Ключевые слова: ассортимент, товарный ассортимент

На сегодняшний день, в условиях развития рыночных отношений и усиления конкуренции производственным предприятиям необходимо искать новые подходы к осуществлению своей деятельности. Такие подходы должны быть ориентированы на повышение прибыли и конкурентоспособности предприятия. Обеспечение конкурентоспособности и прибыльности предприятия определяется способностью произведенного ассортимента товаров предприятия отвечать текущему потребительскому спросу, как на качественном, так и на количественном уровнях. Поэтому, формирование эффективной ассортиментной политики предприятия является актуальной задачей в современных условиях хозяйствования.

Каждая компания, действующая на рынке с высоким уровнем конкуренции, вынуждена искать различные пути повышения своей конкурентоспособности. Для производственной компании, как привило, одним из основных способов повышения ее конкурентоспособности является регулирование ассортимента продукции компании, в том числе и внедрение на рынок нового продукта, который обладает теми характеристиками, которые интересны для потребителя в данный момент

В связи с этим нам необходимо понимать, что есть товарный ассортимент.

Рассмотрим различные мнения авторов в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ существующих определений понятия «товарный ассортимент».

Автор	Определение
Ф. Котлер [1, с. 253]	Товарный ассортимент – группа товаров, тесно связанных между собой либо в силу схожести их функционирования, либо в силу того, что их продают одним и тем же группам клиентов, или через одни и то же типы торговых заведенный, или в рамках одного и того же диапазона цен
Г. Л. Багиев [2, с. 207]	Ассортимент товаров – совокупность их видов и разновидностей, объединенных по одному или нескольким признакам.
Б. Райзберг [3,с. 21]	Товарный ассортимент – 1) виды товаров, перечень товаров, представленных в магазине, на рынке, в торговой сети; 2) группа однородных товаров, предназначенных для определенного крута покупателей, удовлетворяющих сходные потребности, либо связанных между собой в рамках одного и того же диапазона цен
Л. Балабанова [4]	Товарный ассортимент – это совокупность товаров предприятия, связанных между собой функциональным назначением
Н.Л. Зайцев [5, с. 7]	Товарный ассортимент – одноименная продукция, сгруппированная по определенным при- знакам: качество, марка, размер, сорт и т.п.

И. Швайко [6]	Товарный ассортимент – это совокупность ассортиментных групп, которые тесно связаны между собой
ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения» [7]	Товарный ассортимент – набор товаров, объединённых по какому-либо одному или совокупности признаков

Исходя из анализа многообразия определений «товарного ассортимента», можно утверждать, что ученые по-разному подходят к конкретизации исследуемого определения, общим является то, что это товары, связанные между собой по определенным признакам.

Этимологическая трактовка понятия «ассортимент» состоит в следующем: ассортимент (от франц. assortment – от tassori – подобранный) набор (подбор) товаров по различным видам, наименованиям и назначению.

Общим является подход, который предполагает понимание товарного ассортимента как совокупности товаров, а вот признаки, по которым совокупность формируется, могут быть различными (рис. 1).

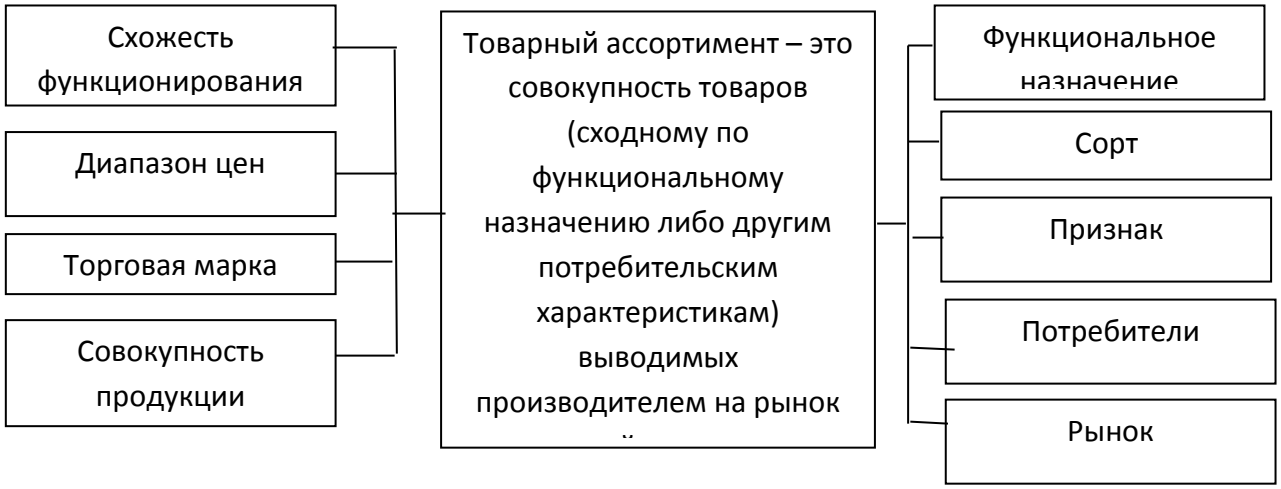


Рисунок 1 – Определение понятия «товарный ассортимент» [8]

Следовательно определение товарного ассортимента включает в себя следующие признаки: схожесть функционирования, диапазон цен, торговая марка, совокупность продукции, функциональное назначение, сорт, признак, потребители, рынок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: учеб. пособие / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2013. – 1056 с.

2. Багиев, Г.Л. Маркетинг: учеб. пособие для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2012. – 557 с.

3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь / Б.А. Райзеберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 471 с.[Электронный ресурс].URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315 (дата обращения: 10.05.2017).

4. Балабанова Л. В. Маркетинг. – Донецк.: ДонДУЕТ., 2012. [Электронный ресурс]. URL: https://uchebnikionline.com/marketing/marketing_pidpriyemstva_-_balabanova_lv/marketing_pidpriyemstva_-_balabanova_lv.htm (дата обращения: 16.12.2016).

5. Зайцев Н. Л. Краткий словарь экономиста / Н.Л Зайцев; 4-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 31с.

6. Егорова М., Швайко И., Логинова Е. Маркетинг./ М. Егорова, И. Швайко, Е. Логинова – М.: ЭКСМО, 2008. [Электронный ресурс] URL: https://www.litmir.me/bd/?b=134056 (дата обращения 16.12.2016)

7. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения (с Изменением N 1) от 1 апреля 2014. [Электронный ресурс] URL: http://docs.cntd.ru/document/1200108793 (дата обращения 16.12.2016).

8. Мажара А.В., Батова Т.Н. Классификация основных показателей товарного ассортимента предприятия/ А.В. Мажара, Т.Н. Батова // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1. [Электронный ресурс] URL: https://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=11981 (дата обращения: 31.05.2017).

УДК 658.628

АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.В. Цыганова, студентка
И.О. Утешева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье проведен анализ ассортимента организации при помощи стандартных инструментов маркетинга.

Ключевые слова: Ассортиментная политика, АВС-анализ, матрица бостонская консалтинговая группа (БКГ)

В современных условиях конкуренции рынок определяет необходимый ему ассортимент, поэтому задачей предприятия является удовлетворить спрос лучше и эффективнее, чем конкуренты. При неоптимальной структуре ассортимента происходит снижение как потенциального, так и реального уровня прибыли, потеря конкурентных позиций на перспективных потребительских и товарных рынках и, как следствие этого, наблюдается снижение экономической устойчивости предприятия [1, с. 91].

Именно поэтому формирование оптимального ассортимента, способствующего оптимизации прибыли, сохранению желаемой прибыли на длительный период времени, очень актуально для предприятий, стремящихся быть конкурентоспособными [2, с. 126].

Наиболее популярными и часто применяемыми в практике деятельности компаний методами анализа ассортимента компании являются следующие:

- Матрица Ансоффа (продукт-рынок);
- Матрица БКГ;
- Метод анализа ассортимента на основе матрицы «конкурентоспособность – стадия жизненного цикла»;
- Метод анализа ассортимента на основе матрицы «рост/доля»
- АВС-анализ ассортимента;
- Метод анализа ассортимента с использованием матрицы «Маркон» и другие [3, с. 27].

Остановимся более подробно на таких методах, как АВС-анализ и Матрице БКГ.

По мнению, Крипак Е.М. целью АВС-анализа является оптимизация ассортимента предприятия. АВС-анализ дает компании ранжирование по количеству проданного товара за определенный период времени. Анализировать можно продажи за дни, за недели, за месяцы, за год. При этом данные для анализа должны быть однородными (одна группа товаров, одни цены продаж) [4, с. 254].

Принцип Парето «20/80» в данном анализе является очень важным. Он также нашел свое отображение в АВС анализе следующим образом: рекомендуемые границы по группам АВС анализа:

1. Группа «А» – 80% продаж, 20% наименований;
2. Группа «В» – 15% продаж, 30% наименований;
3. Группа «С» – 5% продаж, 50% наименований.

Другой метод анализа ассортимента, который на практике применяется достаточно часто – это Матрица БКГ.

Матрица БКГ была разработана экспертами Бостонской консалтинговой группы («Boston Consulting Group), занимающейся управленческим консалтингом, в конце 1960-х годов, под руководством Брюса Хендерсона. Именно этой компании матрица обязана своим названием. Кроме того, матрица Бостонской Консалтинговой Группы стала одним из первых инструментов портфельного анализа [5, с. 38].

Банчева А.А. утверждает, что данная модель имеете практическое значение для компании потому, что она позволяет наглядно увидеть, какие именно товары приносят ей прибыль и являются перспективными, а какие не окупают себя. Это позволяет принимать обоснованные решения по поводу того, стоит ли продолжать производить данный товар или необходимо от него отказаться совсем [6, с. 17].

Проведем АВС-анализ на основании данных АО «Новосибирский мелькомбинат» за 2015 г. (таблица 1).

Таблица 1 – АВС анализ основных видов продукции АО «Новосибирский мелькомбинат» за 2015 г.

№	Наименование	Прибыль, тыс. руб.	Вклад %	Накопительный вклад %	Группа
1	Мука тарная пшеничная высший сорт 50 кг.	41526	38%	38%	A
5	Отруби гранулированные 50 кг.	26124	24%	63%	A
3	Мука тарная пшеничная 1 сорт 50 кг.	22212	21%	83%	B
2	Крупа гречневая мешок 50 кг.	10204	9%	92%	B
6	Мука пшеничная высший сорт упаковка 2 кг.	6523	6%	99%	C
4	Мука пшеничная высший сорт	1600	1%	100%	C
7	Итого	108189	100%		

К группе А относятся следующие виды продукции: мука тарная пшеничная высшего сорта и отруби гранулированные. Данная продукция приносит наибольшую прибыль организации (таблица 1).

К группе В относится мука тарная пшеничная 1 сорта и крупа гречневая. Данная продукция приносит организации стабильный доход.

К группе С относится мука пшеничная высшего сорта в упаковке 2 кг и мука пшеничная высшего сорта. Данный вид продукции наименее важен для организации.

В АО «Новосибирский мелькомбинат» в 2015 г. было проведено маркетинговое исследование, на основе данных которого построим матрицу Бостонской консалтинговой группой (БКГ) (рисунок).

Таблица 2 – Данные для построения матрицы БКГ АО «Новосибирский мелькомбинат» за 2015 г.

Товар	Выручка, тыс. руб.		Объем продаж ключевого конкурента за 2015 г., тыс. руб.	Показатели	
	2014 г.	2015 г.		Темп роста рынка	Относительная доля рынка
Мука пшеничная высший сорт	200503	97381	98564	48,6%	98,8%
Крупа гречневая мешок 50 кг.	-	143400	140500	-	102,1%
Отруби гранулированные 50 кг.	4	90616	81452	2265400,0%	111,3%
Мука тарная пшеничная 1 сорт 50 кг.	1777	101271	110547	5699,0%	91,6%
Мука тарная пшеничная высший сорт 50 кг.	14891	514517	496354	3455,2%	103,7%
Мука пшеничная высший сорт упаковка 2 кг.	1106	62731	71523	5671,9%	87,7%

В 2015 г. сумма выручки от реализации отрубей гранулированных составила 90616 тыс. руб., что на 9164 тыс. руб. больше суммы выручки ключевого конкурента.

Сумма полученной выручки от реализации муки тарной пшеничной высшего сорта в 2015 г. составила 514517 тыс. руб., что на 18163 тыс. руб. больше уровня ключевого конкурента

Рисунок 1 – Матрица БКГ АО «Новосибирский мелькомбинат» за 2015 г.

В категорию «Звезды» попадают следующие виды продукции: мука тарная пшеничная высший сорт и отруби гранулированные. Данная продукция привлекательна и популярна для покупателей, но при этом требует значительные инвестиции.

В категорию «Дикие кошки» входят следующие виды продукции: отруби гранулированные и мука пшеничная высшего сорта в упаковках и мука тарная пшеничная 1 сорта. У данных видов продукции высокий темп роста рынка и малая доля рынка.

В категорию «Дохлые собаки» входит мука пшеничная высшего сорта. У данного вида товара доход от реализации и рентабельность – малы, товар самоокупается, но не более того.

Проанализировав ассортимент продукции АО «Новосибирский мелькомбинат» двумя методами можно сделать вывод о том, что организации следует обратить внимание на муку пшеничную высшего сорта, т.к. она находиться в категории «С» и в категории «Дохлые собаки».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Хасбулатова Б.М. Концептуальные подходы к определению маркетинговой и товарной политики предприятия/ Б.М. Хасбулатова // Теория и практика общественного развития. – 2014.– № 16. – С. 91-97

2. Крипак Е.М. Методы анализа ассортиментной политики производственного предприятия/ Е.М. Крипак // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – № 1. – С. 126-135.

3. Борисов, Н.А. Организация эффективной сбытовой деятельности предприятия/ Н.А. Борисов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №5. – С.23-30

4. Крылова О.В. Методологический подход на основе интеграции ABC и XYZ методов в ассортиментной политике фармацевтической организации/ О.В. Крылова // Вестник Казахского Национального медицинского университета. – 2015. – № 3. – С. 251-258.

УДК 331.108.2/2

ОПЛАТА ТРУДА КАК ОДНА ИЗ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

А.Н. Чайковская, студентка
Е.И. Мочалова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье раскрыта сущность экономических категорий «оплата труда», «заработная плата», определены их основные функции. Выявлено определяющее значение мотивационного механизма в системе оплаты труда, изучена динамика МРОТ в России.

Ключевые слова: Оплата труда, заработная плата, мотивационная и стимулирующая функция, прожиточный минимум, мотивационный механизм, минимальный размер оплаты труда (МРОТ).

На сегодняшний день, одной из актуальных и остро стоящих является проблема оплаты труда, решение которой предопределяет рост материального и физического благополучия персонала хозяйствующих субъектов, а также уровень и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. Начиная с 1992 года оплата труда в сельскохозяйственных организациях продолжает оставаться самой низкой среди отраслей народного хозяйства. К лучшему ситуация начала изменяться с 2013 года, когда в сельском хозяйстве оплата росла быстрее, чем в целом по стране, однако и сегодня она составляет чуть больше 50 % в среднем по экономике.

