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 2018 г.).

Новосибирск 2018

УДК 631.145 (08)
ББК 65.321, я 7

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ КОМИТЕТ:

Агафонова Ольга Витальевна – декан экономического факультета, канд. экон. наук;
Шелковников Сергей Александрович – заведующий кафедрой финансов и статистики, д-р экон. наук, профессор;
Стадник Анатолий Тимофеевич – заведующий кафедрой менеджмента,д-р экон. наук, профессор;
Завальнюк Алексей Викторович – заведующий кафедрой экономики, канд. экон. наук, доцент;
Утешева Ирина Олеговна – зам. декана по научно-методической работе, канд. экон. наук;
Шинделова Ольга Сергеевна – доцент кафедры финансов и статистики, канд. экон. наук

Ответственный за подготовку материалов конференции – **Шинделова Ольга Сергеевна**

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 2018 г.). – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2018. – 415 с.

В сборнике научных трудов рассматриваются проблемы развития аграрной науки, перспективы развития и направления их решения. Рассматриваются общие вопросы экономики, финансовой системы, бухгалтерского учёта, анализа и аудита, логистики и менеджмента в АПК России.

Материалы сборника предназначены для преподавателей, студентов, магистрантов, аспирантов экономических специальностей, а также широкого круга заинтересованных лиц.

© Новосибирский государственный аграрный университет, 2018
Входит в РИНЦ®: да

УДК 631.11/631.16

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДА ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

Д.А. Абросимова, студентка
И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в современных условиях развития рыночной экономики, когда деятельность организаций осуществляетсяза счет собственных средств, важное значение имеет устойчивое финансовое состояние, которое реализуется системой показателей рентабельности, характеризующих какэффективность деятельности сельскохозяйственных организаций в целом, так и эффективностьиспользования отдельных факторов.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, деятельность организации, анализ, эффективность, факторный анализ.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль организация получает главным образом от реализации продукции, атакже от других видов деятельности (сдача варенду основных фондов, коммерческаядеятельность на фондовых и валютных биржах и т.д.) [2, с. 45].

Себестоимость продукции и прибыльнаходятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводитк соответствующему росту суммы прибыли инаоборот.

Получение прибыли является обязательным условием коммерческой деятельности, а финансовая устойчивость организации в значительной мере определяется размером полученной прибыли, анализ финансовых результатов становится весьма актуальным. Проведем расчет показателей рентабельности ЗАО «Рямовское» за 2013-2017 гг. (таблица 1)

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение прибыли от продаж к выручке от реализации (строка 2200 / 2110) [3, с. 122]. Данный показатель отражает эффективность продаваемой продукции в организации. Рентабельность продаж, показывающая, сколько прибыли приходится на 1 р. выручки, снизилась на 5,2 коп. по сравнению с 2013 г., что говорит о снижении финансовой эффективности организации. Таким образом, можно сделать вывод, что в 2014 г. на 1 р. выручки приходилось 31,2 коп. прибыли – это самый большой показатель за весь рассматриваемый период.

Рентабельность активов – это отношение чистой прибыли к средней стоимости активов (сумма баланса на начало и конец года / 2), характеризующая отдачу от использования всех средств организации. Динамика рентабельности активов представлена на рисунке 5. Анализируя полученный показатель рентабельности активов, можно сделать вывод, что с каждого затраченного рубля организация получила наибольшую прибыль в 2014 г., и в динамике доходность организации увеличилась на 40,4 %.

Рентабельность собственного капитала – это отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала. Данный показатель отражает эффективность использования собственного капитала. Наблюдается снижение показателя до 14,6 % в 2017 г. Тем не менее, вложения в акции данной компании целесообразны, т.к. коэффициент рентабельности больше, чем вложение в альтернативные проекты. К примеру, в 2014 г. банковская ставка по депозитам была около 10%. Эффективнее было вложить свободные денежные средства в ЗАО «Рямовское» (10% < 00%), чем в депозит.

Рентабельность производства определяется как отношение прибыли от продаж к полной себестоимости. Выраженный в процентах, этот показатель очень наглядно описывает то, насколько эффективно в организации использование производственных ресурсов [1, с. 12]. В абсолютных значениях можно увидеть сколько копеек прибыли от продаж принесет в бюджет организации каждый рубль, инвестированный в себестоимость конечной продукции. В ЗАО «Рямовское» рентабельность производства в динамике снижается на 16,6 %.

Таблица 1 – Анализ показателей рентабельности ЗАО «Рямовское за 2013-2017 гг.

Наименование коэффициента	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2013 г., (+;-)
Выручка, тыс. руб.	103171	118364	137188	146737	153622	50451
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	71223	81438	102212	109605	114151	42928
Прибыль от продаж, тыс. руб.	31895	36926	34976	37132	39471	7576
Чистая прибыль, тыс. руб.	22284	43934	43795	42334	53569	31285
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	249834	285856	331891	376771	421418	171584
Среднегодовая стоимость собственногокапитала, тыс. руб.	194689	256015	277982	321046	367685	172996
Рентабельность продаж, %	30,9	31,2	25,5	25,3	25,7	-5,2
Рентабельность продукции (производства), %	44,8	45,3	34,2	33,9	34,6	-10,2
Рентабельность активов, %	8,9	15,3	13,2	11,2	12,7	3,8
Рентабельность собственного капитала, %	11,4	17,2	15,8	13,9	14,6	3,2

Для более подробного анализа рентабельности производства ЗАО «Рямовское», проведём факторный анализ показателя рентабельности производства с 2016 г. по 2017 г. Для этого составим таблицу 2.

Таблица 2 – Данные ЗАО «Рямовское» для проведения факторного анализа

Показатель	Базисный период (2016 г.)	Отчетный период (2017 г.)	Изменение 2017 г. к 2016 г. (+;-)
Прибыль от продаж, тыс. руб.	37132	39471	2339
Полная себестоимость, тыс. руб.	109605	114151	4546
Рентабельность продаж	33,9	34,6	0,7

Расчёт выполним способом цепных подстановок:

1. Рассчитываем базисный показатель рентабельности продукции:

Рпр.2016г. = 37132 / 109605 = 33,9%

2. Определим условную величину рентабельности продаж:

Усл.1 = 39471 / 109605= 36,0%

3. Рассчитываем рентабельность продукции в отчетный период:

Рпр.2017г. = 39471/114151 = 34,6%

4. Путем последовательного вычитания полученных показателей находим изменение рентабельность за счет:

−изменения прибыль от продаж:

ΔРпр.1 = Усл.1 – Рпр.2016г. = 36 – 33,9 = 2,1%

−изменения себестоимости:

ΔРпр.2 = Рпр.2017г – Усл.1 = 34,6% – 36 = -1,4%

5. Рассчитывается общее изменение рентабельности продукции:

Δ = Рпр.2017г – Рпр.2016г. = ΔРпр.1 + ΔРпр.2 = 2,1 – 1,4 = 0,7%

В отчетном периоде по сравнению с базисным периодом рентабельность продукции сократилась на 0,7%. Главным образом это связано с увеличением себестоимости продукции на 4546 тыс. руб. За счет увеличения прибыли от продаж на 2339 тыс. руб. организация увеличит рентабельность на 2,1%. При этом при увеличении себестоимости на 4546 тыс. руб., ЗАО «Рямовское» снизит рентабельность продукции на 1.4%.

Таким образом, можно сделать вывод, что в большей степени на рентабельность производства ЗАО «Рямовское» влияет изменение себестоимости продукции.

Показатели рентабельности активов и собственного капитала ЗАО «Рямовское» имеют тенденцию к увеличению, чего нельзя сказать о показателях рентабельности продаж и производства. Однако на протяжении 2015-2017 гг. эта разница минимальна, следовательно, снижение использование производственных ресурсов снизилось лишь на незначительную долю.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 1. Артюшин, В.В. Финансовый анализ. Инструментарий практика: Учебное пособие / В.В. Артюшин. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 120 с.

2. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник для магистров / Т.И. Григорьева. – М.: Юрайт, 2013. – 462 с.

3. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 486 с.

УДК 336.64

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЗАДАЧИ ЕЕ ОЦЕНКИ

Н.Х.Ахмедов, студент
К.А.Рустамханл, студент
Матвиенко С.Н., канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Финансовая устойчивость является сложной категорией, оценка которой позволяет определить степень финансовой независимости организации от внешнего финансирования, обеспеченность его активов соответствующими источниками.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, капитал, финансовая независимость.

Финансовая устойчивость является неоднозначной характеристикой деятельности организации. Её следует понимать, как способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платёжеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [1].

Задача обеспечения финансовой устойчивости состоит в том, чтобы в основе политики финансирования бизнеса соблюдался баланс между наращением объёма финансовых ресурсов и сопутствующим этому процессу ростом финансовой зависимости, с одной стороны, и достижением такого прироста отдачи (эффективности) финансовых ресурсов, который мог бы компенсировать усиление финансовых рисков, с другой стороны. Для предотвращения (или, по крайней мере, минимизации) финансовых рисков необходимо соблюдать обязательное в финансовом планировании требование осмотрительности, соблюдение которого может выражаться в формировании внутренних резервов на случай возникновения непредвиденных обстоятельств, которые могли бы привести к утрате финансовой устойчивости [2].

Главное условие обеспечения финансовой устойчивости организации – рост объёма продаж, который является источником покрытия текущих затрат, формирует необходимую для нормального функционирования величину прибыли. Благодаря росту прибыли укрепляется финансовое положение организации, появляются возможности расширения бизнеса, вложения средств в совершенствование материально-технической базы, освоение новых технологий и пр.

Залогом устойчивого финансового состояния организации является наличие у неё достаточного объёма средств для формирования структуры активов, отвечающей сложившимся и перспективным потребностям бизнеса. Для этого необходимы надежные и по возможности относительно недорогие источники формирования активов, которыми, как правило, становятся заёмные средства. Привлекая их в хозяйственный оборот, организация должна представлять возникающие, в связи с этим финансовые последствия: неизбежное повышение финансовых рисков, удорожание заёмных средств, неблагоприятное воздействие этих факторов на финансовые показатели.

Анализ финансовой устойчивости организации позволяет сформировать представление об истинном финансовом положении и оценить финансовые риски, сопутствующие её деятельности.

Финансовое положение организации оценивается по состоянию на отчётную дату по данным бухгалтерской отчётности, и в первую очередь бухгалтерского баланса. Первичным проявлением неудовлетворительного финансового состояния организации считается наличие убытка, полученного в отчётном году или по итогам предыдущих лет; устойчивое снижение валюты баланса; просроченная кредиторская задолженность, не погашенные в срок кредиты и займы (информация об этих показателях должна быть раскрыта в пояснениях к финансовой отчётности организации) [3].

Конкретные причины негативных финансовых результатов, неэффективного управления денежными потоками могут быть различными, а их последствия выражаются в снижении объёма продаж из-за низкой конкурентоспособности продукции, просчётов в маркетинговой, производственной, финансовой или инвестиционной политике и т.д.

Для получения адекватных выводов об уровне финансовой устойчивости организации целесообразно пользоваться данными отчётности за 3-5 лет, чтобы отличить разовую неустойчивость, вызываемую зачастую случайными факторами, от хронической, причины которой следует искать в производственно-хозяйственной деятельности, уровне управления, в том числе и уровне финансового менеджмента организации.

В рамках анализа финансовой отчётности о высоком уровне финансовой устойчивости будут свидетельствовать высокие значения показателей, отражающих платёжеспособность, ликвидность баланса, кредитоспособность, оборачиваемость средств, рентабельность.

Объектами анализа финансовой устойчивости организации являются:

- наличие и размещение капитала, эффективность его использования;
- оптимальность структуры пассивов (соответствие уровня финансовой независимости степени финансового риска);
- оптимальность структуры активов (соответствие уровня ликвидности активов степени производственного риска);
- платёжеспособность инвестиционная привлекательность;
- вероятность банкротства;
- порог рентабельности и запас финансовой прочности.

К основным задачам анализа финансовой устойчивости организации относятся [4]:

- оценка финансовой устойчивости организации на основе системы показателей;
- выявление и измерение влияния факторов хозяйственной деятельности организации на уровень её финансовой устойчивости;
- прогнозирование финансовой устойчивости организации исходя из сложившихся условий ведения бизнеса, наличия ресурсов;

- обоснование управленческих решений, направленных на реализацию резервов укрепления финансовой устойчивости организации путём создания разновариантных финансовых моделей развития организации.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансового состояния организации в долгосрочной перспективе. Детализированный анализ финансового состояния организации для установления уровня её финансовой независимости проводится с использованием системы абсолютных и относительных показателей (коэффициентов).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асмаловская Д.И. Финансовая устойчивость предприятий и корпораций – внутренние и внешние факторы / Д.И. Асмаловская // Научно-образовательный потенциал молодёжи в решении актуальных проблем XXI века. – 2017. – №7. – С. 3-5.

2. Милютина Л.А. Финансовая устойчивость предприятия как ключевая характеристика финансового состояния / Л.А. Милютина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – №5. – С. 153-156.

3. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчётности: Учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 2-е изд. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014. – 336 с.

4. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 649 с.

УДК 336.64

УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗА СЧЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ВЗНОСОВ УЧРЕДИТЕЛЯ

Н.Х.Ахмедов, студент
К.А.Рустамханлы, студент
Матвиенко С.Н., канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Укрепление финансовой устойчивости предполагает увеличение собственного капитала или более интенсивный его рост по сравнению с ростом заёмного капитала. Самой простой и при этом действенной мерой будет являться увеличение уставного капитала.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коэффициент автономии, дополнительные взносы.

Обозначенная мера предполагает прямое наращивание собственного капитала (капитала и резервов). Исключительная (или преимущественная) ориентация на собственный капитал имеет свои достоинства и недостатки.

Собственный капитал характеризуется следующими основными положительными особенностями [1]:

1. Простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала (особенно за счет внутренних источников его формирования) принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов.

2. Более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах.

3. Обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, использование собственного капитала имеет следующие недостатки:

1. Ограниченность объема привлечения, а следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка на отдельных этапах его жизненного цикла.

2. Потенциально более высокая стоимость в сравнении с альтернативными заёмными источниками формирования капитала (собственник предприятия может изъять, по сути, всю полученную прибыль).

3. Неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счёт привлечения заёмных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической (рентабельностью активов по прибыли до вычета процентов и налогов).

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость (его коэффициент автономии равен единице), но ограничивает темпы своего развития (т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объёма активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал [2].

Рассчитаем величину дополнительного взноса учредителя (как указывалось в характеристике организации, у ООО «ВостокСибТорг» имеется только один учредитель, но вступить в их число формально может любое юридическое и/или физическое лицо).

Для этого воспользуемся данными по состоянию на конец 2017 года в части размера собственного капитала (9773 тыс. руб.) и общей величины имущества организации (21428 тыс. руб.), заложим в расчёт норматив по коэффициенту автономии в размере 0,5 (50%), а величину дополнительного взноса обозначим через X:

$(9773 + X) / (21428 + X) = 0,5$, откуда

$9773 + X = 10714 + 0,5\ X$

$0,5\ X = 10714 – 9773 = 941$

$X = 1882$ (тыс. руб.).

Проверка:

$(9773 + 1882) / (21428 + 1882) = 0,5$ (50%).

Таким образом, самое простое решение проблемы недостаточной финансовой устойчивости ООО «ВостокСибТорг» требует от учредителя (собственника, он же директор) внесения дополнительных денежных средств в размере 1882 тыс. руб. (следует отметить, что первоначально организация была создана с минимальным уставным капиталом – 10 тыс. руб.; данный факт выявлен по выписке из ЕГРЮЛ, в отчётности это не прослеживается).

Если при этом, дополнительный взнос учредителя будет представлен в денежной форме (возможно внесение в форме транспортных средств, какого-либо оборудования и т.д.), то это повлечёт за собой также и улучшение платёжеспособности ООО «ВостокСибТорг». В частности, можно будет ожидать увеличения коэффициента абсолютной ликвидности (все другие коэффициенты ликвидности также возрастут) до:

$(2217 + 1882) / 11655 = 0,35$.

Вероятные приросты значений данных коэффициентов расцениваются как значительные.

В заключение следует отметить, что представленная мера является весьма эффективной, обеспечивающей прирост платёжеспособности и финансовой устойчивости, но пользоваться ей постоянно не представляется возможным, поскольку цель любой коммерческой организации и ООО «ВостокСибТорг» в частности – это получение прибыли для собственников, которые конечно же должны быть готовы к спасению организации в трудные моменты, периоды времени, но это не должно иметь место на постоянной основе [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Галицкая Ю.Н. Прогнозный анализ финансовой отчётности в оценке и управлении финансовой устойчивостью организации / Ю.Н. Галицкая, З.О. Гукасян // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №4-1 (81-1). – С. 826-830.

2. Прокофьева М.А. Финансовая устойчивость и платёжеспособность организации / М.А. Прокофьева, Ю.С. Шевченко // Альманах мировой науки. – 2017. – №2-2(17). – С. 129-132.
3. Шилькова А.А. Теоретические подходы к сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия» / Шилькова А.А. // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2017. – №7. – С. 122-125.

УДК 664.6/664.87

ГУСЕВОДСТВО КАК ПРИБЫЛЬНОЕ ДЕЛО

Е.А. Бабикова, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Гуси – это крупные домашние птицы, не слишком прихотливые к среде обитания и обладающие устойчивостью к болезням. Для их разведения необходимы пастбища, на которых они могут самостоятельно гулять и питаться в течение всего теплого сезона. Чтобы гусиный бизнес приносил ощутимую прибыль, нужно обзавестись полутысячным поголовьем и создать хорошие условия для жизни и размножения. В зависимости от того, на какую часть гусиной тушки направлен основной интерес бизнеса, и где расположена ферма, выбирают породу птицы.

Ключевые слова: гуси, бизнес-план,предприниматель,сельское хозяйство,птицеводство, гусиный бизнес.

Разведение гусей в домашних условиях – идея, доступная каждому новичку в бизнесе. Это также является хорошей идеей домашнего бизнеса в деревне. Российский рынок гусятины практически не заполнен. То есть, рынок имеет огромный потенциал для развития.Каждый знает, что мясо отечественного производства является более качественным, так как в состав корма входят только витаминные добавки и местные зерновые корма, травяная мука, в то время как в странах запада злоупотребляют химическими добавками, аминокислотами и даже заменителями белка.Гусей не только выгодно разводить, но за ними интересно наблюдать. Они очень умные птицы, которые уважительно относятся к хозяину. Еще одним преимуществом является простота содержания: эти пернатые неприхотливы к условиям и еде. Гуси, в отличие от других птиц, могут самостоятельно найти себе пищу.

Целью проекта, предложенного на рассмотрение, является производство гусятины и восстановление рынка для потребителей данного ценного продукта. При проведении анализа рынка, выявлено несколько важных факторов, подтверждающих необходимость производства гусятины и производной от него продукции. Основными факторами являются:

- отсутствие сильной конкуренции;
- большой спрос со стороны потребителей;
- рентабельность предприятия по производству гусиной продукции, с созданием полного цикла производства, начиная с производства кормов, выращивание птицы и ее переработка.

Выращивая гусей, фермер получает:

- мясные продукты;
- печень, которая высоко ценится в кулинарии (до 800гр/1 особи);
- жир, использующийся в фармацевтике (до 2,5 кг/1 особи);
- яйца;
- перья, пух;
-органические удобрения, которые можно использовать для выращивания растений.

Выращивать гусей планируется в Убинском районе Новосибирской области. Начало проекта: 15 апреля 2019 г. Для реализации потребуется 50 тыс. руб. собственных и 300 тыс. руб. заёмных средств. Период окупаемости проекта- 24 месяца.

Реализовыватьсяпланируется на территории Убинского района Новосибирской области, по области, и в городе Новосибирске. Очень большим спросом будет пользоваться мясо и яйца у спортсменов и людей, страдающих разными заболеваниями, которым положено диетическое мясо. Так же планируется реализовывать мясо, печень и другие субпродукты предприятиям пищевой отрасли (рестораны, кафе).

Цена на продукцию будет зависеть от налогов, затрат на выращивание, от затрат на откорм и уход за птицей.

Таблица 1 – Планируемая цена продукции

п/п	Продукт	Средняя цена, руб.
	Гусиное мясо, кг	150
	Печень, кг	250
	Пух-перо, кг	200
	Яйцо, 10 шт.	105
	Субпродукты, кг	30

Размер производственно-хозяйственного помещения составляет 200 кв. метров, а офисного – 36 кв. метров. Затраты на производственно-хозяйственные помещения составит в год – 275000 руб., а на офисные – 44410 руб. Для производства также потребуется оборудование: зернодробилка (1 шт.), инкубатор (2 шт.), морозильные камеры (2 шт.), обогреватели (5 шт.), овоскоп (3шт.), неяркие лампы (50 шт.). Всего затрат на оборудование – 207820 руб.

Для оптимизации налогообложения индивидуальным предпринимателем планируется применение упрощенной системы налогообложения по ставке 15%.

В месяц у производственного персонала заработная плата составит: у водителя - 10000 руб., зоотехника - 18000 руб. Всего по персоналу заработная плата в год составит – 336000 руб. Страховые взносы = 101472 руб. Фонд оплаты труда = 437472 руб. Персонал будет получать как внутреннее, так и внешнее вознаграждение. Внутреннее дает сама работа: это чувство достижения результата, самоуважения. Внешнее: продвижение по службе, похвала и признание, заработная плата, а также дополнительные выплаты. Сотрудникам будут выплачиваться премии за перевыполнение плана, за качество продукции, за классность и др. в размере 1000 руб. Обязательное предоставление дополнительных льгот: отпуск, время обеда и отдыха, больничный и т.д. В конце месяца персонал поощряется готовой продукцией (по желанию).

В весенне-летне-осенний период будет осуществляться выпас животных, а для зимнего периода будут заготавливаться корма в необходимом количестве. В зимнее время они будут находиться в помещение специально оборудованном для содержания птицы. При нехватке какого-либо вида кормов будет осуществляться их закупка или производиться обмен. Закупка кормов будет осуществляться у населения Убинского района, занимающегося их заготовкой. Закупка кормов будет осуществляться в осенний период, когда их цена будет наиболее низкой [1].

На откорм и последующий забой подойдут мясные породы, для продажи яиц и молодняка – яйценосные. Кубанская порода гусей обладает высокой яйценоскостью – количество откладываемых яиц может достигать 90 штук). Гусей данной породы можно отнести к легкому типу, ведь вес взрослой самки достигает 5 килограммов, а самца – 5,5-6. Арзамасские гуси устойчивы к перепадам температур и к различным заболеваниям, к тому же они обладатели отличного по качеству мяса и относительно небольшой массы тела (около 7 килограмм). Гуси Тулузской породы, выведенные во Франции, относятся к «печеночным» породам. Высокая масса тела и жирность являются их отличительными особенностями, к тому же они малоподвижны и холода могут подпортить их здоровье. Взрослый гусь в весе достигает 12 килограммов, а гусыня – 10. Птицы породы датский легарт наиболее выгодны в содержании и разведении, ведь для их кормления еды требуется приблизительно на 20%

меньше, чем гусям других пород. Они достаточно хорошо набирают вес: двухмесячные гусята прибавляют около 6 килограмм. Крупная серая порода гусей славится крепким сложением тела и хорошей яйценоскостью (до 40 яиц в кладке), самец весит около 10 килограмм, а самка – около 8.

В качестве самого крупного риска можно назвать смертность гусят, большинство из которых умирают в яйце или в течение первых дней жизни. Причиной смертности молодняка является высокий уровень влажности в помещении, а также отсутствие вентиляции или наличие сквозняков. Взрослая особь может погибнуть от переохлаждения. Выращивание птицы обязательно должно контролироваться ветеринарами. Периодическая вакцинация может уменьшить показатель смертности [3].

Таблица 2 - Основные показатели проекта

п/п	Общая стоимость проекта	Значение
	Собственные средства	50000
	Заемные средства (кредиты)	300000
	Чистая прибыль (за первый год проекта)	2775995
	Суммарный денежный поток (за первый год проекта)	2665697
	Рентабельность продаж, %	0,94
	Рентабельность инвестиций, %	1,04
	Период окупаемости общих вложений, мес.	24

Доходность зависит от многих факторов – породы, себестоимости содержания и периода, в который вы продаете мясо. В среднем, 1 кг гусиного мяса стоит 150 руб. Каждая птица дает около 600 г пуха, средняя цена – 200 руб. Отдельно стоит упомянуть гусиную печень – пищевые комбинаты покупают ее очень охотно для изготовления паштетов. Средняя стоимость 1 кг – 250 руб. Помет большой охотой покупают в качестве удобрения. В общем, достигнуть окупаемости можно за 1 сезон.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Писарев Н. В. Технология производства продуктов птицеводства на промышленной основе. – М.: Колос, 2015. – с. 219-285;

2. Жеребятьева Т.В. В России гуси не должны исчезнуть. //Птицеводство. – 2013.- №8 – с.13-14;

3. Саитбаталов Т., Асадуллин Р., Мустафин А. Племенная работа в гусеводстве. //Птицеводство. – 2014. - №5 – с. 22-23.

УДК 657.432.5

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

В.Ю.Байкова, студентка
Е.Ю. Давыдова,старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Данная статья посвящена обзору норм законодательства РФ регулирующих создание резервов по сомнительным долгам.

Ключевые слова: Сомнительная задолженность, просроченная задолженность, безнадежная задолженность. Бухгалтеркий учет, резервы.

Деятельность любой компании сопряжена с определенными экономическими рисками. И в условиях экономической нестабильности наиболее актуальной проблемой

становится неоплата отгруженной продукции. Такие ситуации встречаются в хозяйственной деятельности практически любой организации. Поэтому для того, чтобы учесть риски неполучения дебиторской задолженности, могут создаваться резервы.