При этом необходимо отметить, что существующая система оплаты труда на предприятиях Новосибирской области не позволяет должным образом обеспечить достаточный уровень мотивации сотрудников предприятий, что в свою очередь приводит к недостаточной производительности труда. Таким образом, повышение эффективности работы агропромышленного комплекса необходимо рассматривать через призму роста уровня заработной платы персонала посредством экономической заинтересованности сотрудников предприятий.

Исходя из вышеизложенного, целесообразно рассмотреть экономические категории «оплата труда» и «заработная плата» согласно с мнениями различных авторов. Так, Вайсбурд В.А. под термином «оплата труда» понимает «систему отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами» [4].

В соответствии со статьей 129 Трудового кодекса Российской Федерации заработная плата (оплата труда работника) – это «вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, компенсационные выплаты, стимулирующие выплаты, включая доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты» [1].

Так, Волгин Н.А. термин «оплата труда» определяет как важнейшую категорию в системы условий труда [5].

Под «заработной платой» автор А. П. Егоршин понимает «цену рабочей силы, соответствующую стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство рабочей силы, удовлетворяют материальные и духовные потребности работника и членов его семьи [7]. А автор Л. П. Владимирова считает, что «с одной стороны заработная плата – это выплаты работодателя в денежном и натуральном выражении, образующие текущий доход работника, а также отчисления на социальное страхование работника по старости, болезни, при несчастном случае и др. С другой стороны заработная плата – это цена стоимости предметов потребления и услуг, которые обеспечивают воспроизводство трудоспособности работника, удовлетворяющей физические и духовные потребности его и членов его семьи» [6].

Таким образом, между понятиями «оплата труда» и «заработная плата » существуют множество различий, которые делают их в строгом смысле неравноценными. Обычно к оплате труда наемных работников применяется термин «заработная плата», подчеркивая тем самым, что денежное вознаграждение выплачивается: 1) за затраченный труд; 2) за результативность труда. Как правовая категория заработная плата является денежным вознаграждением, которое выплачивается собственником работнику за труд в установленном сторонами трудового договора размере, и в границах, определенных законодательством, социально-партнерскими соглашениями, коллективным и трудовым договорами. Оплата труда зависит не только от результатов труда отдельного работника, но также от результатов труда целого коллектива, т.е. доходности предприятия. В научной литературе подчеркивалось, что заработная плата должна быть заработанной [9].

Основываясь на данных экономической теории относительно существующих функций заработной платы, необходимо выделить основные из них: воспроизводственную, мотивационную, учетную, регулирующую, социальную, распределительную, стимулирующую, ценообразующую, измерительную [10]. Ведущую роль в системе оплаты труда необходимо отдать именно мотивационной и стимулирующей функциям. Автор В.А. Саакян под стимулирующей функцией понимает «направление интересов работников на достижение требуемых результатов труда (большего его количества, более высокого качества и т. д.) за счет обеспечения взаимосвязи размеров вознаграждения и трудового вклада» [11].

Наряду со стимулирующей функцией, мотивационная функция, играет важную роль в системе оплаты труда. Мотивирование персонала осуществляется через действующую на предприятии систему стимулов, которые включают в себя материальные и моральные поощрения. Автор В.И.Трифонова под материальным стимулированием понимает «комплекс различного рода материальных благ, получаемых или присваиваемых персоналом за индивидуальный или групповой вклад в результаты деятельности организации посредством профессионального труда, творческой деятельности и требуемых правил поведения» [12].

Под моральным стимулированием автор А.Я. Кибанова понимает «регулирование поведения работника на основе предметов и явлений, отражающих общественное признание, повышающих престиж работника» [8]

Таким образом, в основе повышения эффективности работы персонала лежит принцип отсутствия уравнительности в оплате труда работников. Уровень заработной платы растет пропорционально качественным и количественным характеристикам работника с учетом квалификации уровня персонала, условиям труда и сложности выполняемых работ. Так, хорошо выполняющий свои функции работник должен получать существенно больше работающего плохо.

Минимальный размер оплаты труда оказывает существенное влияние на размер оплаты в целом, устанавливается и регулируется государством. Согласно статье 1 Федерального закона № 164 от 02.06.2016г. в Российской Федерации с 01 июля 2016 года установлен минимальный размер заработной платы в сумме 7500 рублей в месяц [2]. В начале 2017 г. минимальный размер по-прежнему составляет 7500 рублей. Повышение произойдет с 1 июля 2017 года до 7800 рублей (Федеральный закон от 19.12.2016 № 460-ФЗ).

Но данный показатель не является фиксированным и регионы вправе сами устанавливать минимальный размер оплаты труда исходя из прожиточного минимума населения региона. В этом случае согласно Региональному соглашение о минимальной заработной плате в Новосибирской области от 25 января 2016 г. № 2 в регионе минимальный размер заработной платы составляет 9390 рублей. [3].

Следует отметить, что в сравнении с 2011 годом МРОТ вырос с 4619 рублей (1 июня 2010 г.) до 7500 рублей (1 июля 2016 года), что подтверждается статистическими данными таблицы 1.

Таблица 1– Динамика изменения МРОТ в России.

Срок, с которого установлен минимальный размер оплаты труда	Сумма минимального размера оплаты труда (руб., в месяц)	Нормативный акт, установивший минимальный размер оплаты труда
с 1 июля 2016 г.	7500	Закон от 2 июня 2016 года № 164-ФЗ
с 1 января 2016 г.	6204	ст. 1 ФЗ от 14.12.2015 № 376-ФЗ
с 1 января 2015 г.	5965	ст. 1 ФЗ от 01.12.2014 г.№ 408ФЗ
с 1 января 2014 г.	5554	ст. 1 ФЗ от 2.12.2013 № 336-ФЗ
с 1 января 2013 г.	5205	ст. 1 ФЗ от 03.12.2012 № 232-ФЗ
с 1 июня 2011 г.	4611	ст. 1 ФЗ от 01.06.2011 № 106-ФЗ
с 1 июля 2000 г.	132 руб.	ст.1 ФЗ от 19.06.2000 N 82-ФЗ

Однако, несмотря на значительный рост уровня заработной платы в России, установленный МРОТ на сегодняшний день не является достаточным и мало соответствует потребностям населения. Принимая во внимание мировой опыт развития современных экономических систем, следует отметить, что Россия вместе с Китаем занимают одно из последних мест.

Оплата труда – система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами и трудовыми договорами . Кроме того, необходимо выделить, что оплата труда является одной из функций управления персоналом, которая предопределяет рост заинтересованности кадров предприятия в дальнейшей высокопроизводительной работе посредством выплаты заработной платы, премий, вознаграждений, надбавок. В каждой организации имеются проблемы характерные для

данной сферы: установленный низкий уровень минимальной заработной платы и как следствие невысокая заработная плата в целом, существенное различие в оплате руководителей и основных работников и др. А хорошо отлаженная система оплаты труда предопределяет повышение производительности труда работников, включая материальное и моральное благополучие персонала, тем самым способствует улучшению эффективности работы каждой организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 13.07.2015)

2. О внесении изменения в статью 1 ФЗ № 164 от 02.06.2016 г. «О минимальном размере оплаты труда».

3. Региональное соглашение о минимальной заработной плате в Новосибирской области от 25 января 2016 г. № 2

4.Вайсбурд В.А. Экономика труда : учеб. пособие / В. А. Вайсбурд. — М.: Издательство «ОмегаЛ», 2011. — 376 с. — (Высшее экономическое образование)

5.Волгин Н.А. Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба: Анализ, проблемы, решения. - М.: Экзамен, 2004 г. - 222 с.

6. Владимирова Л. П. Экономика труда: Учеб. пособие.- 2-е изд., перераб. и доп.-М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2002 г.-300с.

7.Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: Учебное пособие. Н.Новгород:НИМБ,2003.-320с

УДК 631:637.1 (571.14)

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В ООО «АЛЕКСАНДРОВСКОЕ»

А.Н.Чайковская, студентка
Е.И.Мочалова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье обосновывается возможность повышения экономической эффективности производства молока на основе совершенствования материального стимулирования операторов машинного доения , а именно, внедрение оплаты труда от валового дохода на примере ООО «Александровское».

Ключевые слова: Оплата труда от валового дохода ,материальное стимулирование, экономическая эффективность.

Основной целью предприятия, работающего в условиях рыночной экономики, является производство и реализация конкурентоспособной продукции, работ, услуг и получение прибыли. Прибыль является главным показателем деятельности хозяйства, так как только на основе прибыли и устойчивого финансового положения можно обеспечить расширенное воспроизводство предприятия, внедрение передовых энергосберегающих технологий и увеличить доходы работника.

Необходимо учитывать, что основным источником доходов работников предприятия является заработная плата, а источником покрытия расходов по заработной плате работников – денежные средства, полученные от реализации качественной конкурентоспособной продукции и от снижения издержек на ее производство. В реализации этой задачи важную роль призвана сыграть система материального стимулирования труда, которая бы повышала материальную заинтересованность работников хозяйства в росте объемов производства сельскохозяйственной продукции и рациональном использовании материальных и трудовых ресурсов, а, следовательно, увеличении доходов хозяйства [1].

Этим требованиям в большей мере соответствует система материального стимулирования от валового дохода. Система оплаты труда от валового дохода не является нововведением, так как она начала применяться еще в 80-х годах. И хотя данная система оплаты труда является наиболее простой и доступной для понимания всем работникам коллектива, в настоящее время она применяется очень редко [4].

Рассмотрим оплату труда от валового дохода применительно к работникам молочного скотоводства в ООО «Александровское».

В организации на данный момент применяется повременная система оплаты труда. Повременная заработная плата — это форма оплаты труда наёмного работника, при которой заработок зависит от количества фактически отработанного времени с учётом квалификации работника и условий труда [2]. Главный минус повременной формы оплаты труда является то, что должностной оклад или тарифная ставка не в состоянии учесть различия в объемах работ, выполненных работниками одной профессии и квалификации. Такие различия обусловлены разным уровнем производительности труда, что является одним из существенных факторов повышения экономической эффективности.

Валовой доход для оплаты труда работников хозяйства рассчитывается как разница между стоимостью произведенной продукции и затратами на ее производство [3].

Стоимость произведенной продукции рассчитывается исходя из нормы производства в натуре и средней фактической цены реализации.

Таблица 1– Расчет нормы производства на перспективу.

Показатели	2015 г.	2016 г. (факт)	План на 2017 г.
Поголовье, гол	400	400	400
Надой на 1 корову, ц	21,48	24,23	25,5
Валовой надой, ц	8590	9692	10200

Плановую продуктивность коров на перспективу возьмем на 5 %, выше фактического уровня за последний год.

Объем производства устанавливается в хозяйстве исходя из уровня продуктивности животных, достигнутого за предшествующие 2-3 года с учетом плана.

Валовой надой плановый = 400 гол. * 25,5 ц. = 10200 ц.

Количество телят = 120 гол.

Далее рассчитывается перевод телят в условное молоко, используя коэффициент перевода: 120 гол. * 1,5 = 180 ц.

Таким образом, общее количество молока составит 10200 ц. + 180 ц. = 10380 ц.

Цена реализации составляет 950,5 рублей за ц.

Стоимость произведенной продукции равна 15600 ц * 950,5 руб. = 9962 тыс. руб.

Следующим шагом является расчет материальных затрат. В материальные затраты включаются: затраты на корма , электроэнергию , содержание основных средств. Общая сумма затрат составит 6598 тыс.руб.

Тарифный фонд заработной платы в молочном скотоводстве определяется исходя из нормативной численности работников, рассчитанной по технически обоснованным нормам обслуживания, профессионального состава животноводов и соответствующих тарифных ставок. Выплаты за стаж работы и отпускные в расчетный фонд оплаты труда не включаются [3].

Годовой тарифный фонд (ГТФ) работников бригады представлен в таблице 2.

Таблица 2– Годовой тарифный фонд (ГТФ) работников бригады.

Показатель	Сумма, тыс. руб
ГТФ доярок	205720
ГТФ бригадира	22126
ГТФ осеменатора	31596

Таким образом, всего тарифный фонд заработной платы всех работников за год составит 259,4 тыс.руб.

Следующий шаг это расчет расценки от полученного валового дохода. Ее определяют по формуле: Р = ФО / (ВП – З) , где

Р – расценка валового дохода или норматив в %;

ФО – фонд оплаты труда, руб;

ВП – стоимость валовой продукции, руб;

З – затраты на производство продукции, руб.

Подставив полученные выше значения, получаем :

Р = 259,4 тыс. руб. / (9962 тыс.руб. – 6598 тыс.руб.) * 100 =7,71 руб

До окончательного расчета по итогам работы за год работникам хозяйства выплачивается аванс. Предлагается сдельная система авансирования (за 1 центнер произведенной продукции). А по результатам года с работниками бригады производится окончательный расчет за полученный валовой доход по установленным расценкам (нормативам). Из причитающегося подразделению фонда оплаты труда исключается выплаченный в течение года аванс и заработная плата привлеченных работников. Разность составляет суммы оплаты за полученный валовой доход, которая распределяется между постоянными работниками в зависимости от трудового вклада указанных категорий работников в конечные результаты и в дальнейшем распределяется между работниками пропорционально начисленному авансу с применением коэффициента трудового участия (КТУ).

Определим, как может измениться аккордный фонд оплаты труда работником при увеличении продуктивности и снижении величины затрат.

Для этого находим индекс физического объема:

Ipq =(p1-q1) * P/(p0- q1) *P,

где p1 и p0 - стоимость валовой продукции фактическая и увеличенная соответственно (тыс. руб);

q1 – величина затрат фактическая (тыс. руб);

Р – расценка валового дохода.

Ipq = (9213 тыс.руб. – 6598 тыс.руб.) * 7,71 руб. / (9962 тыс. руб. – 6598 тыс.руб.) * 7,71 руб. * = 0,77 40245 51772 =0,77

При увеличении объема производства увеличивается фонд оплаты труда на 77%.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что при оплате труда в зависимости от валового дохода величина оплаты зависит от количества и качества произведенной продукции.

Далее следует рассчитать экономическую эффективность производства молока после внедрения мероприятия.

Таблица 3– Экономическая эффективность производства молока в перспективе.

Показатели	2016 г. (факт)	2017 г. (план)
Валовое производство молока, ц	9692	10200
Затраты труда, тыс. чел-час.	17	17
Трудоёмкость производства молока, чел-час/ц	1,75	1,67
Себестоимость реализованного молока, тыс. руб.	6300	6550
Средняя цена реализации 1 ц молока, руб.	945	950,5
Выручено от реализации молока, тыс. руб.	9213	9962
Прибыль от реализации молока	2913	3412

Можно сказать, что экономическая эффективность производства молока при применении оплаты труда от валового дохода для операторов машинного доения , позволит увеличить выручку от реализации молока на 749 тыс. рублей , прибыль на 499 тыс.руб. При

неизменных затратах труда трудоемкость производства снизится на 0,08 чел.-час. на 1 ц. Цена реализации и себестоимость рассчитана исходя из инфляции в пределах 10%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Водяников В.Т. Организация и управление производством на сельскохозяйственных предприятиях/В.Т. Водянников, А.И.Лысюк, Н.Е.Зимин и др. – М.: Изд-во «КолосС», Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2008. – 506с.

2.Евсеева Т.Р. «Организация и виды материального стимулирования работников», 2001 г. Том 1, стр.65

3.Сазонов С.Н. Чупеев В.А. Оплата труда в сельском хозяйстве: Справочник. - М.: Колос, 1984. - 269 с.

4.Трикоз, Р.С., Зверев, В.А., Зверев, А.В. Варианты выбора система оплаты труда в реформируемых сельскохозяй- ственных отраслях // АПК: экономика, управление. – 2001. – № 8. – с. 39-47.

УДК 631.14.633

АНАЛИЗ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА РАЗВИТЫХ СТРАН

С.В. Шевелева, студентка
А.Ю. Андронов, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются четыре лидирующие страны в отрасли растениеводства. Проведён SWOT-анализ выявлены слабые и сильные стороны, возможности и угрозы отрасли растениеводства в этих странах.

Ключевые слова: растениеводство, агропроизводство, SWOT-анализ, сильные и слабые стороны, возможности, угрозы.

В настоящее время сельское хозяйство является одной из самых важных отраслей экономики любой страны. Сельское хозяйство делится на две отрасли – растениеводство и животноводство. Растениеводство обеспечивает человека важными продуктами питания в особенности зерном. Зерно необходимо при производстве хлеба, для питания животных. Выращивание и продажа зерна – важная часть сельского хозяйства. В статье рассматриваются четыре лидирующие страны в отрасли растениеводства – это Китай, Индия, Бразилия и США.

По количеству продукции сельское хозяйство Китая является крупнейшим в мире и занимает первое место. Основной проблемой сельского хозяйства в Китае является ограниченность земельными и водными ресурсами, в соотношении с количеством жителей страны [1, с. 6]. К высокопродуктивному в Китае можно отнести только 21% всей площади. Расположены они на северо-востоке страны, эти районы характеризуются наиболее благоприятными условиями для растениеводства, такими, как продолжительный вегетативный период, высокие температуры, обильные осадки. Все это позволяет выращивать 2-3 урожая в год.

Сельскому хозяйству страны традиционно присуще растениеводческая, прежде всего зерновая направленность, а главными продовольственными культурами растениеводства являются рис, пшеница, кукуруза, гаолян, просо, клубнеплоды и соя [2, с. 62].

Урожайность во многом достигла предела, поскольку в Китае активно применяется практика смешанных и уплотненных посевов, а также выращиваются генно-модифицированные сорта сельскохозяйственных культур. Данные технологии связаны с использованием значительного количества удобрений, пестицидов и нагрузкой на системы ирригации, а оборотной стороной этого стало истощение плодородных земель и водных ресурсов [1, с. 7]. Около 20% посевных площадей занято рисом, на его долю приходится

примерно половина всего сбора в стране. Основные рисоводческие районы находятся южнее реки Хуанхе. Пшеница вторая по назначению зерновая культура в стране. К настоящему моменту ни в одной стане мира не собираются такие высокие урожаи пшеницы как в Китае.

В целом, успех отрасли был обеспечен высоким урожаем зерновых (495 млн. т. зерна в 2005 г. – наибольший в истории уровень производства). Кроме того, увеличился сбор хлопка и масличных культур. КНР и сейчас остается лидером в мире по производству зерна, хлопка и масличных культур [2, с. 63]. Кроме того, с древних времен Китай известен в мире как крупный производитель различных сортов чая.

Сельское хозяйство Индии играет огромную роль в мировой и национальной экономике. Оно занимает второе место после китайского по объему производства, что составляет 12% стоимости продукции мирового сельского хозяйства [3, с 132].

Земельный фонд страны характеризуется большой распаханностью (более 50% площади страны), 85% посевных площадей занимают продовольственные культуры. Индия достигла гигантского прогресса в производстве продуктов питания. Но вследствие серьезного истощения питательных элементов, плодородия почвы снизилось, и стала остро восприниматься необходимость применения органических удобрений.

Основная часть посевных площадей занята под продовольственные культуры: рис, пшеницу, кукурузу и др. Главные технические культуры Индии - хлопчатник, джут, чай, сахарный тростник, табак, масличные (рапс, арахис и др.). Выращивают также каучуконосы, кокосовую пальму, бананы, ананасы, манго, цитрусовые, пряности и специи.

Индия является ведущим в мире производителем сахарного тростника и хлопка. Сахарный тростник выращивают в основном в долине Ганга. Хлопок – в Западной Индии. Особо качественные длинноволокнистые сорта хлопка произрастают на орошаемых землях Пенджаба [3].

По масштабам сельскохозяйственного производства Бразилия находится в тройке мировых лидеров. Так как поставляет на мировой рынок около 6% всей сельскохозяйственной продукции планеты. Аграрный сектор вносит существенный вклад в торговый баланс страны. Доход от продажи сельскохозяйственной продукции в среднем составляет 86 млрд долл. США, т.е. 36% от всей экспортной продукции, что безусловно, сделало Бразилию одним из лидирующих игроков на международном рынке. По экспорту сахара, апельсинов, кофе и ананасов бразильцы - уже чемпионы мира.

Огромные перспективы развития в стране имеет лесное хозяйство. Но этот ресурс пока освоен слабо: все сводится к сбору каучука и орехов. Хотя для сохранности лесов Амазонки это несомненный плюс. В последние годы Бразилия собирает не менее 600 миллионов тонн тростника ежегодно. Этот показатель является рекордным в мире. Из зерновых больше всего в стране почитается кукуруза: в год здесь собирают по два урожая этой полезной культуры. Пшеница в Бразилии предназначена в основном для пищевого использования и составляет 95% от общего потребления.

Расширение культивируемых земель и применение современных технологий в данном секторе способствовали увеличению объема продукции. Так же Бразилия является одним из главных производителей фруктов, наиболее важным фруктом с точки зрения производства является - ананас. Следует отметить, что ни в одной стране мира сельское хозяйство не развивалось за последние два десятилетия так стремительно, как в Бразилии, несмотря на несколько неурожайных лет [4, с. 4-23].

По развитию сельскохозяйственного производства США занимает почетное четвертое место. Развитие сельского хозяйства США характеризуется значительным ростом агропроизводства, увлечением доходов фермеров, систематическим расширением экспорта сельскохозяйственной продукции [5, с. 12]. Сельское хозяйство США не только обеспечивает потребности населения в основных продуктах питания и сырье, за исключением некоторых культур, выращиваемых в тропическом поясе (таких, как кофе, какао, бананы), но и дает большие экспортные излишки. По вывозу продукции сельского хозяйства США стоят на первом месте в мире, давая свыше 15% его (по стоимости). Особенно велика их доля в мировой торговле важнейшими продовольственными и кормовыми культурами – пшеницей, кукурузой, соей, а также фруктами. Характерной

особенностью американского сельского хозяйства является специализация его по экономическим районам, создание отдельных специализированных зон, например кукурузного пояса (штаты Среднего запада), пшеничного пояса (штаты Великих равнин) и т.д. Каждый район специализирован на производстве одного или нескольких продуктов.[6, с 147]. Вывоз с/х продуктов из США в несколько раз превосходит их ввоз. Для сельского хозяйства США характерны высокий и притом всевозрастающий уровень развития капиталистических отношений, резко выраженный товарный характер производства, высокая производительность труда, очень сильная порайонная специализация. Все они связаны с благоприятными природными условиями и особенностями социально-исторического развития [6, с. 149].

По представленным характеристикам четырех ведущих стран мира в развитие растениеводства, был проведен SWOT-анализ, представленный в таблице 1.

Таким образом, можно сказать, что Китай, Индия, Бразилия и США являются странами с самым большим экономическим потенциалом в мире. Проведенный выше анализ показал, что анализируемые страны имеют множество как сильных, так и слабых сторон. Видно, что основную угрозу для стран представляет нехватка земельных ресурсов. Это подводит страны к опасности потерять продовольственную независимость.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Трофимов Н.А. Особенности развития сельского хозяйства в Китае. [Электронный ресурс]. – Наука за рубежом — 2014 — №29 — С. 22. — Режим доступа (дата обращения 12.05.2017): http://www.issras.ru/global_science_review/Nauka_za_rubejom_n29.pdf

2. Потаев В.С. Сельское хозяйство Китая: реформы, состояние и перспективы// Вестник бурятского государственного университета // Экономика и менеджмент — 2014 — №3 — С.59-64.

3. Усманова И.Х., Боровикова О.А. Особенности концентрации сельскохозяйственного производства Индии// География и геоэкология на службе науки и инновационного образования — Красноярск: — 2014 — С.132-135.

4. Дорогокупец В.С. Перспективы развития аграрного сектора Бразилии [Электронный ресурс]. – Наука за рубежом — 2015 — №45 — С. 34. — Режим доступа (дата обращения 12.05.2017): http://www.issras.ru/global_science_review/Nauka_za_rubejom_n45.pdf

5. Дейнеко В.И. Сельское хозяйство и аграрная политика США // Экономика сельского хозяйства России — М.: — 2006 — №9 — С.12-13.

6. Папцов А.Г. Современные направления размещения и специализации сельского хозяйства США // Состояние и перспективы развития АПК — Пенза: — 2014 — С.145-156.

Таблица 1 – Результаты SWOT-анализа ведущих стран по сельскому хозяйству отрасли растениеводства.

Китай		Индия	
Сильные стороны	Слабые стороны	Сильные стороны	Слабые стороны
1. По производству продукции является лидирующим в мире. 2. Разнообразные климатические условия позволяют выращивать множество с-х культур, в основном зерновых. 3. Большое кол-во высокопродуктивных земель. 4. Лидирует по объему экспорта и размерах импорта.	1. Ограничение в расширении земельного фонда хозяйства. 2.Быстрое загрязнение земли пестицидами. 3. Не справляется с большим ростом численности населения страны. 4. Нехватка пресной воды.	1. Из-за климатических условий растениеводство развивается круглогодично. 2.Хорошая ресурсная и сырьевая база. 3. Огромные посевные площади.	1.Малое кол-во современных фермерских хозяйств 2.Недостаток хранилищ для сельхоз производства. 3. Недостаточно используется механизация и применяются удобрения. 4. Демографическое давление. 5.Истощение почв. 6. Несправедливое распределение воды.
Возможность	Угрозы	Возможность	Угрозы
1. Увеличение бюджетной поддержки фермеров. 2. Существенно вырастет импорт масличной продукции.	1. Снижение уровня урожайности. 2.Уменьшение производства хлопка, в связи с сокращением площади плантации.	1.Увелечение экспорта страны. 2.Улучшение доступа к активам и устойчивое использование природных ресурсов. 3. Улучшение компьютеризации учета земель.	1. Высокая конкуренция с Китаем. 2.Введение более строгих ограничений на аренду земли.

Бразилия		США	
Сильные стороны	Слабые стороны	Сильные стороны	Слабые стороны
1. По объему ВВП входит в 10 крупнейших стран мира. 2. 1 место в мире занимает по экспорту кофе, бананов, сахарного тростника и т.д. 3.Выращивание всех разновидностей фруктов.	1.Эрозия почв 2. Всего занято 20% рабочей силы. 3.Маленький срок хранения продукции.	1.Экспорт занимает 3 место в мире. 2.Более 2,5 млн частных ферм. 3. Благоприятные климатические условия.	1. Доля сельского хозяйства ВНП постепенно понижается. 2. Недостаток рабочей силы.
Возможность	Угрозы	Возможность	Угрозы
1. Рост объемов производства продукции 2. Повышение товарности продукции 3. Повышение эффективности посевных и уборочных работ.	1. Снижение кол-ва обрабатываемых площадей. 2. Наиболее высокая спекуляция земельных участков.	1. Более эффективное пользование сельскохозяйственной техники. 2. Рост информационных и коммуникационных технологий в организации производства и выхода на рынок.	1. Сокращение размеров машинно-тракторного парка. 2. Удлинение сроков уборки урожая.

УДК 658.14/.17

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

М.А. Шевченко, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Целью статьи является рассмотрение основ оценки финансового состояния организации, сущности финансового анализа, целей и задач, рассмотрение показателей и направлений, характеризующих финансовое состояние, описание ряда особенностей которые необходимо учитывать при проведении анализа организаций сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовый анализ, экономический анализ, финансовое состояние сельскохозяйственной отрасли.

Подъем сельского хозяйства является приоритетным направлением экономического развития страны. Для эффективной работы сельскохозяйственных предприятий необходимо осуществлять эффективный финансовый менеджмент, основанный на качественном финансовом анализе, с целью предотвращения кризисных ситуаций.

Финансовый анализ может быть применен не только для инструмента оценки уже достигнутого уровня стабильности экономического состояния, а так же для оценки изменений этого уровня под воздействием технико-финансовых причин. [2, с. 16].

Экономический анализ является инструментом для исследования управленческих решений, направленных на улучшение экономического состояния компании, при помощи составления прогнозного баланса, а так же для оценки деловых качеств руководителей компании, экономических служб и специалистов. [4, с. 17].

Сущность финансового анализа постоянно меняется и усовершенствуется под влиянием рыночной экономики, увеличение воздействия факторов риска и неопределенности на итоге хозяйственной деятельности. Контрольная функция отходит на второй план, главный акцент делается на обоснование управленческих решений , а так же направлений возможного капиталовложения денежных средств и оценке их рационального использования. [6, с. 21].

Расширение инструмента экономического анализа происходит при помощи новейших приемов и способов, которые позволяют принимать во внимание такие причины, как кратковременная ценность денежных средств, неясность и риск, воздействие инфляции. [5, с. 44].

Целью анализа финансового состояния является выявление и оценка тенденции развития финансовых процессов компании.

Основная задача анализа финансового состояния заключается в своевременном выявлении и устранении недостатков финансовой деятельности, нахождении путей улучшения финансового состояния и его платежеспособности.

Понятие финансового состояния включает в себя систему показателей, с помощью которых можно оценить наличие, размещение и использование финансовых ресурсов компании. Финансовое состояние − это итог взаимодействия всех составляющих системы финансовых отношений предприятия, в результате чего оно оценивается при помощи всей совокупности хозяйственных факторов.

Для проведения анализа основным источником информации является бухгалтерская (финансовая) отчетность. Существует множество методик проведения экономического анализа. Всех их объединяют такие стандартные методы, как вертикальный, горизонтальный и коэффициентный анализ.

Разность в этапах проведения анализа финансового состояния предприятия, является основным различаем методик разных авторов.

Существует ряд показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Все эти показатели условно можно разделить на группы. К ним относятся: Коэффициенты ликвидности, коэффициенты устойчивости, коэффициенты рентабельности и коэффициенты деловой активности. [1, с. 63].

Так же существуют основные направления анализа и показатели финансового состояния, которые оказывают непосредственное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия:

-горизонтальный и вертикальный анализ активов и пассивов предприятия;

-анализ финансовой устойчивости предприятия;

-анализ ликвидности и платежеспособности предприятия;

-анализ рентабельности деятельности;

-анализ деловой активности. [3, с. 17].

Несмотря на наличие значительного количества методов дающих возможность предсказать финансовую несостоятельность организации с той или иной степенью вероятности, ни один из них не способен претендовать на пользование в качестве универсального метода.

В современных условиях огромное внимание уделяется проблемам управления финансовым состоянием сельскохозяйственной отрасли, а также проблемным вопросам относительно банкротства предприятий разных отраслей и сфер деятельности. В целях недопущения возможности попасть в кризисную ситуацию, предприятия различных сфер деятельности систематически проводят анализ финансового состояния и формируют комплексы мероприятий, направленных на предотвращение возможного банкротства.