На практике организации нередко сталкиваются с просроченной дебиторской задолженностью своих покупателей (заказчиков), а возможно и других дебиторов. Резерв по сомнительным долгам создается для того, чтобы в бухгалтерской отчетности организации данные о ее дебиторской задолженности были достоверны. Поэтому при наличии сомнительного долга надо создать резерв, даже если организация является субъектом малого предпринимательства.

Сомнительная задолженность — дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями (залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток).

Просроченная задолженность—дебиторская задолженность, не погашенная в сроки, установленные договорами и (или) судебными актами или иными документами, устанавливающими или изменяющими срок погашения задолженности.

Безнадежная задолженность — дебиторская, по которой истек установленный срок исковой давности, а также та задолженность, по которой в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации.

Порядок создания резерва следует закрепить в учетной политике. Размер отчислений в резерв следует устанавливать в зависимости от платежеспособности должника и от степени вероятности погашения им долга.

Резерв в бухгалтерском учете формируется каждый раз, когда выявлена сомнительная дебиторская задолженность. Это прямо следует из пункта 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности.

Резерв создается в том отчетном периоде, в котором при инвентаризации дебиторской задолженности была выявлена сомнительная дебиторская задолженность. И не имеет значения, создавался аналогичный резерв в налоговом учете или нет.

В целом, между резервом по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете есть существенная разница. В частности, в бухгалтерском учете резерв обязателен. А для налогового учета такого требования нет.

Создавать резерв нужно только тогда, когда нет уверенности или каких-то дополнительных гарантий, что просроченная дебиторская задолженность будет погашена.

Резерв по сомнительным долгам формируется в следующем порядке. Сначала определяется объем каждой отдельной сомнительной задолженности. При этом его размер определяется также с учетом оценки финансового состояния должника и вероятности погашения обязательств полностью или частично. Ведь величина резерва по сомнительным долгам – это оценочное значение. Включать в него всю сумму сомнительного долга не обязательно [3].

Порядок формирования резерва разрабатывается самостоятельно и закрепляется в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Отчисления в резерв по сомнительным долгам учитывают в составе прочих расходов. Операции, связанные с созданием и использованием резерва по сомнительным долгам, отражают на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам»:

Дебет 91-2 Кредит 63 – создан (увеличен) резерв по сомнительным долгам.

Контрагент может погасить задолженность, по которой ранее создали резерв, полностью или частично. Тогда необходимо восстановить часть резерва, которая относится к этой задолженности:

Дебет 51 (50) Кредит 62 (71, 73, 76...) – погашена задолженность контрагента;

Дебет 63 Кредит 91-1 – восстановлен резерв в части погашенной дебиторской задолженности.

Аналитический учет дебиторской задолженности по счету 62 (58-3,71,73,76) организуется таким образом, чтобы была возможность получить всю необходимую информацию о задолженности, которая не оплачена в срок.

Разница в методологии учета резервов по сомнительным долгам в бухгалтерском и налоговом учете не позволяет формировать в бухгалтерском учете резервы по правилам статьи 266 Налогового кодекса РФ.

Отчисления в резерв по сомнительным долгам являются изменением оценочного значения [3]. Изменения оценочных значений отражаются в бухгалтерском учете в составе расходов того отчетного периода, в котором эти изменения произошли. Таким образом, отчисления в резерв нужно отражать в бухгалтерском учете с той периодичностью, с которой организация формирует бухгалтерскую отчетность [2].

В бухгалтерской отчетности дебиторскую задолженность показывают за вычетом образованного резерва. Информацию о созданном резерве необходимо раскрывать в пояснениях к Бухгалтерскому балансу и Отчету о финансовых результатах [4].

Для того, чтобы данные бухгалтерской отчетности были достоверными, активы и обязательства организации подлежат корректировке с учетом оценочных значений. В отношении дебиторской задолженности оценочным значением является резерв по сомнительным долгам, то есть в балансе сумма дебиторской задолженности отражается за вычетом созданного резерва.

Резерв по сомнительным долгам дает возможность повысить достоверность составляемой финансовой отчетности, поскольку баланс должен отражать дебиторскую задолженность, вероятность получения которой высока.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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/ZAP1M5E39E/ (дата обращения 13.06.18)

2. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете» // БСС «Система Главбух» [Электронный ресурс]. URL:http://www.1gl.ru/#/document/99/902316088/bssPhr158/ (дата обращения 08.06.17)

3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 №106н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») // БСС «Система Главбух» [Электронный ресурс]. URL:www.1gl.ru/#/document/99/902126008/ZAP21I83GU/ (дата обращения 13.06.18)

4. Приказ, ПБУ Минфина России от 06.07.1999 №№ 43н, ПБУ4/99 // БСС «Система Главбух» [Электронный ресурс]. URL:http://www.1gl.ru/#/document/99/901742636/bssPhr-1/(дата обращения 13.06.18)

УДК 631.162

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

М.В.Башкирова, студентка 4курса
В.В.Козлов, к.э.н. доцент кафедры бухгалтерского учета и автоматизированной обработки информации
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассматриваются практические аспекты учета и анализа использования материально-производственных запасов ООО «АКХ Александровка», состав и структура МПЗ хозяйства. Так же, исходя из проведенного анализа, были предложены рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учёта и улучшению использования материально-производственных запасов в организации.

Ключевые слова: Выручка, чистая прибыль, материально-производственные запасы, анализ состава и структуры МПЗ, учетная политика.

Для обеспечения своей хозяйственной деятельности почти каждая современная организация нуждается в применении материально-производственных запасов (МПЗ). Для непрерывного воспроизводства влияют множество факторов, одним из основных являются запасы.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» в бухгалтерском учете в качестве МПЗ применяются активы:

– используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);

– предназначенные для продажи;

– используемые для управленческих нужд организации [3].

Рассмотрим детальный учет материально-производственных запасов на примере ООО « АКХ Александровка». В 1992 г. на базе четырех крестьянско-фермерских хозяйств была создана АКХ «Александровка» для производства продукции растениеводства. 07.05.2002 года АКХ «Александровка» реорганизована в Общество с ограниченной ответственностью «АКХ Александровка».

Основным видом деятельности организации является растениеводство, животноводство и мукомольное производство.

Организационно ООО «АКХ Александровка» состоит из следующих подразделений: бригада № 1 в с. Ключики, бригада № 2 в с. Холодное, животноводческий комплекс в с. Тараданово, мельница в р. п. Сузун.

Проанализировав показатели размера организации, следует отметить, что наибольшую часть выручки в отрасли растениеводства формирует реализация пшеницы, (на втором месте гречиха, на третьем горох, на четвёртом овёс), а часть выручки в отрасли животноводства формирует реализация в живой массе.

Также стоит отметить, что сумма чистой прибыли за анализируемый период сокращается (рисунок 1).

Рисунок 1 – Масса чистой прибыли ООО «АКХ Александровка» за 2015-2017 гг.

В ООО «АКХ Александровка» для учета МПЗ предназначены синтетические счета 10 «Материалы», 43 «Готовая продукция», 11 «Животные на выращивание и откорме».

Все счета активные: по дебету отражается поступление и оприходование запасов, по кредиту – их выбытие. Основным счетом по учету движения материалов, как правило, служит счет 10 «Материалы», к которому открыты субсчета:

10-1 «Сырье и материалы»;

10-2 «Удобрения, средства защиты растений»;

10-3 «Спец.одежда и средства индивидуальной защиты»;

10-4 «ГМС»;

10-5 «Тара»;

10-6 «Запасные части»;

10-7 «Зерно»;
10-8 «Семена»;
10-9 «Инвентарь»;
10-10 «Стройматериалы».

В ООО «АКХ Александровка» учёт готовой продукции ведется на счёте 43 «Готовая продукция». Готовая продукция учитывается в течение года по учётным ценам (плановой себестоимости) с доведением в конце года до фактической себестоимости.

Готовая продукция в ООО «АКХ Александровка» отражается по фактической производственной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием в процессе производства основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов, и другие затраты на производство продукции.

В соответствии с рабочим планом счетов в ООО «АКХ Александровка» к счету 43 «Готовая продукция» открываются следующие субсчета:

43-1 «Столовая»;
43-2 «Мясо»;
43-3 «Мука».

Счет 11 «Животные на выращивании и откорме» в ООО «АКХ Александровка» предназначен для обобщения информации о наличии и движении молодняка животных; взрослых животных, находящихся на откорме и в нагуле; взрослого скота, выбракованного из основного стада для продажи (без постановки на откорм); скота для продажи. Учет ведут по фактической себестоимости [4].

Скот учитывают на счете 11 "Животные на выращивании и откорме» по количеству голов, живой массе и стоимости на следующих субсчетах:

11-1 «Телята»;
11-2 «Коровы»;
11-3 «Овцы»;
11-4 «Свиньи»;
11-5» Скот, переданный в переработку на сторону».

Основные первичные документы, которые использует организация в учете, представлены в единой таблице 1.

Таблица 1 – Первичные документы по учету материально-производственных запасов в ООО «АКХ Александровка»

Наименование документа	Назначение документа
Приходный ордер (М-4)	Применяется для учета материалов, поступающих от поставщиков
Накладная на передачу готовой продукции в места хранения (МХ-18)	Применяется для оформления приемки материальных ценностей
Товарная накладная (ТОРГ-12), Счет-фактура	Применяется для отпуска готовой продукции покупателям (заказчикам)
Требование-накладная (форма № М-11)	Применяется для учета движения материальных ценностей внутри между структурными подразделениями
«Товарно-транспортная накладная» (Межотраслевая форма № СП-31)	Предназначена для учета движения товарно-материальных ценностей и расчетов за их перевозки автомобильным транспортом.
Акт о списании материалов пришедших в негодность	Предназначен для списания материалов, использование которых возможно в хозяйственных целях
Акт переработки зерна	Применяется для то, что бы определить какой объем зерна идет на переработку
Акт расхода удобрения	Используется для списания с подотчета в расход на затраты соответствующих производств и культур минеральных, органических,

	бактериальных удобрений, ядохимикатов и гербицидов.
Акт расхода семян и посадочного материала	Применяется для того, чтобы отследить, сколько и на каких землях было потрачено посадочного материала того или иного наименования.

Для обеспечения своей деятельности организация активно использует материально-производственные запасы [1]. Состав и структуру материально-производственных запасов рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика состава, размера и структуры материально-производственных запасов ООО «АКХ Александровка» за 2015-2017 гг.

Запасы	2015 г.		2016 г.		2017 г.		2017 г. к 2015 г. %
	сумма, тыс. руб.	удел. вес, %	сумма, тыс. руб.	удел. вес, %	сумма, тыс. руб.	удел. вес, %	
Запасы – всего	105867	100,0	134984	100,0	157069	100,0	148,4
в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	63543	60,0	77146	57,1	88806	6,5	139,8
животные на выращивании и откорме	29669	28,0	41689	30,9	56311	35,9	189,8
затраты в незавершенном производстве	7044	6,7	10082	7,5	7498	4,8	106,4
готовая продукция и товары для перепродажи	5611	5,3	6067	4,5	4454	2,8	79,4

В результате анализа, видим, что большую часть запасов составляют сырье, материалы. в отчетном году их доля составила почти 57% от общей доли запасов.

На основе проведенного анализа, рекомендуется ввести дополнения в учетной полите, в части учета материально-производственных запасов. Необходимо разработать график документооборота, в котором необходимо указать:

–порядок документального оформления поступления и выбытия материалов;

– порядок и срок проведения инвентаризации материально-производственных запасов;

– порядок учета и распределения транспортно-заготовительных расходов;

– порядок формирования резервов под снижение стоимости материальных ценностей.

Таким образом, предложенные дополнения в части учетной политике будут целесообразны для правильного ведения учета в организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильева О.А. Учет материально-производственных запасов в организациях аграрной сфере на примере ООО «Мезенское» / О.А. Васильева // Молодежь и наука. – 2017. №4.3. – С. 72.

2. Вердян А.В. Учет материально-производственных запасов на предприятии / А.В. Вердян // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. – 2016. – №5. – С. 8-12.

3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01»: Приказ Минфина России от 09.06.2001 «№ 44н (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс], URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/ (дата обращения 25.03.18).

4. Семинихин В.В. Учет МПЗ. / В.В. Семинихин // Учет в некоммерческих организациях. – 2011. – №19. – С. 54.

УДК 657.6:658.7

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ АУДИТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

М.В.Башкирова, студентка 4курса
В.В.Козлов, канд. экон. наук. доцент кафедры бухгалтерского учета и автоматизированной обработки информации
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы, возникающие при учете и аудите материально-производственных запасов на предприятие. Проанализированы основные причины неправильного учета материально-производственных запасов, а также раскрыта информационная база, необходимая для проверки материально-производственных запасов.

Ключевые слова: Материально-производственные запасы (МПЗ), учет МПЗ, проблемы учета МПЗ, аудит МПЗ.