При оценке финансового состояния предприятия необходимо учитывать такие характерные особенности предприятий сельскохозяйственного комплекса:

− главная черта производства − цикличность. При этом продолжительность цикла в нормальных условиях, учитывая специфику сельскохозяйственной отрасли (животноводство, растениеводство) может иметь колебания от 3 месяцев до 1,5 лет и абсолютно не подлежит сокращению;

− яркая выраженность сезонности характера производства;

− необходимость применения различной техники, которая в целом в течение года используется короткое время, однако существенным образом отражается на себестоимости продукции. Аналогичная потребность возникает и при использовании хранилищ;

− те средства, что были затрачены, могут быть возвращены только после окончания полного цикла сельскохозяйственного производства;

− нежелательное применение узкой внутриотраслевой специализации. Самым оптимальным является комбинирование отраслей животноводства и растениеводства. Благодаря этому достигается наиболее полное использование ресурсов, когда побочные продукты одного вида производства находят свое применение в другом.;

− основное средство производства предприятий сельскохозяйственного комплекса выступает земля, которая имеет большой пространственный разброс, который позволяет увеличить транспортные затраты и отдаляет непосредственно производственную сферу от рынков сбыта сельскохозяйственной продукции;

− один из объектов производства выступают живые организмы. Их воспроизводство подчиняется, как правило, естественным природным законам, которые зачастую не подвластны человеку. В этой связи в процессе производства присутствует большой элемент случайности.

Финансовое состояние предприятия является важной характеристикой его деятельности. Определяет конкурентоспособность и возможность в деловом сотрудничестве. Является гарантом успешной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверина, О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова, Н.И. Лушенкова. - М.: КноРус, 2012. - 432 с.

2. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 366 с.

3. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник/ Л.В.Донцова - М.: ДиС., 2015. – 368 с.

4. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.,В Ковалев, О.Н.Волкова – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015.-510 с.

5. Мазурова И.И., Белозерова Н.П. Анализ финансовой отчетности коммерческой организации: учебное пособие / И.И.Мазурова, Н.П. Белозерова – СПб.: СПбГУЭФ, 2012.- 376 с.

УДК 631. 16: 636. 5

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «КУЗБАССКИЙ БРОЙЛЕР»)

М.А. Шевченко, студентка
И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Целью статьи является рассмотрение основ оценки финансовой состояния устойчивости, проведение анализа финансовой устойчивости на премере сельскохозяйственной организации ООО «Кузбасский бройлер».

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, типы финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость организации характеризуется способностью организации функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующей его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в пределах допустимого уровня риска [2, с.95].

Финансовое состояние предприятия может быть, устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Устойчивым финансовым состоянием организации характеризуется способность полностью и в срок производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, без серьёзных последствий переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность, отсутствие этих качеств свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии организации [4, с. 53].

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятию необходимо не только обладать гибкой структурой капитала, а так же уметь организовывать движение финансовых ресурсов, для достижения постоянного превышения доходов над расходами с целью создания условий для сохранения платежеспособности и самовоспроизводства.

Анализ финансовой устойчивости предприятия – результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, содержащий всю необходимую информацию для инвестора, и отражающий способность предприятия отвечать по своим задолженностям и обязательствам, а так же наращивать свой экономический потенциал [1, с. 144-148].

Финансовая устойчивость организации тесно связана с перспективной его платежеспособности. Ее анализ на определенную дату дает возможность выяснить, верно

ли данное предприятие управляло своими финансовыми ресурсами за анализируемый период, предшествующий этой дате.

Важно отметить, что состояние финансовых ресурсов должно соответствовать определенным требованиям рынка и отвечать потребностям развития субъекта хозяйствования, потому как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств, для развития производства. Избыточная финансовая устойчивость, препятствует развитию, тем самым отягощая расходы субъекта хозяйствования избыточными запасами и резервами. Суть финансовой устойчивости может быть определена рациональным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов [7, с. 289].

Выделяют 4 типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость предприятия. Свидетельствует о том, что все запасы и затраты предприятия покрываются за счет собственных оборотных средств. М = {1; 1; 1}.

2. Нормальная устойчивость финансового состояния. Предполагает, что предприятия для покрытия запасов и затрат использует как собственные, так и привлеченные средства. М = {0; 1; 1}.

3. Неустойчивое финансовое состояние. Представляет собой ситуацию, когда для покрытия запасов и затрат предприятие вынужденно привлекать дополнительные источники, не являющиеся обоснованными. М ={0; 0; 1}.

4. Кризисное финансовое состояние. Определяет предприятие как неплатежеспособное, находящееся на грани банкротства. М = {0; 0; 0}[5, с. 97-99] .

В качестве объекта исследования выбрана организация, которая входит в производственный холдинг и относится к группе компаний по производству мяса бройлеров ООО «Кузбасский бройлер». Источником информации для изучения показателей финансовой устойчивости послужили финансовые отчеты компании за 2012 – 2016 гг.

Таблица 1 − Анализ финансовой устойчивости ООО «Кузбасский бройлер».

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Источники собственных средств, тыс. руб.	287822	342015	587029	886845	1016851
2. Внеоборотные активы, тыс. руб.	2451	3380	33811	51589	118053
3. Наличие собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат, тыс. руб.	285371	338635	553218	835256	898798
4.Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	–	–	–	–	–
5.Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	285371	338635	553218	835256	898798
6 Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	152851	197182	299333	279555	539309
7 Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	43822	535817	852551	1114811	1438107
8.Величина запасов и затрат, тыс. руб.	177751	198254	273428	316973	314368
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных	107620	140381	279790	518283	584430

средств для формирования запасов и затрат, тыс. руб.					
10 Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	107620	140381	279790	518283	584430
11 Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	260471	337563	579123	797838	1123739
Тип финансовой ситуации ({+, +, +} - абсолютная фин. уст.; {-, +, +} - нормальная фин.уст.; {-, -, +} - предкризисное фин.сост.; {-, -, -,} - кризисное фин.сост.)	{+, +, +}	{+,+, +}	{+, +, +}	{+,+, +}	{+,+, +}

На основе анализа можно сделать вывод, что у ООО «Кузбасский бройлер» абсолютная устойчивость финансового состояния Такой тип финансовой устойчивости характеризуется тем, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами, т.е. организация не зависит от внешних кредиторов, отсутствием неплатежей и причин их возникновения, отсутствием нарушений внутренней и внешней финансовой дисциплины

Анализ финансового состояния организации необходимо проводить не только при наблюдении экономических затруднений, но и для предвидения экономических трудностей, с целью их недопущения. Необходимо отслеживать динамику внеоборотных и оборотных активов, собственного и заемного капитала. Для реализации своей деятельности, каждому предприятию нужно всегда наблюдать за модификациями финансового состояния. Финансовое состояние предприятия представляет собой финансовую конкурентоспособность, способность использовать финансовые ресурсы и капитала [3, с. 97; 6, с. 84-85].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Иванов И.Н. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник - М.: НИЦ Инфра- М, 2013. - 348 с.

2. Казакова Н.А. Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предприн.: Учебник - 2 изд., доп. и перераб. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.-261с.

3. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошевая. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 288 с.

4. Кислица, А.Я. Экономический анализ [Текст]: Учебное пособие / А.Я. Кислица, И.М. Мягких; Европейский университет. - М .: Изд-во Европейского университета, 2014. - 171 с. ISBN 966-785-452-1.

5. Концевой Г.Р. Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости организации / Г.Р. Концевой, Р.А. Алборов // Вестн. Ижевской гос. сельскохозяйственной академии. – 2013. - № 4. – С. 97-99.

6.Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 237 с.

7.Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: краткий курс: учеб. пособ. М.: ЮНИТИ, 2012. 365 с.

УДК 631.162

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ЕЁ ФОРМИРУЮЩИХ(НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» ЧЕРЕПАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

А.В. Шелепова, студентка
Г.В.Исаева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются способ факторного анализа, при котором определяются факторы, оказывающие влияющие на процесс формирование прибыли в организации.

Ключевые слова: Прибыль, факторный анализ, формирование прибыли.

Прибылью, в широком смысле, определяют конечный результат деятельности организации, который отражается в бухгалтерской отчетности и дает возможность оценить его с точки зрения эффективности.

Основываясь на множестве понятий, возможно сформулировать определение прибыли как базового показателя эффективности деятельности организации (предприятия).

Базовая прибыль – основной показатель эффективности хозяйственной деятельности организации (предприятия), в основе которого лежит определение разницы между полученным доходом и суммой затрачиваемых расходов с учетом факторов, влияющих на их формирование.

Оценка показателей прибыли и определение факторов, которые влияют на ее формирование, будет рассматриваться на примере ЗАО «Крутишинское» Черепановского района Новосибирской области.

В таблице 1 приведены показатели из отчета о финансовых результатах в динамике за 5 лет.

Таблица 1 – Прибыль ЗАО «Крутишинское» за 2011-2015 гг., тыс. руб.

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп изменения 2016 г. в % к 2012 г.
Выручка	150282	140843	160426	202996	239820	159,6
Валовая прибыль	4908	1099	26120	37512	62233	1268,0
Прибыль до налогообложения	12114	27996	30844	42877	64762	534,6
Чистая прибыль	11810	27995	30842	42855	64752	548,3

Для наглядного представления результатов обратимся к рисунку 1.

Рисунок 1 – Динамика финансового результата ЗАО «Крутишинское».

Приведенные данные свидетельствуют о росте показателей прибыли за период 2012-2016 гг. Выручка от реализации в 2016 г. составила 23980 тыс. руб., что на 59,6 % выше уровня 2012 г. Увеличение себестоимости и выручки от реализации принесло изменение валовой прибыли – в 2016 г. показатель равен 62233 тыс. руб. против 4908 тыс. руб. в 2012 г. За счет получения прочих доходов, а также выплаты процентов и прочих расходов, прибыль до налооблажения в 2016 г. составила 64762 тыс. руб., что в динамике показывает увеличение более, чем в 4 раза.

Для более углубленного анализа прибыли от продаж ЗАО «Крутишинское», необходимо провести факторный анализ, позволяющий выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на формирование данного показателя и выявить резервы улучшения показателя в перспективе.

В целом показатель прибыли от продаж определяется как разность между выручкой от реализации и полной себестоимости продукции. В экономической теории выделяют следующие факторы, оказывающие влияние на прибыль от продаж: объем полученной выручки, уровень цен в соответствующем периоде, изменение себестоимости, рост (снижение) коммерческих и управленческих расходов [2].

Таблица 2 – Размер прибыли от продаж ЗАО «Крутишинское», тыс.руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение	2016 г. в % к 2015 г.
Выручка	202996	239820	36824	118,1
Себестоимость продаж	165484	177587	12103	107,3
Прибыль от продаж	37512	62233	24721	165,9

Перед тем, как провести факторный анализ показателей, влияющих на прибыль от продаж, необходимо рассчитать дополнительную выручку от реализации продукции, которое предприятие получит в виду изменения цен из-за инфляции. Полученный результат отражен в таблице 3.

Таблица 3 – Выручка за 2016 г. в сопоставимых ценах, тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Индекс цен ($Y_{цен}$) за 2016 г*.	2016 г. в сопоставимых ценах (B_{2016}/ $Y_{цен}$)
Выручка	202996	239820	1, 0457	229339

* По данным Федеральной службы государственной статистики [1].

Для определения влияния цен на выручку от продаж найдем частное:

$\Delta B_{цен}$ = 239820 – 229339= 10480 тыс. руб.

Расчет изменения прибыли от продаж в зависимости от изменения объемов реализуемой продукции рассчитывается как разница между фактической прибылью от продаж за 2015 г., аналогичным значением за 2014 г. и дополнительное прибылью, полученной ранее, умноженное на рентабельность продаж.

$$\Delta П_В = \frac{(239820 - 202996 - 10480)*18,5}{100} = 4873,6 \text{ тыс. руб.}$$

Расчет влияния уровня цен на прибыль от продаж происходит путем умножения дополнительной выручки на рентабельность продаж:

$$\Delta П_{цен} = \frac{10480*18,5}{100} = 1938,8 \text{ тыс. руб.}$$

Последний фактор, оказывающий влияние на формирование прибыли от продаж – себестоимость продукции, так как ЗАО «Крутишинское»:

$$\Delta П_{ПС} = \frac{177587}{239820} - \frac{165484}{202996} * 239820;$$

$$\Delta П_{ПС} = (0,815 - 0,741) * 239820 = 17746,7 \text{ тыс. руб.}$$

Для обобщения полученных расчетов обратимся к таблице 4.

Таблица 4 – Результаты проведение факторного анализа прибыли от продаж, тыс.руб.

Наименование показателя	Изменение размера прибыли от продаж, тыс.руб.
Общее увеличение прибыли от продаж, всего в том числе:	24721
изменения объема выручки от продажи	4873,6
изменения цен на продукцию	1938,8
изменения себестоимости	17746,7

Общее влияние на изменение прибыли от продаж составило 24559,1 тыс.руб. Стоит отметить, что общее увеличение прибыли от продаж за анализируемый период составляет 24721 тыс. руб., что на 161,9 тыс. руб. выше общего влияния факторов. Причиной данного разрыва может являться нерациональное использование финансовых ресурсов ЗАО, а, вследствие, их не учет в себестоимости.

На основании полученных расчетов возможно проведение мероприятий по снижению уровня себестоимости в ЗАО «Крутишинское» Черепановского района.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральная служба государственной статистики . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения 21.04.17).

2. Трухина Т.Ф. Повышение доходности предприятий птицеводческого комплекса:научное издание/Т.Ф.Трухина // Птица и птицепродукты. – 2014. - №2. – С.66-68

3. Шелепова А.В. Факторы формирования прибыли в сельскохозяйственных предприятиях (организаций)/ А.В. Шелепова, Г.В. Исаева// Актуальные проблемы агропромышленного комплекса. – 2016. – С. 120-122

УДК 657.28 : 658. 532 (571.14)

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ В ЗАО «КУЙБЫШЕВЭНЕРГО»

В.А .Щербакова, студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье исследуются основные направления совершенствования учета расчетов с дебиторами и кредиторами в ЗАО «Куйбышевэнерго». Выявлено, что основными мероприятиями по совершенствованию учета расчетов с дебиторами и кредиторами могут стать: разработка графика документооборота; внесение дополнений в учетную политику; контроль со стороны главного бухгалтера за правильностью оформления документов; формирование резерва по сомнительным долгам; проведение сверки взаиморасчетов с контрагентами.

Ключевые слова: учет расчетов, дебитор, кредитор, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, аудит.

В современных экономических условиях важную роль играет объективная информация о состоянии расчетов, которые осуществляет организация в процессе своей финансово-хозяйственной деятельности, т.к. именно на ее основе принимаются все управленческие решения. Следовательно, чем выше качество информации о расчетах, тем выше качество управленческих решений, принимаемых руководителем решений.

Для улучшения состояния расчетов организации, ей необходимо проводить постоянный контроль за состоянием расчетов с дебиторами и кредиторами, в который целесообразно включить следующие мероприятия [2]:

- регулярное отслеживание соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;

-ведение постоянного контроля за состоянием расчетов по просроченным задолженностям;

-своевременное выявление недопустимых видов дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе просроченной;

- оздание стимулов оперативной оплаты по счетам своим клиентам посредством предоставления специальных скидок;

-проведение объективного и своевременного учета расчетов с дебиторами и кредиторами и его аудит.

Кроме того, в любой организации документация должна регламентироваться с учетом ее особенностей, таких как объем, вид осуществляемой деятельности, структура управления и т.п. Четкое определение потоков движения документов позволит наладить соответствующие внутренние организационные регламенты [1]. Одним из них является график документооборота с описанием типов используемых документов, указанием сроков их исполнения, ответственных лиц и другой существенной информации.

Согласно п. 15 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ, утв. приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34, создание первичных учетных документов, порядок и сроки передачи их для отражения в бухучете соответствуют утвержденному в организации графику документооборота. Своевременное и качественное оформление первичных учетных документов, передачу их в установленные сроки для отражения в бухучете, а также достоверность данных обеспечивают лица, составившие и подписавшие эти документы. В связи с этим, разработка графика документооборота является необходимым условием эффективного учета и контроля хозяйственных операций в организации.

Результаты проведенного исследования учета расчетов с дебиторами и кредиторами в Закрытом акционерном обществе «Куйбышевэнерго», зарегистрированном в городе Куйбышев Новосибирской области, позволяют сделать вывод о том, что четкое

определение потоков движения документов позволит ЗАО «Куйбышевэнерго» наладить соответствующие внутренние регламенты. Одним из них является график документооборота с описанием типов используемых документов, указанием сроков их исполнения, ответственных лиц и другой существенной информации.

В связи с этим, разработка графика документооборота является необходимым условием эффективного учета и контроля хозяйственных операций в организации.

График документооборота по учету расчетов с дебиторами и кредиторами, разработанный для ЗАО «Куйбышевэнерго», должен отраать:

– номер формы;
– наименование документа;
– количество экземпляров;
– периодичность заполнения;
– ответственный за оформление и исполнение документа;
– сроки передачи в бухгалтерию другими подразделениями;
– срок исполнения работниками бухгалтерской службы;
– сроки архивного хранения;
– примечания, отражающие основные вопросы создания и передвижения документа.

Другим направлением совершенствования учета расчетов с дебиторами и кредиторами в ЗАО «Куйбышевэнерго» является внесение изменений в учетную политику организации в связи с тем, что в ней не отражены вопросы списания дебиторской и кредиторской задолженности с истекшим сроком давности.

Проверка документов является важной частью работы бухгалтерской службы. В ЗАО «Куйбышевэнерго» иногда допускаются нарушения в оформлении первичных документов, в связи с чем главному бухгалтеру необходимо взять на себя функцию контроля за правильностью заполнения первичных документов.

Первичные документы, которые поступают в бухгалтерию, необходимо проверять по следующим критериям:

– полнота и правильность оформления и заполнения реквизитов;
– подсчет сумм;
– проверка по содержанию.

В ЗАО «Куйбышевэнерго» нецелесообразно создание службы внутреннего аудита или отдела внутреннего контроля, поскольку организация является субъектом малого предпринимательства и объем документации относительно небольшой. Тем не менее, внутренний контроль в организации необходим, он может осуществляться главным бухгалтером и руководителем организации.

Система внутреннего контроля расчетов с дебиторами и кредиторами представляет собой комплекс определенных процедур, направленный на предотвращение или минимизацию рисков невозврата долгов, обеспечение условий для формирования достоверной и своевременной информации о дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерской отчетности ЗАО «Куйбышевэнерго».

Эффективность процедур внутреннего контроля расчетов с дебиторами требует от бухгалтерии ЗАО «Куйбышевэнерго», разработки на основе норм действующего законодательства комплекса внутренних локальных документов.

В его состав входят распорядительные документы, регламентирующие организацию учета дебиторской и кредиторской задолженности и внутренний контроль расчетов с дебиторами и кредиторами, а также необходимые для организации эффективной работы программы, планы, методические указания по осуществлению отдельных процедур внутреннего контроля.

Важной контрольной процедурой является инвентаризация расчетов с дебиторами и кредиторами, представляющая собой документальную проверку, посредством которой созданная приказом руководителя ЗАО «Куйбышевэнерго» инвентаризационная комиссия устанавливает наличие отклонений от выполнения установленных правил расчетов с

контрагентами; достоверность и обоснованность числящихся на бухгалтерских счетах сумм дебиторской и кредиторской задолженности; наличие сомнительной дебиторской задолженности; наличие дебиторской и кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности.

При выявлении сомнительной дебиторской задолженности целесообразно создавать резерв по сомнительным долгам, под которым подразумевается оценка возможных потерь в будущем, которых можно ожидать от дебиторов. Согласно ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений» резерв по сомнительным долгам признается оценочным значением, то есть в бухгалтерском балансе отражается сумма дебиторской задолженности за вычетом сформированного резерва по сомнительным долгам. Это позволяет не допустить завышения дебиторской задолженности и обеспечить пользователям бухгалтерской отчетности предоставление реальной информации по величине активов организации.

Статья 266 Налогового кодекса РФ предоставляет право организациям создавать резерв по сомнительным долгам с включением отчислений в данный резерв в состав внереализационных расходов. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ предусматривает порядок определения величины резерва по сомнительным долгам в разрезе каждой возникшей сомнительной задолженности, исходя из финансового состояния дебитора и анализа его способности полностью или частично осуществить платеж. В остальном организация самостоятельно выбирает методику формирования резерва, порядок расчета которого необходимо зафиксировать в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Кроме того, ЗАО «Куйбышевэнерго» необходимо постоянно проводить сверку взаиморасчетов с контрагентами, по результатам чего составлять акты сверки. Данные акты предназначаются для анализа состояния расчетов, выявления задолженностей, переплат и источников их формирования. В акте также содержатся данные о состоянии расчетов на начало периода, обороты за период – отдельно возникновение задолженности и отдельно погашение, а также задолженность на конец периода формирования акта сверки. В случае выявления расхождений с данными контрагента, необходимо выявить причины расхождений и внести необходимые исправления.

Таким образом, основные направления совершенствования учета расчетов с дебиторами и кредиторами ЗАО «Куйбышевэнерго» следующие: разработка графика документооборота; внесение дополнений в учетную политику; контроль со стороны главного бухгалтера за правильностью оформления документов; формирование резерва по сомнительным долгам; проведение сверки взаиморасчетов с контрагентами. Реализация данных мероприятий позволит современным организациям улучшить учет расчетов с дебиторами и кредиторами, что окажет непосредственное влияние на финансовый результат организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Булатова, А. В. Учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности / А. В. Булатова // Actualscience. – 2016. – Т. 2. – № 2. – С. 84-88.

2. Лёвина, В. А. Пути совершенствования расчетов с поставщиками и покупателями / В. А. Лёвина // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике : материалы VIII Междунар. науч.–практ. конф. (Чебоксары, 8 мая 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — № 2 (8). — С. 193–195.

УДК 657.6.- 051 (571.14)

РЕЗУЛЬТАТЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ В ЗАО «КУЙБЫШЕВЭНЕРГО», Г.КУЙБЫШЕВ, НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Щербакова В.А., студентка
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье исследуются основы бухгалтерского учета и аудита расчетов с дебиторами и кредиторами на примере ЗАО «Куйбышевэнерго» (г. Куйбышев, Новосибирской области). Представлены результаты аудита расчетов с дебиторами и кредиторами и выявлены некоторые недостатки учета расчетов с дебиторами и кредиторами в ЗАО «Куйбышевэнерго», которые в целом не оказали существенного влияния на показатели отчетности предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, расчеты с дебиторами, расчеты с кредиторами, аудит, план аудиторской проверки.

Каждая организация в своей хозяйственной деятельности ведет расчеты с внешними и внутренними контрагентами: поставщиками и покупателями, заказчиками и подрядчиками, с налоговыми органами, с учредителями, банками и другими кредитными организациями, со своими работниками, прочими дебиторами и кредиторами.

В зависимости от того, возникают ли обязательства со стороны организации или же по отношению к ней, в существующей практике принято подразделять задолженность на дебиторскую и кредиторскую.

Закрытое акционерное общество «Куйбышевэнерго», зарегистрированное 1 февраля 1993 года в городе Куйбышев Новосибирской области и являющееся, согласно Уставу, коммерческой организацией, уставный капитал которой разделен на доли определенных учредительными документами размеров, принадлежащие Учредителю Общества, формирует свою учетную политику, главным образом, главным бухгалтером организации и утверждает ее директором. Учет объектов (активов, обязательств и фактов хозяйственной жизни, источников финансирования деятельности, доходов, расходов и т.д.) ведется Обществом в соответствии Рабочим планом счетов бухгалтерского учета, разработанным на основании Приказа Минфина России от 31.10.2000 г. № 94н.

Основанием для принятия к учету дебиторской и кредиторской задолженности служит первичная документация. К первичной документации относятся расчетные документы счета-фактуры, а также документы, свидетельствующие о факте совершения сделки акты выполненных работ и оказанных услуг, товарные накладные [3].

План аудита расчетов с дебиторами и кредиторами в ЗАО «Куйбышевэнерго» включает следующие направления проверки:

– аудит учетной политики в части расчетов с дебиторами и кредиторами;

– аудит организации первичного учета расчетов с дебиторами и кредиторами;

– проверка правильности отражения операций по расчетам с дебиторами и кредиторами на счетах бухгалтерского учета;

– проверка соответствия данных регистров учета расчетов с дебиторами и кредиторами и отражения в бухгалтерской отчетности.

Развитием общего плана аудита является программа аудита расчетов с дебиторами и кредиторами в ЗАО «Куйбышевэнерго». Она определяет характер, временные рамки и объем запланированных аудиторских процедур проверки расчетов с дебиторами и кредиторами. Также в программе указываются документы, проверяемые аудитором и методы получения аудиторских доказательств.

В учетной политике ЗАО «Куйбышевэнерго» в части учета расчетов с дебиторами и кредиторами отражено следующее:

– резервы по сомнительным долгам не создаются;

– инвентаризация обязательств проводится раз в год перед составлением годового баланса, а также в иных случаях, предусмотренных законодательством, федеральными и отраслевыми стандартами, регулирующими ведение бухгалтерского учета.

Выявлены следующие недостатки учетной политики ЗАО «Куйбышевэнерго» в части учета расчетов с дебиторами и кредиторами:

– не отражены вопросы списания дебиторской и кредиторской задолженности с истекшим сроком давности;

– отсутствует график документооборота по расчетам с дебиторами и кредиторами;

– в некоторых первичных документах по учету расчетов с покупателями отсутствуют необходимые подписи.

По результатам выборочной проверки правильности отражения операций по расчетам с дебиторами и кредиторами на счетах бухгалтерского учета в ЗАО «Куйбышевэнерго» нарушений выявлено не было.

Проверка правильности отражения расчетов с дебиторами и кредиторами в бухгалтерской отчетности ЗАО «Куйбышевэнерго» за 2015-2016 годы существенных нарушений не выявила, данные регистров учета в отчетность перенесены верно, не считая небольшой погрешности в округлении показателя кредиторской задолженности на конец 2015 года.

Аудит расчетов с дебиторами и кредиторами ЗАО «Куйбышевэнерго» показал, что данные бухгалтерского учета расчетов с дебиторами и кредиторами содержат достоверные сведения, поэтому по итогам проверки сформировано безусловно положительное аудиторское заключение.

Таким образом, аудит расчетов с дебиторами и кредиторами по существу выявил некоторые недостатки учета расчетов с дебиторами и кредиторами в ЗАО «Куйбышевэнерго», однако существенного влияния на показатели отчетности они не оказывают. В связи с этим, сделан вывод, что данные бухгалтерского учета расчетов с дебиторами и кредиторами содержат достоверные сведения и по итогам аудита расчетов с дебиторами и кредиторами сформировано безусловно положительное аудиторское заключение.

По результатам проведения аудиторской проверки в ЗАО «Куйбышевэнерго» выявлены следующие недостатки:

1. Отсутствует график документооборота по учету расчетов с дебиторами и кредиторами;

2. В учетной политике не отражены вопросы списания дебиторской и кредиторской задолженности с истекшим сроком давности;

3. В первичных документах отсутствуют необходимые подписи;

4. Сверка взаиморасчетов с контрагентами не производится.

Устранение этих недостатков поможет достичь лояльности, сознательности и взаимопонимания между работниками бухгалтерии, избежать ненужных затрат рабочего времени, предотвратить возможные финансовые потери организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Булатова, А.В. Учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности / А.В. Булатова // Actualscience. – 2016. – Т. 2. – № 2. – С. 84-88.

3. Сутягин В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 21 с.

УДК 658.14/.17

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

О.М. Ядрышникова, студентка
М.С. Щипанов, студент
И.О. Утешева, канд. эк. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрено, что такое финансовый анализ и какова его цель, приведены различные мнения ученых.

Ключевые слова: экономика, финансовый анализ, цель, оценка, доходы, расходы.

На сегодняшний день в экономической сфере деятельности оценка финансового состояния одно из самых важных мероприятий, для оценки результатов деятельности организации. С помощью финансового анализа можно оценить работоспособность организации и выявить потенциал для ее дальнейшей работы.

Существует множество интерпретаций о том, что такое финансовый анализ и какова его цель.

Ниже в таблице 1 приведены мнения различных ученых-экономистов.

Таблица 1 – Подходы к определению и цели финансового анализа.

Автор	Определение
Финансовый анализ	
Н.А. Казакова [5]	Финансовый анализ – активно развивающееся направление в экономической науке и практике менеджмента. Он заслуженно считается инструментом научного познания и практического исследования процессов функционирования и развития хозяйствующих субъектов.
В. А. Файдушенко [4]	Анализ финансового состояния – это комплексное понятие, которое характеризуется системой финансовых показателей, оценивающих его платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность, финансовые результаты и рентабельность работы организации, а также ее инвестиционную активность.
Цель финансового анализа	
Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева [1]	Главную цель анализа финансового состояния видит в своевременном выявлении и устранении недостатков в финансовой деятельности, нахождении резервов улучшения финансового состояния организации.
Кондратьева Е. А., Шальнева М. С.[2]	Целями финансового анализа являются: 1. Определение факторов, влияющих на финансовое состояние. 2. Выявление изменений показателей финансового состояния. 3. Оценка количественных и качественных изменений финансового состояния организации. 4. Оценка финансового положения на определенную дату. 5. Определение тенденций и перспектив изменения финансового состояния организации. 6. Разработка рекомендаций по укреплению финансовой устойчивости, обеспечению платежеспособности и росту рентабельности
Выборова Е. Н. [3]	Определяет основную цель анализа финансового состояния предприятия в изучении и оценке обеспеченности субъектов

	хозяйствования экономическими ресурсами, выявление и мобилизация резервов их оптимизации и повышения эффективности использования прогнозирование возможного финансового состояния, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов

Делая общий вывод исходя из мнений ученых, можно сказать, что финансовый анализ – изучение главных показателей баланса организации, расчеты коэффициентов, которые дают достоверную оценку финансового состояния организаций, а так же стоимости акций компаний с целью принятия решений о размещении собственного капитала.

Цель финансового анализа состоит в определении различных факторов, которые влияют на баланс предприятия, в оценке обеспеченности, ликвидности и платежеспособности организации. Все это нужно для того что бы знать как управлять своими доходами и расходами и в последствии не допустить банкротства организации.

По мнению Н.П. Лобушина основными задачами оценки финансового состояния являются [1]:

1.Предварительный отчет бухгалтерской отчетности.