В современных условиях рыночной экономики в производственном процессе используется большое количество разнообразных видов сырья и материалов, и все процессы хозяйственной деятельности предприятий осуществляются благодаря движению материально-производственных запасов. Запасы являются одним из основных элементов жизнедеятельности предприятия, именно запасы в итоге являются источником получения доходов и потенциальной прибыли организации.

Основную роль в сохранности производственных запасов играет бухгалтерский учет на всех этапах движения материальных ценностей (приобретение, поступление, хранение, отпуск в производство и др.). Учет материальных ресурсов должен обеспечивать контроль над своей временностью снабжения, нормами складских запасов, следить за правильностью использования ресурсов, вовремя представлять необходимую информацию для целей управления [2].

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» в бухгалтерском учете в качестве МПЗ применяются активы:

– используемые в качестве сырья, материалов и т. п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг);

– предназначенные для продажи;

– используемые для управленческих нужд организации.

Готовая продукция является частью МПЗ организации, предназначенных для продажи (конечный результат производственного процесса, активы, законченные обработкой, технические и качественные характеристики которой соответствуют условиям договора или требованиям других документов в случаях, установленных законодательством).

Товары являются частью МПЗ организации, приобретенных или полученных от других юридических и физических лиц и предназначенных для продажи [5].

В зарубежной практике ведения бухгалтерского учета, также как и в практике российских предприятий, материальные запасы считаются одним из более существенных активов организации и одним из основных источников выручки, то есть их учет и оценка в большей степени воздействуют на баланс и отчёт о финансовых результатах.

А.М. Гаджикский дает определение термину «производственные запасы» в следующей формулировке: «материальный запас – это материальная продукция, изделия народного потребления, ожидающие вступления:

- в процесс производственного потребления;
- в процесс продажи;
- в процесс личного потребления».

Основная часть запасов в организации представляет собой предметы производства, входящие в материальный поток на различных стадиях его технологической переработки. Запасы в организации образуются по двум основным причинам:

– несоответствие объемов поставки объемам разового потребления;

– разрыв во времени между моментом поступления материала и его потреблением.

Для того чтобы процесс производства был бесперебойным, а потери от чрезмерных запасов были минимальны необходимо постоянно повышать эффективность управления запасами, что позволит получать дополнительную прибыль, как отдельным предприятиям, так и в целом [3].

Подобные нарушения и существенные ошибки, допускаемые в учете МПЗ, ведут к неправильному формированию себестоимости готовой продукции, товаров, искажению конечного финансового результата (прибыли или убытка) и показателей отчетности.

Цель аудита МПЗ – подтверждение достоверности данных финансовой отчетности по наличию и движению материальных ценностей и установлении соответствия оформленных хозяйственных операций действующему законодательству [1].

Основной проблема аудита материально-производственных запасов (МПЗ) тесно связана с проблемами учета МПЗ.

В связи с неправильным учетом материально-производственных запасов может быть произведено уменьшение налогооблагаемой прибыли. Именно поэтому так и важна аудиторская проверка производственных запасов.

К трудностям учета МПЗ относятся следующие проблемы (схема 1):

Рисунок 1 – Типичные проблемы при учете материально-производственных запасов

Проверка запасов рассматривается как основная часть аудита на тех предприятиях, где их величина существенна. В процессе проверки аудитор должен установить:

– реальность наличия и существования МПЗ;

– все ли операции с МПЗ, которые должны быть отражены на счетах учета, действительно в них представлены;

– является ли организация собственником всех МПЗ, т.е. имеются ли на них имущественные права, а суммы, отраженные как задолженность,

– обязательствами;

– правильность оценки МПЗ и связанных с ними обязательств;

– правильно ли выбраны и применялись принципы учета МПЗ.

Приступая к проверке, аудитору необходимо получить информацию о выбранных способах и методах учета по данному участку проверки. Руководство организации-клиента зачастую недооценивает важность сведений, заложенных в учетной политике, хотя выбор того или иного учетного принципа предопределяет финансовый результат. Отсюда возможны различного рода манипуляции и нарушения. Наиболее распространенными из них являются несоблюдение или непоследовательность применения выбранных способов учета. Первичные документы, которыми оформляют операции с МПЗ, зависят от видов и групп материальных ценностей, которыми владеет организация. Формы применяемых первичных документов должны содержать все необходимые реквизиты.

Аудиторская проверка МПЗ позволяет минимизировать риск наличия существенных ошибок в бухгалтерской отчетности. Поэтому, приступая к проверке МПЗ, аудитору нужно выявить наиболее часто встречающиеся нарушения и с учетом этого выбрать необходимые процедуры проверки [4].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воронина Л.И. Аудит: теория и практика. Практический аудит: учебник / Л.И. Воронина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 344 с.
2. Сафронова Е.А. Учет материально-производственных запасов, их классификация и оценка / Е.А. Сафронова // Научные исследования и современное образование. – 2017. – С. 304-312.
3. Спешилова Н.В. Проблемы учета материально-производственных запасов и пути их решения / Н.В. Спешилова, О.О Сладкова // Новая наука: Современное состояние и пути развития. – 2016. – №10-1. – С. 171-178.
4. Усманова А.М. Проблемы аудита материально производственных запасов / А.М. Усма нова // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2013. – №14. – С. 127-131.
5. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01» // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/ (дата обращения 20.03.18)

УДК 631.1: 633.78(57114)

УЛУЧШЕНИЕ РЫНОЧНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВВЕДЕНИЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЛИНИИ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ КОЗОВОДСТВА(НА ПРИМЕРЕ ООО АКХ АЛЕКСАНДРОВКА» СУЗУНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

М.В. Башкирова, студентка 4 курса, кафедра БУ, анализа и аудита,
С.Ю. Смолега, старший преподаватель кафедры финансов и статистики
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В работе предложен бизнес-план для конкретной организации для расширения производства в отрасли животноводства. Показано, что результаты предложенного проекта имеют практическую значимость для дальнейшего развития организации и определения перспектив.

Ключевые слова: бизнес-план, финансовый результат, полная себестоимость, уровень рентабельности, срок окупаемости.

Разведение и переработка коз является перспективным видом деятельности, так как рынок России в данном направлении очень слабо развит. Козоводство, как отрасль животноводства, имеет ряд преимуществ. Благодаря наличию массы полезных свойств, козье молоко является популярным продуктом во всём мире. Его используют в сфере медицины (народной и традиционной), косметологии, продовольствия. Мясо и шерсть, применяемые в пищевой и лёгкой промышленности, также являются перспективными продуктами для развития бизнеса.

Проект разрабатывается для ООО «АКХ Александровка» Сузунского района Новосибирской области. Основной вид деятельности организации является растениеводство, сопутствующие виды – животноводство и мукомольное производство. Организационно ООО «АКХ Александровка» состоит из следующих подразделений: бригада № 1 в с. Ключики, бригада № 2 в с. Холодное, животноводческий комплекс в с. Тараданово, мельница в р.п. Сузун.

Проанализировав показатели размера организации, следует отметить, что наибольшую часть выручки в отрасли растениеводства формирует реализация пшеницы, (на

втором месте гречиха, на третьем горох, на четвёртом овёс), а часть выручки в отрасли животноводства формирует реализация свиней в живой массе. В отчетном году прирост живой массы свиней резко сократился и составил 62тыс.

Также стоит отметить, что сумма чистой прибыли за анализируемый период изменяется. она увеличилась в 3,6 раза за 10 лет, это говорит о том, что деятельность организации эффективна, рисунок 1.

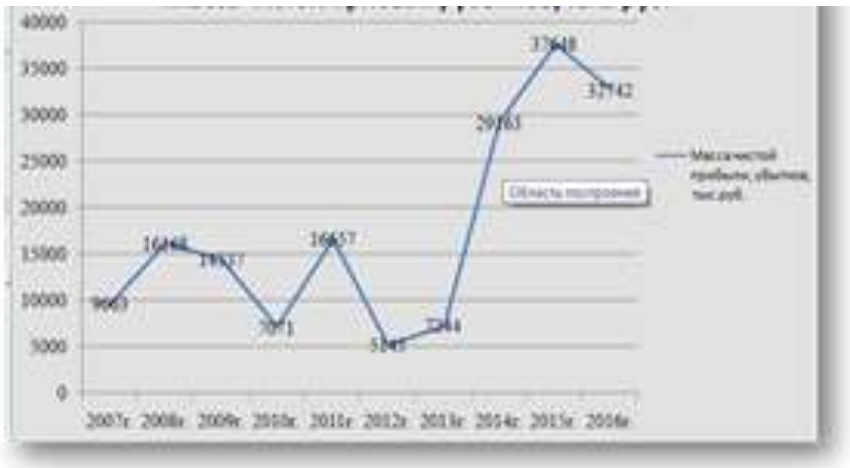


Рисунок 1 – Масса чистой прибыли ООО «АКХ Александровка»

Уровень рентабельности совокупной деятельности подвергается значительным изменениям. Уровень рентабельности совокупной деятельности свидетельствует о том, что организация эффективно распоряжается собственными активами, рисунок 2.

Рисунок 2 – Уровень рентабельности ООО «АКХ Александровка»

Для поддержания стабильного состояния ООО «АКХ Александровка» предлагается разведения коз молочной породы и организации технологической линии по переработке молочной продукции козоводства. Идея бизнес-плана представлена на рисунке 3.

Рисунок 3 – Идея бизнес-плана

Планируется производить мороженное по ГОСТу117-41 из козьего молока, пакетирование молока на реализацию. Реализация проекта будет осуществлена за счёт собственных средств,(32742 тыс. руб.) Так же ООО «АКХ Александровка» по всем критериям попадает под получения господдержки – гранта. Размер составит 1,5 млн руб.

Для реализации проекта планируется закупка коз в размере 250 гол., Закупка породистых коз «Зааненская». Эти козы по праву занимают первое место среди молочных пород по высокой продуктивности и хорошим удоям. Практически полностью отсутствует специфический неприятный запах. Коза данной породы дает до 8 л молока в день. Процент жира в молоке около 4%. Закупка коз будет производится в Республике Татарстан, г. Ульяновск ,г. Киров, Республика Башкортостан. Общая сумма затрат на приобретение животных составит 3760792 руб.

Для содержания стада коз будет оборудованы качественные 2 загона. Так же необходимо снабдить данное помещение необходимым оборудованием. Затраты на реконструкцию и ремонт помещения составят 4002666 руб.

Для осуществления работ на ферме будет привлечен персонал. Затраты на оплату труда составят 741888 руб., а затраты на ГСМ – 296460 руб.

Необходимо учитывать затраты на корма, их размер составит 889956 руб. Отдельной статьёй затрат являются постоянные затраты на электроэнергию, водоснабжение, сумма составит 265995 руб. Дополнительные затраты по выращиванию (инвентарь, ветеринарные экспертизы) – 8000 руб. Стоит учитывать амортизационные отчисления, они составят 934542 руб.

Удой молока на 1 гол. составит 7,18 л., в сутки надой молока в целом составит 1586,78 л молока, а годовой объем молока равен 4284,3 ц. Таким образом, затраты на разведение коз составят 3518793 руб. Себестоимость 1 л молока составит 8,00 руб.

Для организации производства будут использоваться помещение, которое расположено в с. Тараданово, в нем необходимо разместить производственную линию, линию упаковки, холодильные камеры, бытовые помещения для персонала. Необходимо приобрести необходимое оборудование, стоимость которого составит 4759856 руб. Для производства мороженного необходимо рассчитать рецептуру сырья, Общая сумма – 20782170 руб.

Для стабильного производства мороженого и пакетирования молока необходимо привлечь дополнительную рабочую силу. Работа будет посменно, поэтому общее количество работников составляет 14 человек. Затраты на оплату труда и социальные отчисления составят 3593826 руб. Коммунальные платежи составят 366109 руб.

Таким образом, производственная себестоимость 1 кг мороженого составит 90,80 руб., а себестоимость 1 л пакетированного молока - 17,40 руб. Годовой объем производства мороженого составит – 270 тыс. кг, а объем молока составит 3123,9 ц.

Для определения полной себестоимости главную роль оказывают коммерческие расходы: упаковка, логотип, реклама, транспортировка.

Для фасовки готовой продукции планируется использовать упаковку. Упаковка для мороженного и молока будет приобретена в ОАО «Эффектон» (р.п.Сузун). Фасовка мороженного будет осуществляться по 120 гр., а розлив молока в полиэтиленовые пакеты по 1 л. Цена 1м – 3,5 руб. За смену – 3572 м. Еще нужно учитывать тару, то есть для мороженого – картонные коробки, для молока – ящики. Для мороженого – 452160 руб. Для молока необходимо 20 ящиков, сумма составит 2200 руб. Годовые затраты на доставку будет осуществляться поставщиком и составят: на производство мороженого – 810 тыс. руб., для молока – 218,7 тыс. руб.