2.Характеристика имущества предприятия: внеоборотных и оборотных активов.

3.Оценка финансовой устойчивости, платежеспособности, ликвидности и деловой активности.

4.Изучение причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

5.Оценка выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансовой устойчивости предприятия.

6.Прогнозирование возможного финансового состояния, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов.

7.Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния.

На рисунке 1 представлена схема алгоритма проведения анализа финансового состояния организации по методике разработанной В.Г. Когденко [6] и А.Д. Шереметом [7].

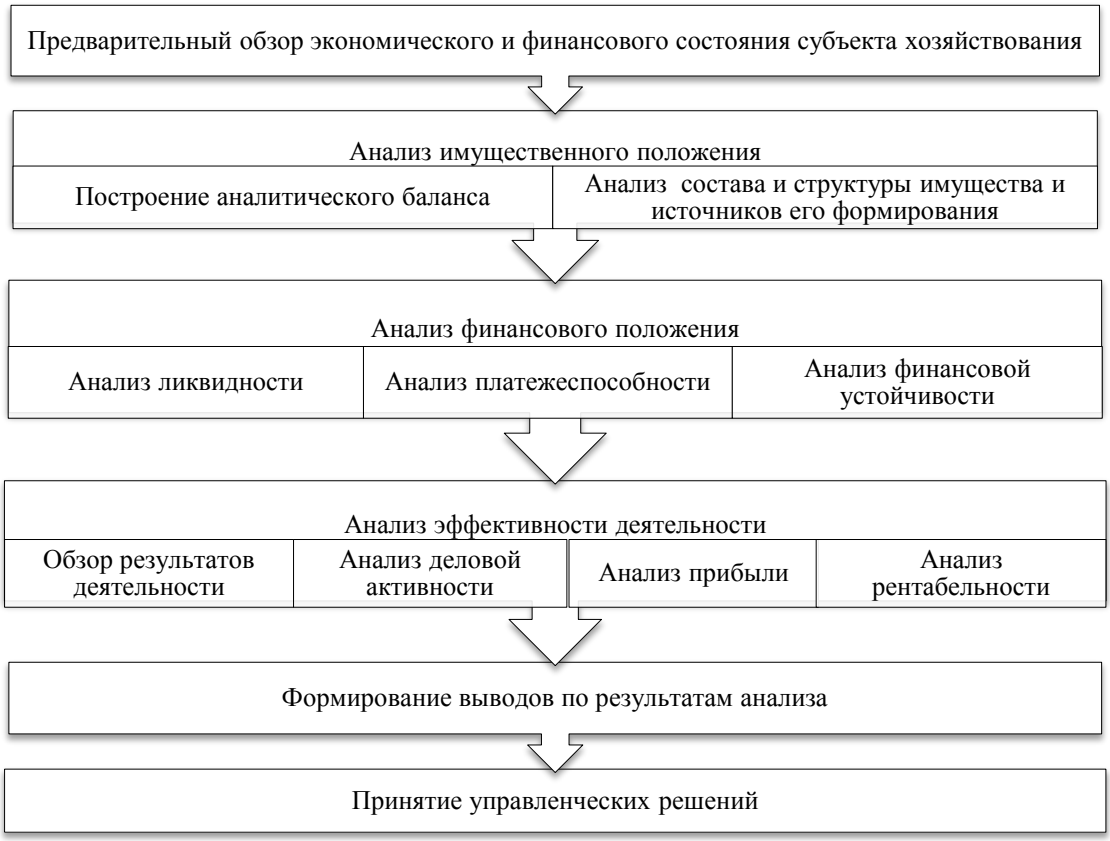


Рисунок 1 – Схема алгоритма анализа финансового состояния организаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Любушин Н.П. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.Э. Бабичева. – М: КноРус, 2016. – 300 с.

2. Кондратьева Е. А. Анализ финансового состояния компании как основа управления бизнесом / Е. А. Кондратьева, М. С. Шальнева //Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2013. – № 8. – С. 21-26.

3. Выборова Е. Н. Особенности применения методов сравнительного экономического анализа при оценке финансового состояния организации / Е. Н. Выборова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №38 (389). –С. 22-28.

4. Файдушенко, В. А. Финансовый анализ: теория и практика. Учебное пособие. – Хабаровск: Изд-во Хабар.гос. тех. ун-та, 2013 – 190с.

5. Казакова, Н. А. Финансовый анализ: учебник и практикум / Н.А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 539 с.

6.Когденко В. Г. Особенности анализа новой бухгалтерской отчетности (Баланс и отчет о прибылях и убытках) / В. Г. Когденко, М. С. Крашенникова // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 18. – С.21-32.

7.Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.

УДК 631.16

НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

О.М. Ядрышникова, студентка
И.О. Утешева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрены основные направления улучшения финансового состояния организации в части использования органического удобрения.

Ключевые слова: финансовое состояние, себестоимость, удобрение, компост, вещества, растения, перегной, почва, открытый грунт.

В настоящее время все организации пытаются различными способами улучшить свое финансовое состояние, прибегая для этого к различным методам. Так, например, для улучшения финансового состояния сельскохозяйственных организаций подходит такой способ, как внесение компоста, с помощью которого повысится валовый сбор овощей закрытого грунта.

Компост – это удобрение – смесь земли с перегноем [2].Для изготовления компоста потребуется: морковь, тыква, лук, баклажаны, кабачки, капуста, картофельные очистки и патиссоны, все эти ингредиенты – это списанный товар, который не пригоден для дальнейшей реализации, а так же необходима мочевина, куриный помет и солома. Так же можно использовать: скошенную траву, опилки, навоз крупного рогатого скота, яичные скорлупки, мел, азотные добавки (с их помощью будет происходить ускорение приготовления компоста), древесную кору, различные пищевые добавки растительного происхождения. Все это только добавит полезных органических веществ в состав компоста и увеличит его объем.

Категорически запрещено добавлять в приготовление компоста такие вещества, как: вещества, созданные с помощью химических добавок, больные и зараженные грибковыми болезнями растения, предметы не пригодные для употребления (бумага, тряпки, пластик, стекло, резина, алюминиевые банки – все эти вещества не разлагаются при консервировании) [1].

Все необходимые ингредиенты смешиваются с водой и укладываются на заранее выложенную в компостную яму солому (рис.1).

Рисунок – 1 Схема укладки компостной кучи

Компост имеет большое значение в регулировании уровня урожайности, а так же его применение улучшает пищевой, водный и воздушный режим почв, увеличивает содержание в них гумуса, увеличивает микробиологическую активность. Улучшая свойства почвы, компост способствует росту эффективности использования органический удобрений [3]. В среднем компост изготавливается около 3 месяцев. Так же компост это кладезь полезных веществ, которые нужны для благоприятного развития растений: помимо трех основных составляющих – азота, фосфора и калия, в состав компоста входят многие микроэлементы, например, такие как медь, марганец, железо и цинк. Роль микроэлементов очень велика – в малых дозах они необходимы растениям, так же как

людям необходимы витамины. Кроме того, они значительно увеличивают способность растений извлекать из почвы необходимые питательные вещества. Часто готовые удобрения содержат слишком мало микроэлементов, поэтому компост, по сути, восполняет этот недостаток [1].

Для удобрения 1 га овощей открытого грунта необходимо 20 ц компоста. В таблице 1 представлены расчеты по стоимости 1 ц компоста.

Таблица 1 – Расчет себестоимости негодной продукции ЗАО СХП «Мичуринец».

Наименование вещества	Необходимое количество, кг	Себестоимость продукции, руб. ед.	Полная себестоимость, руб.
Морковь	30	8	240
Тыква	50	8	400
Лук	20	6	120
Патиссоны	20	6,5	130
Баклажаны	20	6	120
Кабачки	55	6	330
Картофельные очистки	50	16	800
Капуста	55	3	165
Итого	600	103,5	2308

Далее в таблице приведена стоимость затрат для покупки необходимых веществ для изготовления компоста.

Таблица 2 – Расчет стоимости закупки необходимых веществ.

Наименование вещества	Необходимое количество, кг	Стоимость продукции, руб. ед.	Полная стоимость продукции, руб.
Мочевина	2	41	82
Куриный помет	300	33,34	10020
Солома	100	7	700
Вода	300	0,016	4,782
Итого	612	144,4	10806,78

Сделав выводы из вышеприведенных таблиц можно сказать, что для изготовления 1000 кг компоста необходимо затратить 13114,782 руб.

После обработки почвы и прикорневой подкормки урожайность в среднем увеличится на 3%.

Таблица 3 – Экономический эффект снижения себестоимости производства овощей закрытого грунта за счет увеличения урожайности.

Наименование продукта	2016 г.	План	Отклонение
Объем реализации			
Огурцы	192	197	5
Помидоры	170	175	5
Перец	152	157	5
Перец острый	74	77	3
Итого	589	605	16
Себестоимость 1 кг, руб.			
Огурцы	23	22	-1
Помидоры	28	26	-2
Перец	47	44	-3
Перец острый	51	48	-3
Итого	149	139	-10

Цена реализации 1 кг, руб.			
Огурцы	26	26	0
Помидоры	34	34	0
Перец	48	48	0
Перец острый	55	55	0
Итого	162	162	0
Выручка, тыс. руб.			
Огурцы	498	513	15
Помидоры	577	595	18
Перец	723	751	28
Перец острый	409	421	12
Итого	2207	2280	73
Полная себестоимость, тыс. руб.			
Огурцы	441	424	-17
Помидоры	475	458	-17
Перец	714	687	-27
Перец острый	378	365	-13
Итого	2008	1935	-73
Прибыль, тыс. руб.			
Огурцы	57	89	32
Помидоры	102	136	34
Перец	8	64	56
Перец острый	31	56	25
Итого	199	345	146

Исходя из таблицы 3 можно сделать вывод, что при внесении органических удобрений прибыль организации в планируемом периоде увеличится на 146 тыс. руб. Данное увеличение произойдет за счет увеличения выручки на 73 тыс. руб. и снижения себестоимости на 73 тыс. руб. Выручка увеличилась за счет увеличения объема реализации на 3%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. - М.4-е изд., доп. – М.: ООО «А ТЕМП», 2006. – 944 с.

2. Главный дачный портал: компост со своего приусадебного участка – полезные свойства и области применения [Электронный ресурс]. URL: http://www.glav-dacha.ru/kompost-iz-priusadebnogo-uchastka/

3. Аль Майди А.А. Пути увеличения и повышения эффективности производства зерна // Молодой ученый. – 2015. – №4. – С. 296-299.

УДК 331:34

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ

А.А. Ярцева, студентка
Е.Ю. Давыдова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в данной статье рассмотрен вопрос нормативного регулирования труда и его оплаты.

Ключевые слова: трудовой кодекс, федеральный закон.

Решение проблемы оплаты труда предусматривает комплексный подход – и с экономической, и с политической, и с социальной точек зрения.

Практика последних лет убедительно доказала, что дальнейшее движение российской экономики по пути реформ, преодоления кризиса в социальной сфере во многом зависит от уровня взаимодействия профсоюзов, работодателей и органов государственного управления на федеральном, отраслевом, региональном и территориальном уровнях.

Законодатели изменили сроки выплаты заработной платы в 2016 году. Зарплату нельзя будет выдавать позднее 15 числа следующего месяца. Кроме того, ужесточена материальная ответственность работодателя перед работником, увеличены штрафы за нарушение трудового законодательства и размер компенсации за несоблюдение сроков выплаты заработка. Новшества предусмотрены Федеральным законом от 03.06.2016 № 272-ФЗ и начали действовать с 3 октября 2016 года [2].

Комментируемый закон предусмотрел изменения статьи 136 Трудового кодекса РФ, которая определяет сроки выплаты заработной платы. Сейчас данная статья не устанавливает конкретных дат выдачи заработка, она лишь обязывает работодателей выплачивать заработок «не реже чем каждые полмесяца».

С 3 октября 2016 года начала действовать новая редакция статьи 136 ТК РФ. В связи с этим произойдет изменение сроков выплаты зарплаты в 2016 году. Статья 136 ТК РФ, по-прежнему, будет предусматривать, что зарплату нужно выплачивать «не реже чем каждые полмесяца». Однако появилось уточнение о том, выдавать зарплату нужно не позднее 15-го числа следующего месяца. Конкретные сроки выплаты аванса и зарплаты в 2016 году, как и сейчас, можно будет указывать в правилах внутреннего трудового распорядка, коллективном или трудовом договоре. Повлияло изменение на сроки выплаты премий с 3 октября [2].

Стоит заметить, что большинство работодателей, на практике, чаще всего выплачивают заработную плату до 15 числа следующего месяца. То есть, де-факто, многие уже соблюдают новые сроки выплаты зарплаты. Однако, несмотря на это, работодателям до 3 октября 2016 года, все же, следует перепроверить содержание локальных нормативных актов, содержащих нормы трудового права и трудовых договоров. И, при необходимости, установить срок выплаты зарплаты по новым правилам.

Следует обратить внимание, что между зарплатой и авансом должно пройти не боле 15 дней. Так, если организация или ИП выплачивает работникам аванс, допустим, 20-го числа, то зарплату следует выдать не позднее 5-го числа следующего месяца. Или если аванс 25-го, то зарплата – не позднее 10-го. Таким образом, зарплата будет выдаваться «не реже чем каждые полмесяца», как этого требует статья 136 ТК РФ. Если нарушить данные интервал, то, к примеру, организацию могут оштрафовать на сумму до 50 000 рублей (ст. 5.27 КоАП РФ) [2].

Некоторые работодатели закрепляют сроки выплаты заработной платы во внутренних локальных нормативных актах. Например, в Положениях об оплате труде или Правилах трудового распорядка. Закон о сроках выплаты зарплаты позволяет так

поступать. Однако если в локальных документах сроки выплаты зарплаты не отвечают требованиям комментируемого закона, то документы нужно скорректировать и определить сроки выплаты зарплаты по Трудовому кодексу (с учетом комментируемых изменений). Причем сделать это нужно до 3 октября 2016 года. С изменениями обязательно нужно ознакомить работников под роспись, чтобы они точно понимали, какой срок выплаты зарплаты.

Если срок выплаты зарплаты в трудовых договорах отвечает требованиям комментируемого закона, то делать ничего не нужно. Однако не исключено, что трудовые договоры допускают выплату заработной платы после 15 числа следующего месяца (например, 17 числа). Или же, возможно, что установлен период выплаты зарплаты, например, с 5 по 12 число. Тогда работодателю необходимо до 3 октября 2016 года предпринять меры для того, чтобы правильные сроки выплаты зарплаты в трудовых договорах. Ведь с 3 октября дата выплаты зарплаты обязательно должна быть конкретной и единой.

Чтобы внести изменения в трудовой договор, работнику нужно направить письменное уведомление. В этом уведомлении нужно указать причины, по которым изменяются условия договора. При этом обратите внимание: работодатель обязан уведомить работника в письменной форме не позднее чем за два месяца (ч.2 ст. 74 ТК РФ). Соответственно, чтобы соблюсти требования ТК РФ и изменить сроки выплаты зарплаты, уведомление имеет смысл направить работникам не позднее 3 августа 2016 года [2].