Помимо рассмотренных статей расходов необходимо учесть дополнительные затраты – сертификация товара. Сертификат качества ГОСТ является документом, подтверждающим качество товара. В нем обозначаются характеристики товара, которая была получена в ходе лабораторных измерений или исследований, указывается, что продукция соответствует техническим условиям или стандартам, на него распространяющимся. Общая сумма затрат на сертификацию составит 81 тыс. руб. Готовая продукция будет доставляться до торговых точек 2 машинами-рефрижираторами. Мороженое будет поставляться 1 раз в неделю. Молоко – ежедневно. Стоимость за транспортировку мороженного составит 175500 руб., а молока – 1215000 руб.

Расходы на рекламу мороженого составят 63 тыс. руб., а на молоко – 42 тыс. руб. Общие затраты на проект составят более 35 млн руб.

Далее, проведен расчет коммерческой себестоимости (полной себестоимости) мороженого и молока. Коммерческая себестоимость (полная себестоимость) 1 кг мороженого - 101,50 руб., пакетированного молока – 25,90 руб. Коммерческая себестоимость 1 рожка мороженого будет составлять лишь 12,20 руб.

Организация воспользуется услугами рекламно-производственной группы компаний «ДИВО», которая находится в г. Новосибирск. Готовая продукция будет реализовываться под следующим логотипом, который представлен на рисунке 4.

Рисунок 4 – Логотип продукции

Так же разработана упаковка мороженого, которая указана на рисунке 5.

Рисунок 5 – Готовая упаковка мороженого

Наклейка с логотипом на упаковку пакетированного молока представлена на рисунке 6.

Рисунок 6 – Готовая упаковка молока

Ценовая политика связана, с тем, что продукция на рынке является новой, для того что бы пройти на рынок и повысить спрос на нее, с учетом того, что рынок козьего молока развит очень слабо по НСО, то на готовую продукцию были установлены следующие цены: 1 кг мороженного – 200 руб. (1 рожок – 25,00 руб.), 1 л молока – 43,00 руб.

Потребителями готовой продукции будут розничные сельские магазины, крупные торговые сети магазинов. Выручка от реализации мороженого составит 54 млн руб., а выручка от реализации молока составит 13431480 руб.

Таким образом, все показатели сведены в общую таблицу 1

Таблица 1 – Общий сводный расчёт суммы затрат и ожидаемого срока окупаемости по проекту

Технико-экономические показатели	Сумма, руб.
1	2
1. Затраты на приобретение животных	3760792,00
стоимость животных	3562000,00
командировочные расходы	63000,00
затраты на ГСМ	123752,00
затраты на оплату труда	8428,00
затраты на обязательные социальные отчисления	3612,00
2. Затраты на построение и на оборудование фермы	4002666,00
затраты на сырье и материалы	3223320,00
затраты на оплату труда	94286,00

затраты на обязательные социальные отчисления	28374,00
затраты на оборудования	650000,00
затраты на ГСМ	6685,60
3. Затраты на содержание фермы	3518793,00
материальные затраты, всего	1452411,00
в т. ч.: затраты на ГСМ.	296460,00
корма, всего в т. ч: для молочного направления	889956,00 805545,00
затраты на коммунальные платежи	265995,00
затраты на оплату труда.	741888,00
затраты на обязательные социальные отчисления	317952,00
амортизация,	934542,00
прочие	72000,00
4. Производственные затраты мороженого	24524879,00
материальные затраты, всего	21391453,00
в т.ч.: затраты на ГСМ	300500,00
инвентарь	6000,00
сырье	20782170,00
затраты на коммунальные платежи	302783,00
затраты на оплату труда	1935126,00
затраты на обязательные социальные отчисления	829350,00
амортизация	368950,00
5. Производственные затраты молока	5423999,00
материальные затраты, всего	3610889,00
в т.ч.: затраты на ГСМ	24300,00
инвентарь	4500,00
затраты на ферму	3518793,00
затраты на коммунальные платежи	63296,00
затраты на оплату труда	1184076,00
затраты на обязательные социальные отчисления	507456,00
амортизация	121578,00
6. Объем производства	
мороженое, кг	270000
молоко, л	312390
7. Производственная себестоимость	
мороженого, кг	90,80
молока, л.	17,40
8. Упаковка и тара (доставка)	3952365,00
мороженое	2588118,00
молоко	1364247,00
9. Расходы на рекламу	105000,00
мороженое	63000,00
молоко	42000,00
10. Расходы на сертификацию	81000,00
мороженое	50000,00
молоко	31000,00
11. Транспортировка готовой продукции	1390500,00
мороженое	175500,00
молоко	1215000,00
12. Коммерческая (полная) себестоимость	
мороженое	101,50

молоко	25,90
13. Реализация мороженого	
объем реализации, коробки	28800
цена, руб./ кор.	1875,00
выручка	54000000,00
14. Реализация молока	
объем реализации, ящики	5206
цена, руб./ ящ.	2580,00
выручка	13431480,00
Эффективность проекта	
Выручка, всего.	67431480,00
мороженое	54000000,00
молоко	13431480,00
Полная себестоимость, руб.	35477743,00
мороженое	27401497,00
молоко	8076246,00
Финансовый результат, руб.	31953737,00
мороженое	26598503,00
молоко	5355234,00
Уровень рентабельности продаж, %	47,4
Уровень рентабельности производства, %	90,1

Исходя из предложенного проекта, можно подвести итог того, что организация получит финансовый результат в виде прибыли почти 32 млн руб. Уровень рентабельности производства данного проекта составит 90,1%. Общий срок окупаемости проекта составляет 16,8 мес. Так как производственный процесс 9 мес. в году, то тем самым, все вложения полностью окупятся к концу 2 г.

Бизнес-план, в котором рассчитывается производство мороженого и молока должен учесть не только расходы на приобретение оборудования, и зарплату рабочих, закупку сырья и т.д., но и возможные риски:

– отсутствие спроса на произведенный товар (связан с плохо отлаженным процессом сбыта);

– непредвиденные расходы, связанные с поломкой оборудования и его экстренной заменой или ремонтом;

– проблемы, связанные с неожиданными природными катаклизмами (снежные заносы, наводнения);

– производственные (бракованная продукция).

Чтобы избежать убытков, связанных с отсутствием сбыта, необходимо заключать договоры с несколькими разными потребителями товара. Такие же шаги разумно предпринять при закупке сырья и получать его из нескольких разных источников – так можно избежать перебоев с поставками исходного материала. Избежать разорения, случившегося по причине разрушения организации из-за природных катаклизмов, поможет страхование имущества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Карпеня, М.М. Технология производства молока и молочных продуктов: учеб. пособие / М.М. Карпеня, В.И. Шляхтунов, В.Н. Подрез. – Минск: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2015. – 410 с.

2. Козуренко В.Е. Направления улучшения финансового положения организации (на примере ЗАО «Приобское» Новосибирского района Новосибирской области) / В.Е. Козуренко, С.Ю. Смолега // НГАУ – Новосибирск, 2016. – 56 с.

3. Кудрявцева С.Ю. Направления улучшения финансовых результатов деятельности организации (на примере ОАО «Устьянцевское» Барабинского района

Новосибирской области) / С.Ю. Кудрявцева, С.Ю. Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016. – 63 с.

4. Потехин М.С. Направления финансового оздоровления сельскохозяйственной организации (на примере ЗАО «Вознесенское» Венгеровского района Новосибирской области) / М.С.Потехин, С.Ю.Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016. – 55 с.

УДК 658.5:005.511:656 (571.14)

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Г.НОВОСИБИРСКА

А.А. Белобородова, студентка
Л.А. Цветкова, доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье раскрываются особенности бизнес-планированияавтотранспортного предприятия г. Новосибирска. Рассматривается бизнес-план по внедрению услуги по перевозке сборных грузов в компании ООО «ТурбоТранс» с целью расширения ассортимента предоставляемых организацией услуг и увеличению доли рынка.

Ключевые слова: бизнес-план услуги по доставке сборных грузов, транспортные услуги, грузоперевозки, бизнес планирование, показатели эффективности.

Автотранспортная деятельность является одной из важнейших отраслей народного хозяйства страны, которая рассматривается как неотъемлемая часть единой транспортной системы. В настоящее время дальнейшее развитие экономики немыслимо без хорошо налаженного транспортного обеспечения. Главной задачей транспорта является своевременное, качественное и полное удовлетворение потребностей производственных предприятий и населения в грузоперевозках [1, с.304].

При подготовке бизнес-плана транспортной организации следует учитывать специфику услуги [3, с.27].

Рассмотрим особенности бизнес-планирования на примере открытия нового направления деятельности – доставка сборных грузов по России для автотранспортной организации ООО «ТурбоТранс» г.Новосибирск. Данная организация работает более 6 лет на рынке автомобильных грузоперевозок в Новосибирской области. Новая услуга необходима организации для расширения ассортимента предоставляемых услуг и увеличении прибыли организации.

Основными потребителями данной услуги являются крупные и средние промышленные организации, которым необходима доставка небольших партий груза (не более 4-5 т), а следовательно, им экономически не выгодно заказывать полностью подвижной состав.

ООО «ТурбоТранс» в рамках предлагаемого бизнес-плана будет предоставлять следующие услуги: транспортировка сборных грузов, оформление сопроводительных транспортных документов, экспедиторские услуги, а также предлагается осуществление страхования груза по желанию грузоотправителя.

В рамках анализа бизнес-среды была определена норма потребности в доставке сборных грузов. Данная величина находится путем произведения числа потребителей услуги на величину потребности в данной услуге [3, с.305]. Таким образом, для нашей услуги число потребителей на рынке грузоперевозок составило 12 млн. компаний в год, потребность в перевозке сборных грузов 9 млн. компаний в год. Следовательно, норма потребности для данной услуги составит 1,33 млн. компаний.

Для открытия нового направления деятельности необходимо определить основных конкурентов организации. В ходе проведенного исследования были выявлены основные конкуренты нашей организации — это ООО «Энергия» и ТК «ПЭК». Проведенный анализ конкурентных преимуществ выявил, что на незначительное значение оценочного показателя,

а именно на 0,58, наша услуга имеет преимущество перед аналогичной услугой основного конкурента рассматриваемой организации.

Цена оказываемой услуги определяется путем отношения оценки конкурентных преимуществ нашей организации к оценке конкурентной фирмы и умножением полученного значения на цену конкурента. Цена ООО «Энергия» составляет 2950 руб. за 1 т груза и конкурентная оценка 3,77, а конкурентная оценка ООО «ТурбоТранс» составляет 4,35. Таким образом, цена услуги нашей организации составит 3403,85 руб. за тонну груза.

Величина инвестиций в данный проект составит 4447 тыс. руб. Данная сумма необходима для приобретения седельного тягача марки КАМАЗ 5490-S5 стоимостью 3198 тыс. руб., эта сумма покрывается за счет собственных средств организации. Так же необходима покупка полуприцепа марки KOGELSV 24 грузоподъемностью 20 т, его стоимость 1240 тыс. руб., эта сумма покрывается за счет заемных средств. Следовательно, организацией берется банковский кредит сроком на 2 года.

Кроме того, организации необходимо расширить штат сотрудников, планируется принять в штат 2 логиста по грузоперевозкам с окладом заработной платы 25000 руб. в месяц и 1 водителя с окладом 53000 руб. в месяц. Таким образом, затраты по заработной плате, с учетом отчислений во внебюджетные фонды составят 1593168 руб. в первый год реализации проекта.

Общепроизводственные расходы, включают расходы на топливо и ГСМ, аренду гаража, замену расходных материалов на транспортное средство и ремонтный фонд, а так же оплату системы «Платон» за проезд транспортного средства по федеральным трассам в размере 1,60 руб. за км, за первый год проекта его величина составит 136 тыс. руб. Так же в расходы организации входят амортизационные отчисления, которые начисляются линейным способом, исходя из срока полезного использования транспортного средства, данная статья затрат составит 889,4 тыс. руб. Таким образом, общие затраты ООО «ТурбоТранс» за первый год реализации проекта составят 8268742,1 руб.

Выручка от реализации проекта за первый год, рассчитывается, исходя из плана предоставления услуги. Согласно этому плану в 1-ом квартале 2018 г. организация не получит выручки, так как будет вести поиск клиентов, во 2-ом квартале количество перевезенного груза составляет 760 т, выручка 2586926 руб., в 3-м квартале 790 т – 2689041,5 руб., в 4-м 830 т – 2825195,5 руб. Таким образом, выручка организации составит 8341163 руб. Для оценки эффективности данного направления деятельности следует рассмотреть основные финансовые показатели проекта, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Основные финансовые показатели проекта по доставке сборных грузов ООО «ТурбоТранс»

Наименование показателя	Единица измерения	Значение показателя
Собственные средства	руб.	3198000
Заемные средства (кредиты)	руб.	1240000
Выручка (за первый год проекта)	руб.	8341163
Валовая прибыль	руб.	72420,9
Чистая прибыль (за первый год проекта)	руб.	61557,76
Себестоимость проекта	руб.	8268742,1
Уровень рентабельности проекта	%	84,9
Норма прибыли	%	80,84
Срок окупаемости проекта	мес.	60

Чистая прибыль за первый год проекта составит 61557,76 руб. Уровень рентабельности составляет 84,9 % – это означает, что на каждый затраченный рубль организация получит 84,9 копеек чистой прибыли, полученное значение показывает высокую рентабельность организации. Норма прибыли составляет 80,84% – это означает, что 80,84 копеек чистой прибыли, полученной организацией, приходится 1 рубль общей стоимости

основных средств и среднегодовой суммы оборотных средств. Срок окупаемости проекта составляет 60месяцев.

Разработанный бизнес-план является эффективным, так как при его реализации будет увеличена численность постоянных клиентов организации, а это в свою очередь будет влиять на увеличение прибыли организации и увеличению рыночной доли компании.

Таким образом, при бизнес-планировании автотранспортной деятельности на территории НСО необходимо учитывать особенность автотранспортной продукции в соответствующем разделе бизнес-плана. В нем должны учитываться виды перевозок, тип подвижного состава и преимущества организации на рынке по сравнению с конкурентами. Так же необходимо учитывать какой вид услуги пользуется наибольшим спросом и проводить анализ эффективности проектируемой услуги. Следует учесть и то, что наряду с собственно перевозками грузов автотранспортные предприятия могут выполнять сопутствующее обслуживание, в частности: транспортно – экспедиционные услуги, погрузочно-разгрузочные работы, складские операции.

СПИСОК ЛИТЕРАТРЫ

1. Ахметова Г.З., Маковецкий М.Ю., Рудаков Д.В., Чернявский Д.И. Место и роль интеллектуально-креативных ресурсов в инновационной стратегии развития экономики // Двадцать вторые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. В.А. Ковалева, А.И. Ковалева. – Омск, 2016. – С. 303–309.

2. Волчков С.А. Инструменты совершенствования деятельности предприятия. // Методы менеджмента качества. 2015. № 5. – 20 с.

3. Сарафанова, Е.В. Евсеева А.А., Копцев Б.П. Грузовые автомобильные перевозки. – М.: МарТ, 2016. – 480 с.

4. ТутунджянА.К.Грузовые автомобильные перевозки. //Проблемы теории и практики управления предприятием. 2015. № 2. – 23 с.

УДК 658.5:005.511:674

БИЗНЕС-ПЛАН СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ДЕРЕВА «ПЛОТИНКА»

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

Аннотация: В статье приводится бизнес-план и экономическое обоснование создания организации по изготовлению изделий из дерева.

Ключевые слова: бизнес-план, производство изделий из дерева, SWOT-анализ, расчет заработной платы, затраты, прибыль.

На данный момент на рынке изготовления резных изделий из дерева мало конкурентов, а продукция пользуется большим спросом у потребителей.

Целью ИП Плотинка является предоставление качественных услуг потребителю, изготовление и продажа изделий из дерева, по оптимальной цене.

Продукция данного предприятия пользуется спросом, в связи с тем, что резные изделия из дерева являются красивым украшением интерьера.

Миссия организации: «Плотинка» будет предоставлять высококачественные, оригинальные изделия из дерева для физических и юридических лиц.

Для определения конкурентоспособности был проведен SWOT-анализ (табл. 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ деятельности «Плотинка»

Сильные стороны	Слабые стороны
Гибкая ценовая политика Уникальная услуга Высокое качество услуги Квалифицированный персонал	Высокие ставки по кредитам Высокая цена древесины
Угрозы	Возможности
Высокая вероятность брака Конкуренты	Увеличение спектра предоставляемых услуг Выход на мировые рынки Быстрая окупаемость проекта в зависимости от специфики

Следует отметить, что такую угрозу, как высокая вероятность брака легко можно устранить с помощью квалифицированного персонала. Угрозы в основном исходят от конкурентов, решение данной проблемы лежит в качественной работе с клиентами, а также качественным набором дополнительных услуг. Большое внимание уделяется подготовке персонала, его профессиональным качествам. Возможности данной отрасли повышают вероятность успеха проекта.

Основными видами предоставляемых услуг являются: декоративные предметы интерьера, фигурные элементы для лестниц и мебели, резные рамы для зеркал, резные рамы для картин и икон, карнизы и багеты, мебельные фасады, резные двери, статуи, резные настенные часы, художественная резьба. В дальнейшем ассортимент резных изделий из дерева будет расширен.

Для осуществления проекта понадобится площадь 50 м^2, высота 4 м и температура не ниже 16-18°С, расположение на ул. Станционная, 60/1.

В компанию требуются сотрудники со средне-специальным образованием, руководитель с окладом 30 тыс. руб. в месяц, трое столяров с окладом 20 тыс. руб. в месяц, уборщица с окладом 15 тыс. руб. в месяц. Фонд заработной платы без отчислений в фонды составит 65 тыс. руб. в месяц или 780 тыс. руб. в год. Размер годовых отчислений в фонды составит: в ПФР –171,6 тыс. руб., в фонд социального страхования –22,62 тыс. руб., в фонд медицинского страхования –39,78 тыс. руб. Сумма отчислений в фонды составит 234 тыс. руб. в год., общий годовой фонд заработной платы с учетом отчислений, составит 1014 тыс. руб.

На цену влияют различные факторы: издержки, спрос, цена на аналогичные услуги у конкурентов [3, стр. 46]. Цены на деревянные резные изделия высоки, в следствии высокой стоимости сырья и материалов. Цена на одну единицу продукции составит 10 тыс. руб.

Для определения прибыли определим объём производства продукции (таб. 2).

Таблица 2 – Планируемый месячный объём производства

Сотрудники	Количество, шт.
Столяр 1	20
Столяр 2	18
Столяр 3	19
Итого	57

Планируемый объем производства в годсоставит 684 шт.

Для определения чистой прибыли и рентабельности изготовления изделий из дерева, рассмотрим затраты на производство. Они включают единовременные и ежемесячные затраты. Единовременные включают в себя регистрацию бизнеса – 41 тыс. руб. и закупку оборудования – 75 тыс. руб., всего – 116 тыс. руб. Ежемесячные затраты включают в себя аренду помещения – 7тыс. руб., оплату электроэнергии – 7 тыс. руб., закупку сырья – 100 тыс. руб., закупку дополнительных материалов – 7 тыс. руб., затраты на рекламу - 30 тыс. руб., оплату заработной платы с отчислениями – 84,5 тыс. руб., всего – 245 тыс. руб.

Следовательно, для открытия мастерской понадобится 361 тыс. руб. первоначального капитала. С учетом ежемесячных расходов затраты за год составят 3056 тыс. руб.

Для обоснования проекта были рассчитаны такие показатели эффективности, как выручка, чистая прибыль, рентабельность и срок окупаемости (таб. 3).

Таблица 3 –Показателиэкономическойэффективности

Показатели	Значение
Выручка, тыс. руб.	6840
Чистаяприбыль, тыс. руб.	3784
Рентабельность, %	55
Срококупаемости, мес.	8

Рентабельность бизнеса составит 55 %. Прибыль в год планируется 3784 тыс. руб.

В процессе реализации проекта перед организацией могут возникнуть следующие виды риска: появление новых конкурентов на рынке, повышение цен на сырье, неплатежеспособность населения, повышение платы за аренду [2, стр. 126].

Появление новых конкурентов на рынке и неплатежеспособность населения можно предупредить с помощью снижения цен на товар. Повышение цен на сырье и повышение платы за аренду можно компенсировать повышением цен на товар. Причинение вреда здоровью сотрудников, оборудованию организации, имиджу фирмы.

В риски так же включаются различные стихийные бедствия, катастрофы техногенного характера. Чтобы не понести потери от таких рисков необходимо застраховать все свое имущество.

Таким образом, резные изделия из дерева являются красивым украшением интерьера и пользуются спросом. Разработанный бизнес-план показал эффективность создания организации по производству изделий из дерева. Данное производство прибыльно и рентабельно.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию: Учебное пособие / В.С. Алиев. - М.: Форум, ИНФРА-М, 2010. - 288 с

2. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.

3. Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 96 с.

УКД 366.6

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

О.С.Борисенко, студентка
О.С Шинделова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрныйуниверситет

Аннотация: В статье автором рассмотрен вопрос методики оценки платежеспособности и ликвидности организации. В статье представлен метод сравнения средств по активу и пассиву баланса организации, а также коэффициенты, рассчитываемые при оценки платежеспособности.

Ключевые слова: методы, платежеспособность, ликвидность, сельскохозяйственная организация, методика оценки.

Оценка ликвидности баланса является необходимостью в условиях рыночных финансовых ограничений и потребностью анализа платежеспособности организации. Достигается ликвидность баланса установлением тождества между обязательствами организации и её активами [2, с. 240].

Д.В. Литвинов утверждает, что анализ платежеспособности организации осуществляется на основе характеристики ликвидности его баланса, которая определяется как степень покрытия обязательств организации её активами. Это достигается путем сравнения средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности с обязательствами (табл. 1) [3, с. 21].

Таблица 1 – Активы и пассивы баланса организации

Активы	Пассивы
А1 – абсолютно ликвидные активы (денежные средства организации и краткосрочные финансовые вложения)	П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность)
А2 – быстро реализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность и прочие оборотные активы)	П2 – краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы, задолженность перед учредителями по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства)
А3 – медленно реализуемые активы (материально-производственные запасы и НДС, долгосрочная дебиторская задолженность)	П3 – долгосрочные пассивы (долгосрочные обязательства)
А4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы)	П4 – постоянные пассивы (собственные средства организации)

Активы первых трех групп обычно называют текущими активами организации, так как в отличие от остального имущества они обладают наибольшей ликвидностью и способны постоянно видоизменяться.

Абсолютной ликвидности достигается та организация, у которой текущие активы превышают краткосрочные обязательства. Так как перечень текущих активов организации состоит из оборотных средств различной ликвидности, то и сама организация может быть ликвидной в большей или меньшей степени [4, с. 9].

Основываясь на суждении Н.В. Киреевой модель ликвидного баланса строится на соотношении четырех групп активов и пассивов. В соответствии с этой моделью баланс организации считается ликвидным при условии соблюдения следующих соотношений между группами активов и пассивов [1, с. 46]:

$А1 \geq П1$; $А2 \geq П2$; $А3 \geq П3$; $А4 \leq П4$.

Необходимым и существенным условием абсолютной ликвидности баланса считается выполнение трех неравенств и влечет выполнение четвертого неравенства «балансирующего характера», экономический смысл выполнения которого говорит о соответствии минимальным условиям финансовой устойчивости, или о наличии у организации собственных оборотных средств.

Чтобы иметь возможность сравнивать степень ликвидности равнозначных организаций, наряду с абсолютными показателями разработаны относительные коэффициенты ликвидности. Поэтому, при оценке текущей организации существенно значим именно коэффициент текущей ликвидности (покрытия), который дает общую оценку ликвидности, показывая степень общего покрытия всеми оборотными активами организации суммы краткосрочных обязательств, т. е. сколько рублей текущих активов приходится на 1 рубль текущих обязательств (табл. 2) [4, с. 14].

Таблица 2 – Коэффициенты, рассчитываемые при анализе платежеспособности

Показатель	Методика расчета	Рекомендуемое значение	
		В российской практике	В зарубежной практике
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	1,6 – 2	1 – 2
Коэффициент быстрой ликвидности	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность) / краткосрочные обязательства	1 – 1,2	0,3 – 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства	0,2 – 0,5	0,2 – 0,5

Согласно, зарубежной практике, значение коэффициента покрытия считается нормальным, если находится в пределах от 1 до 2. Минэкономразвития России рекомендует придерживаться значений в пределах от 1,6 до 2. В зависимости от отрасли, структуры и качества активов, длительности операционного цикла, скорости погашения кредиторской задолженности, значение данного показателя может варьироваться, благоприятной тенденцией рассматривается разумный рост коэффициента.

Согласно зарубежной практике нормальное значение коэффициента срочной ликвидности может составлять от 0,3 до 1. В рекомендациях Минэкономразвития РФ показатель находится в пределах от 1 до 1, 2. Однако реальные значения у российских организаций редко достигают 0,7–0,8, что признается допустимым.

О трудностях с платежами может говорить низкое значение коэффициента быстрой ликвидности, также может означать умение управлять дебиторской задолженностью, небольшой объем которой может быть достигнут за счет предоставления скидок за быструю оплату. Чем выше гарантия погашения долгов, тем больше величина коэффициента быстрой ликвидности.

В российской и зарубежной практике подавляющее большинство авторов сводится во мнении, что оптимальным значением для коэффициента можно с уверенностью считать интервал от 0,2 до 0,5.

Следует отметить, что постоянный мониторинг анализа коэффициентов платежеспособности и ликвидности дает возможность оперативно корректировать тактику управления запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью, денежными средствами, т. е. осуществлять антикризисное управление платежеспособностью и ликвидностью.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Киреева Н.В. Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие / Н. В. Киреева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 563 с.

2. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М.: Проспект, 2013. – 424 с.

3. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 488 с.