Также потребуется заключить дополнительное соглашение к трудовому договору и оговорить новые сроки выплаты заработной платы. Дополнительного соглашения будет вполне достаточно, чтобы сменить сроки выплаты зарплаты. Издавать для этого отдельный приказ о переносе сроков выплаты заработной платы совсем не обязательно.

При нарушении сроков выплаты зарплаты для работодателя наступает материальная ответственность. Это закреплено в статье 236 Трудового кодекса РФ. С 3 октября 2016 года увеличивается размер денежной компенсации персоналу за задержку зарплаты. Компенсация выплачивается в виде процентов от невыплаченных в установленный срок сумм. Расчет этих процентов изменится и компенсация в пользу работников станет больше.

Как известно, срок выплаты зарплаты работодателем должен всегда соблюдаться. Это требование законодательства (ст. 22 ТК РФ) [2].

Изменения по поводу размеров процентов за задержку выплаты зарплаты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Размер процентов за задержку заработной платы.

Размер процентов за задержку выплаты зарплаты	
До 2016 года	С 3 октября 2016 года
1/300 ставки рефинансирования Банка России	1/150 ключевой ставки ЦБ РФ

Комментируемый закон с 3 октября увеличивает административные штрафы за несвоевременную выплату заработной платы.

Также стоит обратить внимание, что помимо штрафов за выплату зарплаты позже срока дополнительно работодателя смогут оштрафовать, если зарплата окажется ниже МРОТ. Штраф для организации составит от 30 000 до 50 000 рублей. Напомним, что с 1 июля 2016 года федеральный МРОТ составляет 7500 рублей. Однако если установлен региональный МРОТ, то работодатели вправе ориентироваться на него.

С 3 октября 2016 года у работников стало больше времени, чтобы обратиться в суд с иском к работодателю, связанным с невыплатой или неполной выплатой зарплаты и других причитающихся ему сумм.

Действующие штрафы и новые штрафы с 3 октября 2016 года за нарушение крайнего срока выплаты зарплаты сравниваются в таблице 2.

Таблица 2 – Административные штрафы.

Кого привлекут	Штрафы до 2016 года	Новые штрафы
Руководитель	1000 – 5000 руб. или предупреждение	10 000 – 20 000 руб. или предупреждение
ИП	1000 – 5000 руб.	1000 – 5000 руб.
Компания	30 000 – 50 000 руб.	30 000 – 50 000 руб.
Компания	30 000 –50 000 руб.	30 000 – 50 000 руб.
Повторная задержка выплаты		
Руководитель	10 000 – 20 000 руб. или дисквалификация на 1-3 года	20 000 – 30 000 руб. или дисквалификация на 1-3 года
ИП	10 000 – 20 000 руб.	10 000 – 30 000 руб.
Компания	50 000 – 70 000 руб.	50 000 – 100 000 руб.

Подать документы в суд можно в течение года со дня установленного срока выплаты указанных сумм. До принятия нового закона для подачи иска у человека было всего три месяца. Иными словами, увеличится срок давности при выплате зарплаты. В связи с этим изменения внесены в статью 392 ТК РФ.

В Письме Минтруда России от 23.08.2016 № 14-1/В-800 чиновники предложили следующую трактовку статьи 136 ТК РФ: конкретная дата выплат устанавливается внутренними актами компании не позднее 15 календарных дней со дня окончания периода, в который она начислена. То есть, компании вправе выплатить премию не позднее 15-го числа месяца, после периода, «в котором она начислена».

Получается, что работодатели самостоятельно вправе регулировать сроки выплат различных премий, расчет которых может растянуться во времени. Например, можно установить, что расчет и начисление годовой премии за 2016 год происходит в марте 2017 года, а их выплаты – в апреле 2017 года вместе с зарплатой за март (до 15 числа). Если начислять премию за сентябрь в октябре, то вправе выдать ее не позднее 15 ноября.

21 сентября 2016 года на сайте Минтруда появилось ещё одно разъяснение о новых сроках выплаты премий. Называется это разъяснение «Новая редакция Трудового кодекса не меняет правила выплаты премий».

В данном разъяснении отмечается, что требования по ограничению сроков выплаты заработной платы пятнадцатью календарными днями относятся к выплатам работнику начисленной заработной платы, которые производятся не реже чем каждые полмесяца.

Стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) являются одной из составляющей заработной платы и выплачиваются за иные более продолжительные периоды, чем полмесяца (месяц, квартал, год и другие).

И главный вывод в этом разъяснении: сроки выплаты работникам стимулирующих выплат, начисляемых за месяц, квартал, год или иной период могут быть установлены коллективным договором, локальным нормативным актом. Так, если положением о премировании установлено, что выплата премии работникам по итогам за определенный системой премирования период, например, за месяц осуществляется в месяце, следующем за отчетным или указан конкретный срок ее выплаты, а по итогам работы за год – в марте следующего года или также указана конкретная дата ее выплаты, то это не будет нарушением требований Трудового кодекса в новой редакции.

Получается, что в данном разъяснении Минтруд также заверяет, что если в локальных актах пописать в каком именно периоде начисляются и выдаются премии, то никаких нарушений и штрафов не будет.

Чтобы минимизировать возможность возникновения споров с работниками и проверяющими из трудовых инспекций, нужно уточнить в положении о премировании, в каком именно периоде вы начисляете и выдаете премии. Причем лучше прописать сроки для каждого вида вознаграждений – ежемесячных, квартальных или годовых.

Приведем возможные формулировки, которые можно включить в раздел «Сроки выплаты премий» Положений о премировании:

– ежемесячная премия начисляется не позднее 10-го числа месяца, следующего за отработанным месяцем;

– ежеквартальная премия начисляется не позднее 30-го числа месяца, следующего за отработанным кварталом;

– годовая премия начисляется по решению генерального директора «ООО» не позднее 20-ти дней после утверждения годовой бухгалтерской отчетности.

Что касается новых сроков выплаты премий, то их можно прописать так: «ООО» выплачивает ежемесячные, ежеквартальные и годовые премии 15-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором они начислены.

При этом нужно прописать точную дату выплаты. Ведь именно о конкретной дате идет речь в разъяснении информация Минтруда от 21.09.2016 № б/н.

Таким образом, разъяснения Минтруда о сроках выплаты премий, безусловно, выгодны работодателям, поскольку позволяют выплачивать премии в сроки, не привязанные к новой редакции статьи 136 ТК РФ. Однако стоит заметить, что комментируемые разъяснения Минтруда России построены исключительно на довольно вольной трактовке новых положений статьи 136 ТК РФ, действующих с 3 октября 2016 года. Если же опираться исключительно на формулировки данной статьи, то устанавливать срок выплаты премий в локальных нормативных актах попросту нельзя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 6 декабря 2011 №402-ФЗ // Справочно-правовая система "Консультант Плюс" (дата обращения: 15.05.2016).

2. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 30.12.2008 №307-ФЗ // Справочно-правовая система "Консультант Плюс" (дата обращения: 15.05.2016)

3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2016) // Справочно-правовая система "Консультант Плюс" (дата обращения: 15.05.2016)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Ю.И. Алексенко, В.К. Волобуева, А.В. Завальнюк
АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В РОССИИ **3**

Ю.И. Алексенко, В.К. Волобуева, Н.В. Черношейкина
ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ПРИ РЕШЕНИИ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ ЗАДАЧ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ **6**

Э.Р. Аминова, Е.В. Убоженко
УПЛАТА ВОДНОГО НАЛОГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ЕГО УЧЕТ **15**

Д.Н. Артёмов, И.А. Севастеева
ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **17**

Д.Н. Артёмов, И.А. Севастеева
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ **21**

К.В. Ассенгеймер, А.З. Калинина
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ **24**

К.В. Ассенгеймер, А.З. Калинина
ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ МУП «БОЛОТНИНСКОЕ АТП» НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **26**

Э. Ф. Ахметзянова, С. Ю. Смолега
ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ **31**

Э. Ф. Ахметзянова, С. Ю. Смолега
РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ЗА СЧЕТ ПЕРЕРАЮОТКИ НЕКОНДИЦИОННЫХ ЯИЦ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ПТИЦЕФАБРИКА КАРГАТСКАЯ» КАРГАТСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **35**

К.О. Багрова, Е.Ю. Завальнюк
ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА **39**

Д.И. Бадоян, К.С. Евсин, А.А. Самохвалова
ПРОБЛЕМЫ СКЛАДСКИХ ПРОЦЕССОВ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ **41**

И.С.Банщикова, О.В.Мамонов
АГРОФИРМА – ОДНА ИЗ ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ **44**

Е.Н. Батурина, Е.А. Жуковская
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ ПРОДУКЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ **46**

Е.Н. Батурина, М.С. Щипанов, Е.А. Жуковская
АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ С ЦЕЛЬЮ ОЦЕНКИ ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ЗАО «ПОЛИТОТДЕЛЬСКОЕ» **50**

Башкирова М.В., Е.В. Убоженко
ПРОБЛЕМЫ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО И ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **53**

А.А. Белобородова, С.А. Кормачев, В.В. Цынгуева
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА КОНТЕЙНЕРИЗАЦИИ ГРУЗОВ ПРИ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ **55**

А.А. Белобородова, С.А. Кормачев, В.В. Цынгуева, старший преподаватель
АВС - АНАЛИЗ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ В ООО «КУЛЬТЛАБ» **58**

Е.В. Беляева, Д.В. Козырева, К.В. Сычева, Цынгуева В.В.
ПЛАНИРОВАНИЕ ПЕРЕВОЗОК НА ТРАНСПОРТЕ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА **60**

Е.В. Беляева, О.В. Агафонова
ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИСПОЛЬЗУЕМОЕ В ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ **63**

Белайц Д.С.
ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА СЕЛЬСКОХЗОЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **68**

А.С. Бобринев, А.А. Самохвалова,
РОЛЬ И СОСТАВ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С ЗАПАСАМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК НА ПРИМЕРЕ ХОЛДИНГ РМП **70**

А.Е. Бруев, А.А.Самохвалова
МЕТОДЫ РАСЧЕТА ОБЪЕМОВ ПРИБЫЛИ И НАПРАВЛЕНИЕ ЕЁ РОСТА **72**

А.Ю. Булычёв, О. В. Ожогова
СОВРЕМЕННОЕПТИЦЕВОДСТВОВ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И РАЗВИТИЕ **74**

А.Ю. Булычёв, О. В. Ожогова
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **76**

М.А. Бурцев, Ю.М. Резниченко, С.В. Рюмкин
ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СНАБЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «СИБНЕФТЕГЕОФИЗИКА» **79**

М.А. Воднева
ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **81**

М.А. Воднева, С.Г. Чернова
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **83**

В.К. Волобуева, Л.А. Цветкова
«ЭФФЕКТ ХЛЫСТА» В ЦЕПЯХ ПОСТАВОКПРИБИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИИ **85**

Ю.А. Волошина, К.А. Гребнева
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **88**

Л.А. Войнова, Л.А. Цветкова
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИЗАО «ЭНЕРГОПРОМ-НОВОСИБИРСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД» **92**

О.А. Наконечная, Л.А. Войнова
АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАО «ЭНЕРГОПРОМ-НОВОСИБИРСКИЙ ЭЛЕКТРОДНЫЙ ЗАВОД» Г. НОВОСИБИРСК **95**

Л.Р. Гиблер, А.З. Калинина
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «НОВОСЕЛЬСКОЕ» КУПИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **98**

Гиблер Л.Р., Дмитриева Т.В., С.Г. Чернова
МЕРОПРИЯТИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОЛОЧНОГО И МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **102**

А. В. Глазов, А. А. Ефаркин, С.Л. Кириллов
ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ **105**

Е.Ю. Гончарова, В.И. Чистякова
ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЦЕЛЕВЫХ ГОСПРОГРАММ **108**

С.Ю. Грива, С.Г. Чернова
КРЕСТЬЯНСКИЕ (ФЕРМЕРСКИЕ) ХОЗЯЙСТВА И ИХ РОЛЬ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ РЕГИОНА **111**

С.Ю. Грива, О.Ю. Сердюк, С.Г. Чернова
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ В РЕГИОНЕ **114**

Д.В. Гутаров, А.В. Завальнюк
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ ДОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ **117**

Д.В. Гутаров, А.В. Завальнюк
ОРГАНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ **120**

И.И. Давыдова, Л.А. Цветкова
БИЗНЕС-ПЛАН ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕННОГО АВТОТРАНСПОРТА АО «НОВОСИБИРСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА» **122**

И.И. Давыдова, А.В. Завальнюк
ПРИМЕНЕНИЕ АВС И XYZ АНАЛИЗА ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ **124**

А.В. Декар, А.Ю. Стома
ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНО – ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ **128**

А.В. Декар, А.Ю. Стома
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНО – ЭКСПЕДИЦИОННОЙ КОМПАНИИ **132**

А.В. Декар, Л.А. Цветкова
РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПЛАНА ООО «МАГИСТРАЛЬ» ПРИ БИЗНЕС–ПЛАНИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК **136**

Т.В. Дмитриева
БИЗНЕС-ПРОЕКТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В ЗАО «РЯМОВСКОЕ» **139**

К.С. Евсин, С.И. Бадоян, А.А. Самохвалова
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ НА РЫНКЕ НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА **143**

А.М. Жанакбаева, Н.А. Минайлова, А.В. Пилькевич , Г.В. Белова
АУДИТ СПЕЦИФИКИ ПРОЦЕДУР ПРИ ПРОВЕРКЕ ЗАТРАТ В ЖИВОТНОВОДСТВЕ **145**

А. М. Жанакбаева, Г.В.Белова
ДОКУМЕНТИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА **148**

Е.В. Зайкова, О.Г. Кабакова
СЕБЕСТОИМОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ **150**

Е.В. Зайкова, О.Г. Кабакова
ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ **153**

Е.Н. Зимина
ФГБУ «РОССЕЛЬХОЗЦЕНТР»: СТРУКТУРА, НАЗНАЧЕНИЕ **156**

Е.Н. Зимина
ОСОБЕННОСТИ И МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ **159**

К.В. Зубенко, Е.И. Мочалова, Е.Ю. Завальнюк
ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ ЖИВОТНОВОДСТВА **162**

Я.Е. Зяброва, В.В. Ананьева, О.П. Бунькова, Г.В. Белова
ПРОЦЕДУРЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ **166**

А.Е. Ибраева, И.О. Утешева
К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **168**

Е.А. Игнатьев, Т.М. Рябухина
ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ПТИЦЕВОДЧЕСКОМ СЕКТОРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **171**

А.А. Измайлов, О.В. Ожогова
МЕТОДЫ АНАЛИЗА ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЯ **174**

Д.О. Караваева, Е.В. Убоженко
НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ВЫПУСКА И ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ **175**

Д.О. Караваева, Е.В. Убоженко
ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ **177**

В.В. Каракулов, А.Ф. Манзяк
ЗНАЧЕНИЯ КОРМОВОЙ БАЗЫ ДЛЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА **179**

Е.И. Карболина, Г.В. Белова
АУДИТ СОБЛЮДЕНИЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ПРИОБСКОЕ» **180**

Е.И. Карболина, Г.В. Белова
АУДИТОРСКИЙ РИСК, ЕГО ОЦЕНКА, ВЗАИМОСВЯЗЬ С УРОВНЕМ СУЩЕСТВЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ПРИОБСКОЕ» **184**