4. Соколова Л.С. Управление ликвидностью и платежеспособностью предприятия / Л. С. Соколова, Р. А. Юдин, Н. С. Иванова. – М.: Изд-во «Ваш полиграфический партнер», 2013. – 136 с.

УДК 336.6

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО ПТИЦЕФАБРИКА «ПОСЕВНИНСКАЯ»

О.С.Борисенко., студентка
О.С. Шинделова,канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрныйуниверситет

Аннотация: В статье автором рассмотрен вопрос платежеспособности сельскохозяйственной организации на примере ЗАО Птицефабрика «Посевнинская». В статье проведен анализ платежеспособности сельскохозяйственной организации.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, сельскохозяйственная организация, птицефабрика, финансовое состояние.

Основные направления деятельности ЗАО птицефабрики «Посевнинская» – птицеводство, производство мяса птицы и яйца. Кроме того, птицефабрика занимается производством растениеводческой продукции, кормовой базой и семенами.

Платежеспособность является характерным показателем финансового состояния организации. Наиболее важным фактором, характеризующим финансовое положение организации, является способность покрывать свои обязательства. Именно поэтому, оценка платежеспособности, и в целом, общего финансового состояния является не просто важным элементом управления организацией.

Расчет коэффициентов, рассчитываемых при анализе платежеспособности представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ коэффициентов платежеспособности ЗАО птицефабрика «Посевнинская»

Коэффициент	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. от 2013 г. (+;-)
Абсолютной ликвидности	0,01	0,01	0,003	0,01	0,01	0
Срочной ликвидности	0,72	0,9	0,85	0,29	0,73	0,01
Текущей ликвидности	1,31	1,59	1,48	0,91	1,47	0,16
Общей платежеспособности	1,91	2,23	2,08	1,39	1,89	-0,02
Обеспеченности собственными оборотными средствами	0,19	0,34	0,32	-0,10	0,36	0,17
Маневренности Функционирующего капитала	0,26	0,43	0,43	-0,24	0,51	0,25

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает достаток наиболее ликвидных активов по текущим обязательствам для быстрого расчета, отражает «мгновенную» платежеспособность организации и составляет в 2017 г. – 0,01. Норматив показателя 0,2-0,4. В 2015 г. ЗАО птицефабрика «Посевнинская» была способна погасить 0,003% своих обязательств, а к 2017 г. организация могла погасить 0,01% обязательств, что характеризует о повышении платежеспособности сельскохозяйственной организации.

Коэффициент срочнойликвидности показывает способность компании погашать краткосрочные обязательстваза счёт наиболее ликвидных и быстрореализуемых активов. Оптимальное значение от 0,5 до 0,8. За рассматриваемый период коэффициент находится в

пределах нормы, за исключением 2016 г. – 0,29, что характеризует плохую платежеспособность организации в этот период.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у организации средств в течение года, которыемогут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств. Нормальное значение коэффициента попадает в диапазон 1-2. На птицефабрике значение данного показателя существеннов норме и составляет 1,31 в 2013 г. исключением является 2016 г. коэффициент находится ниже 1, что отражает нестабильность оплачивать свои текущие счета, наблюдается высокий финансовый риск. Но в 2017 г. значение повысилось до 1,47, что говорит о способности ЗАО птицефабрика «Посевнинская» погашать свои текущие обязательства.

Коэффициент общей платежеспособности показывает способность организации покрывать свои обязательства текущими активами. Оптимальное значение коэффициента от 2 до 2,5. В рассматриваемом периоде параметр выше минимально допустимого предела, что показывает независимость от внешних источников и организация устойчива.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для его финансовой устойчивости. Нормативное значение показателя 0,1 (10%). В 2016 г. на ЗАО птицефабрика «Посевнинская» отрицательное значение, что свидетельствует об отсутствии собственного оборотного капитала и говорит о том, что все оборотные средства ЗАО птицефабрика «Посевнинская» сформированы за счет заемных средств. В 2017 г. наблюдается 36% обеспеченности собственными средствами.

Коэффициент маневренности функционирующего капитала показывает, что в 2016 г. наблюдается риск неплатежеспособности, возникший из-за нехватки оборотных средств. В 2013-2015 гг. устойчивое положение ЗАО птицефабрика «Посевнинская», оборотных средств достаточно, организация финансово независима. В 2017 г. коэффициент составляет 0,51, наблюдается высокая финансовая устойчивость и платежеспособность организации.

Для анализа платежеспособности нужно рассчитать финансовые коэффициенты организации. Расчеты представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Финансовые коэффициенты ЗАО птицефабрика «Посевнинская» за 2013-2017 гг.

Наименование финансового коэффициента	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Финансовой автономии	0,48	0,55	0,52	0,28	0,47
Финансовой зависимости	0,52	0,45	0,48	0,72	0,53
Финансового левериджа	1,1	0,82	0,93	2,59	1,12
Маневренности собственного капитала	0,26	0,43	0,43	0,24	0,51
Структуры покрытия долгосрочных вложений	0,09	0,06	0,02	0,002	0
Долгосрочного привлечения заемных средств	0,06	0,03	0,01	0,002	0
Финансовой независимости капитализированных источников	0,94	0,97	0,99	0,998	0
Инвестирования	0,73	0,81	0,74	0,43	0,61

В 2016 г. значение показателя коэффициента финансовой автономии составлял 0,28, это говорит о том, что у организации возможен прирост активов, приобретенных в долг, но к 2017 г. ситуация улучшается и коэффициент составляет 0,47, что характеризует финансовую устойчивость организации и если кредиторы одновременно потребуют погасить обязательства, компания сможет их погасить.

Коэффициент финансовой зависимости в 2013 г. был равным 0,52, к 2017 г. ситуация не изменилась, за исключением 2016 г., значение коэффициента составляло 0,72, что свидетельствует об увеличении заемных средств.

Значение коэффициента маневренности собственного капитала в 2013 г. составлял 0,26 и к 2017 г. 0,51. Данную динамику роста значений коэффициента следует считать положительной, т. к. коэффициент отражает уровень ликвидности собственных оборотных средств, принадлежащих организации и чем выше уровень ликвидности, тем быстрее денежные средства поступят в организацию.

Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений составлял в 2013 г. 0,09 и к 2017 г. значение коэффициента равно нулю. Данную динамику следует считать положительной, поскольку в 2017 г. внеоборотные активы не были профинансированы за счет заемных долгосрочных средств.

В 2013 г. значение коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств составляло 0,06 и к 2017 г. значение стало равным нулю. Этот факт является положительным для организации, т. к. при увеличении показателя выше, чем 0,5, нет необходимости в привлечении долгосрочных заемных средств.

Значение коэффициента инвестирования в 2013 г. составляло 0,73 и к 2017 г. 0,61. Данный коэффициент на протяжении всего рассматриваемого периода меньше 1, что говорит о недостаточности собственного капитала компании.

В заключение данного анализа можно сделать следующие выводы. В 2017 г. в организации увеличивается уровень платежеспособности, о чем показывают значения коэффициента абсолютной ликвидности, в 2015 г. ЗАО птицефабрика «Посевнинская» была способна погасить 0,003% своих обязательств, а к 2017 г. организация могла погасить 0,01% обязательств, что характеризует о повышении платежеспособности сельскохозяйственной организации. Значение коэффициента текущей ликвидности на всем протяжении анализируемого периода находится в пределах нормы, за исключением 2016 г. это говорит о том, что у организации отражалась нестабильность оплачивать свои текущие обязательства.

В 2017 г. по сравнению с 2013 г. было увеличено значение коэффициента маневренности собственного капитала в 2013 г. составлял 0,26 и к 2017 г. 0,51. Данную динамику роста значений коэффициента следует считать положительной, т. к. коэффициент отражает уровень ликвидности собственных оборотных средств, принадлежащих организации и чем выше уровень ликвидности, тем быстрее денежные средства поступят в организацию и, соответственно, повышается уровень платежеспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Годовая финансовая (бухгалтерская) отчетность ЗАО птицефабрика «Посевнинская» за 2013-2017 гг.

2. Устав ЗАО птицефабрика «Посевнинская»

УДК 656.073

ОПТИМИЗАЦИЯ МАРШРУТОВ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ

А.Е.Бруев, студент
А.С.Уразова, студентка
А.А.Самохвалова, кандидат экономических наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические основы логистических маршрутов, проведена оценка и оптимизация логистических затрат на грузоперевозки транспортной компании, выявлены способы увеличения финансового результата в организации на примере организации ООО «РАТЭК Ко».

Ключевые слова: транспортныймаршрут, грузоперевозка, увеличение прибыли, оптимизация маршрутов.

Оптимизация маршрутов в транспортной компании является одним из основных вопросов для руководителей организации. Оптимизация транспортных маршрутов представляет собой процесс определения пути из одного пункта в другой. При этом

необязательно, чтобы данный путь был самым коротким. Главное – это рациональность. Критерием оптимальности является – минимум холостых пробегов и максимум коэффициента использования пробега при перевозке заданного объема груза.

Проанализировав деятельность транспортной компании ООО «РАТЭК Ко», было выявлено, что для оптимизации транспортной деятельности фирмы необходимо усовершенствовать технические факторы, а именно улучшить предназначение, маршрут и трудоёмкость контейнерных грузоперевозок автомобильным транспортном.

Совершенствование данного технического фактора можно выполнить, изменив основные требования к разработкам маршрутов для грузоперевозок:

– осуществление маршрутов каждым автомобилем по конкретному грузовому маршруту;

– исключение перевозки трёх и более автомобилей по одному маршруту;

– применение минимального количества повторных грузоперевозок по одному маршруту;

– использование кратчайших маршрутов, которые обеспечивает транспортная компания перевозчику;

– максимальное применение производительности подвижного состава и минимальные издержки на грузоперевозку;

– движение автомобиля при транспортировке грузас максимальной скоростью, которая обеспечивает безопасность движения для других транспортных средств и для перевозимого груза.

Маршрут – это путь, по которому следует объект, направление движения у которого следует относительно географических ориентиров или координат, с указанием начальной, конечной и промежуточной точки, в случае их наличия.

Цель оптимизации транспортных маршрутов – увеличение объемов прибыли транспортной компании; улучшение грузоподъемности автомобилей; загрузка и выгрузка грузов в двух и более городах.

В таблице 1 представлены основные тарифы компании с использованием контейнера 24 т в разные направления.

Таблица 1 – Тарифы на перевозку контейнера 24т водителей с личным автомобилем в города Кемерово, Новокузнецк, Мариинск, Ачинск

Город	Расстояние, км	Стоимость перевозки груза в одну сторону, руб.	Стоимость перевозки груза туда и обратно, руб.
Кемерово	259	13 046	26 092
Новокузнецк	371	18 688	37 376
Мариинск	424	21 357	42 714
Ачинск	616	31 028	62 056
Итого:	1 662	83 716	168 238

В транспортной логистике есть несколько видов маршрутов:

1) Маятниковый маршрут – путь по одной и той же трассе, по которой движется транспортное средство в прямом и обратном направлении. Существует несколько видом маятниковых маршрутов:

– с обратным холостым пробегом;

– с обратным частично загруженным пробегом;

– с обратным полностью загруженным пробегом.

2) Кольцевой маршрут – это путь замкнутого контура, соединяющий нескольких потребителей, по которому движется транспортное средство. Кольцевые маршруты могут быть разными: сборочный маршрут; сборно-развозочные маршруты; развозочные.

– сборный маршрут – данная разновидность маршрута, заключается в нахождении продукции у разных поставщиков и доставляется одному потребителю;

–развозочный маршрут – данный маршрут заключается в загрузке товара у одного поставщика и развозится разным потребителям;

– сборно-разборочный маршрут – в данном маршруте присутствует совокупность развозочного и сборного маршрута.

На данным момент в транспортной компании ООО «РАТЭК Ко»в основном используются маятниковый маршрут с обратным частично груженным пробегом, иногда же применяется маятниковый маршрут с обратным полностью груженным пробега.

Для того что бы выполнить транспортировку контейнера 24 тоннажа из города Новосибирска по городам Кемерово, Новокузнецк, Ачинск, Мариинск компания использует 4 машины, каждая из которых совершает две поездки с грузом, в одну сторону и в другую по маршруту. Зачастую контейнера загружаются не по максимуму в обе стороны, т.е. используются не с максимальной эффективностью.

На данный момент в транспортной компании следующие маршруты:

1) Новосибирск-Кемерово-Новосибирск.
2) Новосибирск-Новокузнецк-Новосибирск.
3) Новосибирск-Мариинск-Новосибирск.
4) Новосибирск-Ачинск-Новосибирск.

Так как в компании «РАТЭК Ко» нет собственного автопарка, водителя который доставит груз в указанное место, компания находит на специальном сайте «АвтоТрансИнфо». У логистов компании ООО «РАТЭК Ко» имеется собственный розничный прайс-лист на контейнерные перевозки различного тоннажа как автомобильным так и железнодорожным транспортом от одного города до другого, исходя из ориентировочной стоимости грузоперевозки специалисты транспортной компании указывают необходимый маршрут и подбирают на него водителя с собственным автомобилем в одну и в другую сторону маршрута.