А.В. Катасонова, Бунькова О.П., С.Ю. Смолега
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА ЗА СЧЕТ РАЗВЕДЕНИЯ МУСКУСНЫХ УТОК НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВЬЮНЫ» КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **186**

А.В. Катасонова, А. Жанакбаева, С.Ю. Смолега
УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОНЕВОДСТВА И ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕРАБОТКИ ЕГО ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЩЕГЛОВО» ЧАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **190**

А.В. Катасонова, Я.Е. Зяброва, С.Ю. Смолега
УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ЛИНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОЗЬЕГО И ОВЕЧЬЕГО СЫРА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СКАЛА» КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **194**

А.В. Катасонова, А.В. Пилькевич, С.Ю. Смолега
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА АО «АГРОФИРМА «ЛЕБЕДЁВСКАЯ» ИСКИТИМСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ЛИНИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ДЕТСКИХ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ **199**

А.В. Катасонова, Д.С. Резенберг, С.Ю. Смолега
ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВВЕДЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВО НОВОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРИМЕРЕ ОАО «НАДЕЖДА» БАГАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **205**

А.В. Катасонова, С.Ю. Смолега
ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА КРУП И ХЛОПЬЕВ ИЗ ЗЕРНОВЫХ И БОБОВЫХ КУЛЬТУР НА ПРИМЕРЕ ООО «РУБИН» КРАСНОЗЕРСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **209**

А.В. Катасонова, А.Н. Бокарева, С.Ю. Смолега
АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» ЧЕРЕПАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **212**

А.В. Катасонова, Н.С. Варинова, С.Ю. Смолега
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ КАРПА ЧЕШУЙЧАТОГО И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПОЛУФАБРИКАТОВ (НА ПРИМЕРЕ) АО «АГРОФИРМА «ЛЕБЕДЕВСКАЯ» ИСКИТИМСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **215**

А.В. Катасонова, А.В. Соколова, С.Ю. Смолега
УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЁТ РАЗВИТИЯ НОВОЙ ПОДОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА (ГУСИНАЯ ФЕРМА) НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» ЧЕРЕПАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **220**

А.В. Катасонова, С.Н. Хрущева, С.Ю. Смолега
АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «КРАСНООКТЯБРЬСКОЕ» КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **225**

А.В. Катасонова, А. Шамшурина, С.Ю. Смолега
ВОЗДЕЛЫВАНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ «МИСКАНТУС СОРАНОВСКИЙ» С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОВОКУПНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» ЧЕРЕПАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)» **228**

А.М Ким, С.Г. Чернова
РОЛЬ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРОВ ОРГАНИЗАЦИИ **233**

М. Д. Ким, В.И. Чистякова
ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ РИСКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ АПК НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **236**

А.Н. Киселева, И.О. Утешева
УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ **239**

А.А. Киселева, А.Е. Ибраева, И.О. Утешева
НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ЗАО ПЛЕМЗАВОД «МЕДВЕДСКИЙ» **241**

Е.Д. Кладковая
К АНАЛИЗ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ И ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ НЕЙ **244**

Е.Д. Кладковая, О.Г. Кабакова
РЫНОЧНЫЕ ЦЕНЫ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ **245**

Н.А. Коваленко, А.В.Унжакова
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ **247**

Н.А. Коваленко, А.В.Унжаков
ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ **249**

М.В. Колобова, В.И. Чистякова
РОЛЬ АГРОТЕХНОПАРКА В РАЗВИТИИ АПК РЕГИОНА **251**

А.А. Коновалова, Л. А. Цветкова
КАК ПРОДАТЬ БИЗНЕС-ИДЕЮ? **254**

Т.С. Костина, М.М. Монгуш
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ МОЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА **256**

А.А. Кривова, Л.А. Цветкова
ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕТИЦИОННОГО ПРОЕКТА **258**

И.А. Кудрявцева, Е.И. Мочалова
АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ЗАО ПТИЦЕФАБРИКА «ПОСЕВНИНСКАЯ» **260**

И.А. Кудрявцева, Е.И. Мочалова
РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО ПТИЦЕФАБРИКА «ПОСЕВНИНСКАЯ» **264**

Е.С. Кудряшова, М.К. Одинцова, О.В. Агафонова
ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ФАКТОРНЫМИ ПРИЗНАКАМИ, ВКЛЮЧЕННЫМИ В МОДЕЛЬ **266**

М.О. Кузнецова
ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **268**

М. О. Кузнецова
ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО ПТИЦЕФАБРИКА «ПОСЕВНИНСКАЯ») **270**

Н.В. Кулешов, М.С. Щипанов, Г.В. Исаева
СУЩНОСТЬ БАНКРОТСТВА И НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ **273**

А.В. Куулар, О.Г. Кабакова
СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ **276**

Д.М. Лапина, Л.А. Цветкова
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТИРОВКИ В АО РУСАЛ **279**

А. Е. Леонова, О.В. Агафонова
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК **281**

К.А. Логинова, О.В. Агафонова
ЭКОНОМЕТРИКА СЕГОДНЯ **284**

Д.Ю. Лукашук, Л.А. Цветкова
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ **286**

М.С. Любимова
ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ **289**

М.С. Любимова, И.А. Севастеева
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЁНСИБИРИ» ТОГУЧИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **291**

А.Ф. Манзяк
ФАКТОРЫ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРМОПРОИЗВОДСТВА В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ **293**

А.Ф.Манзяк, В.В. Каракулов
ОЦЕНКА УРОВНЯ САМООБЕСПЕЧЕННОСТИ КАРТОФЕЛЕМ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **296**

А. О. Матвеева
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ **299**

А. О. Матвеева
ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ **301**

Е.К. Матвеев, С.Л. Кириллов
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК НА ПРИМЕРЕ ООО «СДЭК» **303**

Д.Ю.Милованов, О.В.Мамонов
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР В ООО «РУБИН» **305**

А.О. Милюкова, Л.Ю. Татаринова
РОЛЬ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» В РАЗВИТИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ **311**

Н.А. Минайлова, Г.В. Белова
КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АО «АГРОФИРМА «ЛЕБЕДЕВСКАЯ» **314**

А.Ю. Мешкова, Е.И. Мочалова
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КФХ «РАХИМ» **315**

А.Ю. Мешкова, Е.И. Мочалова
ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В КРЕСТЬЯНСКОМ (ФЕРМЕРСКОМ) ХОЗЯЙСТВЕ **317**

С.И. Мотина, К.В. Сычева, Л.А. Цветкова
ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ **319**

М.С. Медведева, Ю.П. Стринадко, О.В. Тетерюкова, В.С. Якубенко, Е.В. Шаравина
ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА (НА МАТЕРИАЛАХ АЛТАЙСКОГО КРАЯ) **321**

Е. Менская, А.А. Самохвалова
ПРОБЛЕМЫ СТАБИЛЬНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ РОССИИ **325**

Д.А. Меркуль, М.А. Тихончук
НАПРАВЛЕНИЯ, ФОРМЫ И МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА **328**

Д.А. Меркуль, М.А. Тихончук
ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ (ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ) **332**

Л.А. Мироненко, И.А. Севастеева
УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ **335**

Л.А. Мироненко, И.А. Севастеева
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА **339**

М.М. Монгуш, Т.С. Костина, Е.В. Убоженко
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ ВЫХОДА И ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ **342**

А.К. Нестеренко, А.В. Шелепова, И.О. Утешева
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И КЛАССИФИКАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ **344**

А.К. Нестеренко, А.В. Шелепова, И.О. Утешева
АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **348**

С.А. Никитенко
ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ **352**

С.А.Никитенко
ПОНЯТИЕ, ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ **353**

И.С. Никулина, А.Ю. Стома
ЗАВИСИМОСТЬ ОБЩЕЙ СУММЫ ЗАТРАТ ПРИ ТРАНСПОРТИРОВКИ ГРУЗОВ ОТ ПРОТЯЖЕННОСТИ МАРШРУТА **355**

Е.В. Осипова, С.Г. Чернова
СОСТОЯНИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **358**

М.С. Петухова, С.А. Шелковников
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНТЕНСИФИКАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА **360**

А.П. Печатнова, Г.Е. Расулова, В.В. Цынгуева
АНАЛИЗ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ В РОССИИ **363**

А.П. Печатнова, Г.Е. Расулова, Л.А. Цветкова
СОЗДАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ И СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ **366**

П.Ю. Полысалова, Т.С. Чигрина, О.В. Агафонова
ВЛИЯНИЕ ПРОТЯЖЕННОСТИ МАРШРУТА НА ОБЩУЮ СУММУ ЗАТРАТ ПРИ ТРАНСПОРТИРОВКЕ **369**

А.А.Пушкарев, А.А.Самохвалова
ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ И УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ НА ИП «2000 МЕЛОЧЕЙ» **372**

А.М. Прокоданова, Е.Ю. Завальнюк
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **374**

А.М. Прокоданова, К.О. Багрова, Е.Ю. Завальнюк
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В РФ **378**

В.А. Прощалыкин, М.Ю. Залесская, О.А. Наконечная
ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **381**

В.А. Прощалыкин, М.Ю. Залесская, Л.А. Цветкова
ПЛАНИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СКЛАДЕ **384**

О.А. Радько, Е.А. Жуковская
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **386**

О.А. Радько, М.В. Федянин, Е.А. Жуковская
АКТУАЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **389**

О.А. Радько, Г.В. Исаева
РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **390**

Ю.М. Резниченко, М.А. Бурцев, С.В. Рюмкин
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ФАВОРИТ АВТО» **393**

А.С. Рерих, С.Н. Хрущева, В.В. Козлов
ОЦЕНКА И РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ЗАТРАТ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ В ООО «РУБИН» КРАСНОЗЕРСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **395**

Е.О. Реймер, Е.С. Широцкая, Л.А. Цветкова,
СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ **398**

Е.А. Родинцева
АУДИТОРСКАЯ ПРОВЕРКА КАК СПОСОБ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА **401**

Е.А. Родинцева
ТАРИФНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА КАК СПОСОБ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОТРУДНИКОВ **404**

К.Г. Рудачева, А.Ю. Стома, Л.А. Цветкова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ООО ТХ «СИБИРСКИЙ ГИГАНТ» **407**

О.А. Рудиш, А. Патрушева, А.А. Самохвалова
АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ **409**

О.А. Рудиш, А. Патрушева, А.А. Самохвалова
ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ **412**

В.И. Румянкина, М.Н. Федоров
К ВОПРОСУ О РОЛИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ
В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **415**

В.И. Румянкина, М.Н. Федоров
ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО ПЛЕМЗАВОД «ИРМЕНЬ» ОРДЫНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **417**

И.Ю. Рыбина, Е.Ю. Давыдова
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И УЧЕТА НДС ПРИ НЕДЕНЕЖНЫХ ФОРМАХ РАЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ **421**

Е.С. Самусенко, А.А. Ярцева, Е.В. Убоженко
ПОНЯТИЕ, ВИДЫ И ФОРМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА **425**

А.В.Сафронов, В.В. Цынгуева
АНАЛИЗ РИСКОВ В ЛОГИСТИКЕ СНАБЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ **428**

А.В.Сафронов, В.В.Цынгуева
ПРОЦЕСС ПЛАНИРОВАНИЯ В ЛОГИСТИКЕ СНАБЖЕНИЯ **431**

Сергеев Н.А., Стратьев И.Е., Матвиенко С.Н.
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ **433**

Е.С. Сергеева, С.Г. Чернова
ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ **434**

Е.С. Сергеева
ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ **437**

О.Ю. Сердюк, А.З. Каликина
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА **440**

И.Е. Стратьев, Н.А. Сергеев, Е.А. Жуковская
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОРГАНИЗАЦИИ ЗАО «КРАСНАЯ СЛАВЯНКА» **443**

К.В. Сычева, С.И. Мотина, А.В. Завальнюк
УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК **445**

Н. А. Тархов, С. Л. Кириллов
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВЫБОРА ПОСТАВЩИКОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «ФАРМА» **447**

В.В. Тайлакова, И.А. Севастеева
АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛЯНИНСКОЕ» ЗДВИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **449**

В.В. Тайлакова, И.А. Севастеева
ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ **451**

К.В. Тупицын, С.А. Пузько, В.В.Цынгуева
РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **454**

К.В. Тупицын, С.А. Пузько, В.В.Цынгуева
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ДОРОНИНСКОЕ» **455**

Т.Д. Турчук, Л.А. Цветкова, Е.И. Мочалова
БИЗНЕС-ПЛАН ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В СПК «АРТЁМ» **457**

Т.Д. Турчук, Е.И. Мочалова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В СПК «АРТЁМ» **461**

Н.А. Филимонова
МЕТОДИКА АНАЛИЗА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ **465**

Н.А. Филимонова
РОЛЬ И МЕСТО ЛОГИСТИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ **468**

Н.В. Феденков, А.А. Пристяжнюк
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ **470**

Н.В. Феденков, А.А. Пристяжнюк
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НАЛИЧИЯ, ДВИЖЕНИЯ И АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛОВ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ШИЛОВО-КУРЬИНСКОЕ» **473**

М.В. Федянин, О.А. Радько, Е.А Доровских
СОВРЕМЕННЫЕ РИСКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА **476**

А. Г. Храмова
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА **478**

С.Н. Хрущева, А.С. Рерих, В.В. Козлов
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В ОАО «КРАСНООКТЯБРЬСКОЕ» НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА **479**

И.Х. Цечоев, О.В. Ожогова
ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА **483**

И.Х. Цечоев, О.В. Ожогова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ **486**

Ю.В. Цыганова, И.О. Утешева
СУЩНОСТЬ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ **491**

Ю.В. Цыганова, И.О. Утешева
АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ **493**

А.Н. Чайковская, Е.И. Мочалова
ОПЛАТА ТРУДА КАК ОДНА ИЗ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ **496**

А.Н.Чайковская, Е.И.Мочалова
ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В ООО «АЛЕКСАНДРОВСКОЕ» **499**

С.В. Шевелева, А.Ю. Андронов
АНАЛИЗ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА РАЗВИТЫХ СТРАН **502**

М.А. Шевченко
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ **507**

М.А. Шевченко, И.А. Севастеева
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «КУЗБАССКИЙ БРОЙЛЕР») **509**

А.В. Шелепова, Г.В. Исаева
ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ЕЁ ФОРМИРУЮЩИХ(НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» ЧЕРЕПАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **512**

В.А. Щербакова
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ В ЗАО «КУЙБЫШЕВЭНЕРГО» **515**

В.А. Щербакова
РЕЗУЛЬТАТЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ В ЗАО «КУЙБЫШЕВЭНЕРГО», Г.КУЙБЫШЕВ, НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **518**

О.М. Ядрышникова, М.С. Щипанов, И.О. Утешева
СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ **520**

О.М. Ядрышникова, И.О. Утешева
НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ **523**

А.А. Ярцева, Е.Ю. Давыдова
НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ **526**

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономического факультета Новосибирского ГАУ
(г. Новосибирск, 10-13 апреля 2017 г.).

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов

Подписано в печать 26 мая 2017 г. Формат 60 x 84 1/8.
Объем 38,3 уч.-изд. л., 68,1 усп.-п. л.
Тираж 100 экз.

Издательский центр «Золотой колос»
Новосибирского государственного аграрного университета
630039, Новосибирск, ул. Добролюбова, 160, каб. 106.
Тел. (383) 267-09-10, e-mail: 2134539@mail.ru