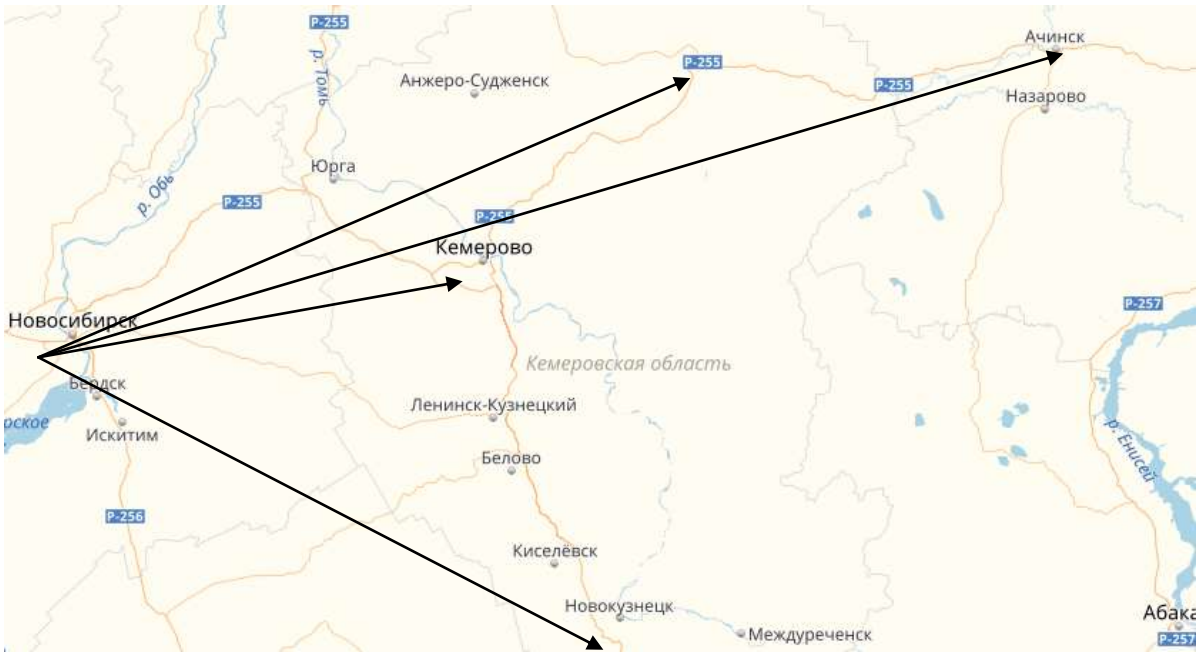


Рисунок 1 – Карта маятниковых маршрутов компании ООО «РАТЭК Ко»

Стоимость перевозки указана исходя из ориентировочных цен сайта «АвтоТрансИнфо».

Исходя из практики, на обратном пути грузоподъемность автомобиля загружена не полностью. Для того что бы грузоподъёмность автомобиля была загружена максимально эффективна, необходимо изменить маршруты транспортной компании с маятникового на кольцевой. Изменение маршрута уменьшит затраты транспортной компании и увеличит грузоподъемность каждой машины.

Таблица 2 – Тарифы на перевозку контейнера 24т водителей с личным автомобилем в города Кемерово, Новокузнецк, Мариинск, Ачинск

Город	Расстояние, км	Стоимость перевозки груза в одну сторону, руб.	Стоимость перевозки груза туда и обратно, руб.
Кемерово	259	13 046	26 092
Новокузнецк	371	18 688	37 376
Мариинск	424	21 357	42 714
Ачинск	616	31 028	62 056
Итого:	1 662	83 716	168 238

Для совершенствования работы транспортной компании нужно обратить внимание на таблицу 1 и проанализировать маршруты и тарифы на грузоперевозку.

Подробно разберём грузовые маршруты компании 1-4:

1) Новосибирск-Кемерово-Новосибирск

2) Новосибирск-Новокузнецк-Новосибирск

Перевозка 24 тонного контейнера в компании ООО «РАТЭК Ко»из г.Новосибирска составляет:

Из г.Новосибирска до г.Кемерово и в обратном направлении = 26 092 рублей.

Из г.Новосибирска до г.Новокузнецк и в обратном направлении = 36 570 рублей.

Загрузка одного 24 тонного контейнера по одному маршруту в транспортной компании совершается в течение 5-7 дней.

Объединив данные два маршрута и сделав один общий маршрут, компания сократит время на загрузку одного 24 тонного контейнера, загрузка контейнера будет совершаться за меньшее количество дней, что обеспечит полную загруженность автомобиля и уменьшит затраты в компании на перевозку груза.

В результате получится один общий маршрут:

1. Новосибирск-Кемерово-Новокузнецк-Кемерово-Новосибирск

В г.Новосибирске будет производиться загрузка контейнера до полной загруженности контейнера, затем по прибытию в г.Кемерово на терминале компании «РАТЭК Ко»будет происходить частичная разгрузка и загрузка груза из г.Кемерово, далее контейнеровоз проследует в г.Новокузнецк где будет осуществляться полная разгрузка и частичная загрузка груза в г.Кемерово, в г.Кемерово осуществляется частичная разгрузка и загрузка в г.Новосибирск.

Аналогичная ситуация будет происходить и для 3-4 маршрута:

3) Новосибирск-Мариинск-Новосибирск

4) Новосибирск-Ачинск-Новосибирск

Данные два маршрута объединяем в один общий маршрут:

2. Новосибирск-Мариинск-Ачинск-Мариинск-Новосибирск

Так же в случае не полной загруженности контейнера, транспортная компания может осуществлять мелкую загрузку и разгрузку груза в ближайших не больших населенных пунктах, которые будут находиться по пути новых предлагаемых маршрутов.

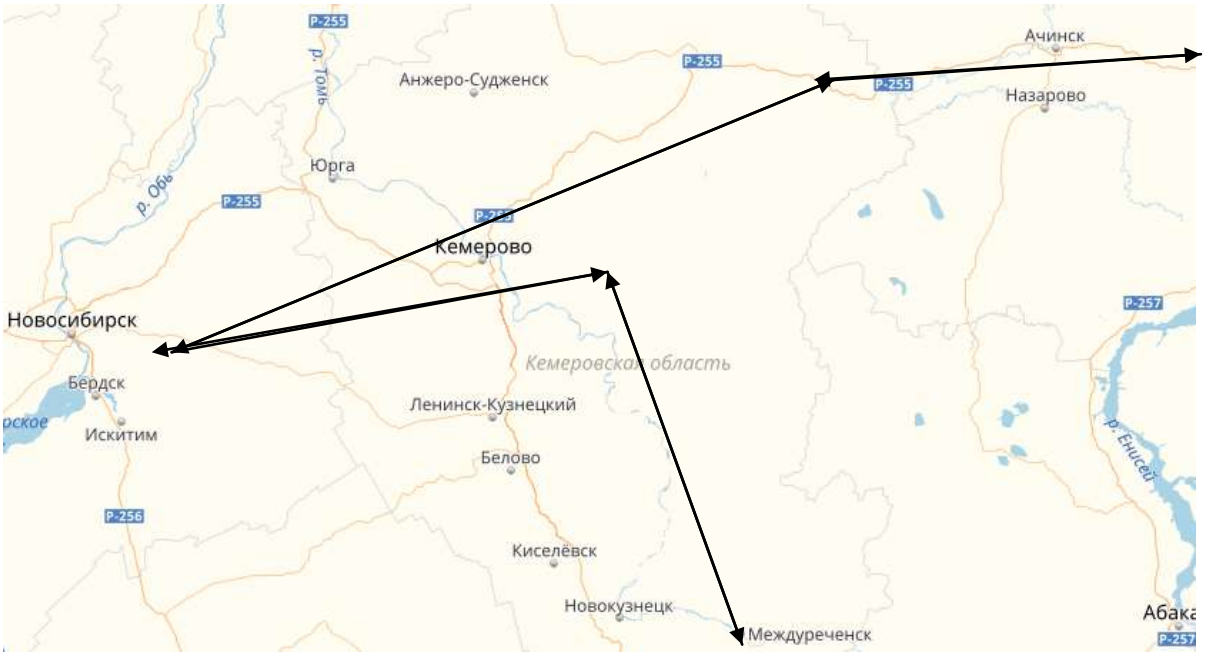


Рисунок 2 – Карта предлагаемых кольцевых маршрутов для компании ООО «РАТЭК Ко»

Рассчитаем расстояние грузоперевозки для полученных предлагаемых маршрутов. Для первого маршрута расстояние будет складываться из пути от г.Новосибирска до г. Кемерово, от г.Кемерово до г.Новокузнецка, от г.Новокузнецка до г.Кемерово, от г. Кемерово до г.Новосибирска.

1.Новосибирск – Кемерово – Новокузнецк – Кемерово – Новосибирск:

259км+221км+221км+259км = 960 км

Аналогично рассчитываем расстояние для второго маршрута.

2.Новосибирск – Мариинск – Ачинск – Мариинск – Новосибирск:

424км+195км+195км+424км = 1 238 км

Тарифы на грузоперевозку 24 тонного контейнера из г.Кемерово до г.Новокузнецка и из г.Мариинска до г.Ачинска в одну сторону составляет 11 132 и 9 822 рублей.

Рассчитаем стоимость маятниковых маршрутов компании «РАТЭК Ко» в обе стороны:

1)Новосибирск – Кемерово – Новосибирск: 13 046+13 046 = 26 092 рублей.

2)Новосибирск – Новокузнецк – Новосибирск: 18 688+18 688 = 37 376 рублей.

Общая сумма составляет: 63 468 рублей.

3) Новосибирск – Мариинск – Новосибирск: 21 357+21 357 = 42 714 рублей.

4) Новосибирск – Ачинск – Новосибирск: 31 028+31 028 = 62 056 рублей.

Общая сумма составляет: 104 770 рублей.

Рассчитаем стоимость кольцевых предлагаемых маршрутов компании “РАТЭК Ко”:

1.Новосибирск – Кемерово – Новокузнецк – Кемерово – Новосибирск:

13 046+11 13+11 132+13 046 = 48 356 рублей.

2.Новосибирск – Мариинск – Ачинск – Мариинск – Новосибирск:

21 357+ 9 822+9 822+21 357 = 62 358 рублей.

Таблица 3 – Расстояние и стоимость перевозки после внедрения предложенных мероприятий для компании «РАТЭК Ко»

Маршрут	Расстояние перевозки, км	Стоимость перевозки, руб.
Новосибирск – Кемерово – Новокузнецк-Кемерово-Новосибирск	960	48 356
Новосибирск – Мариинск – Ачинск – Мариинск-Новосибирск	1 238	62 358
Итого:	2 198	110 714

Рассчитываем разницу в затратах на перевозку между старыми и новыми маршрутами: 168 238-110 714 = 57 524 рублей.

Относительная разница затрат на перевозку определяется по формуле:

$$\frac{57\ 524}{168\ 238} * 100 = 34{,}19\%$$

Рассчитываем изменение общего расстояния перевозки по маршрутам до и после предлагаемых мероприятий: 2 198-1 662 = 536 км.

Так же рассчитаем себестоимость грузоперевозки с учётом затрат на топливо. Проанализировав грузовые транспортные средства, которые занимаются грузоперевозками нужно отметить, что все подобного рода автомобили заправляют дизельным топливом. Расход дизельного топлива у подобных автомобилей-большегрузов ориентировочно 32 литра на 100 километров. Стоимость дизельного топлива в г.Новосибирске около 41,5 рублей за 1 литр.

Исходя из этого можно посчитать затраты на топливо для водителей по данным маршрутам:

1.Новосибирск – Кемерово – Новокузнецк – Кемерово – Новосибирск: на 960км потребуется 307,2л топлива, получается 307,2л *41,5руб. = 12 748,8 рублей.

2.Новосибирск – Мариинск – Ачинск – Мариинск – Новосибирск: на 1 238км потребуется 396,16 л топлива, получается 396,16л * 41,5руб. = 16 440,6 рублей.

Общая стоимость затрат на топливо за два маршрута составляет: 12 748,8+16 440,6 = 29 189,4 рублей.

Себестоимость данных двух маршрутов без учета погрузочно-разгрузочных работ составляется 29 189,4 рубля.

Рассчитаем выручку наёмного водителя за каждый маршрут:

1.Новосибирск – Кемерово – Новокузнецк – Кемерово-Новосибирск = 48 356- 12 748,8 = 35 607,2 рублей.

2.Новосибирск – Мариинск – Ачинск – Мариинск-Новосибирск = 62 358-16 440,6 = 45 915,4 рублей.

Разница в затратах на перевозку до и после внедрения предлагаемых мероприятий составляет 57 524 рубля. Разница в расстоянии перевозок составит 536 км. Так же стоит отметить, что будет использоваться две машины в место четырёх грузоподъемность в 20т, исходя из этого, эффективность использования грузоподъёмности повысится за счёт погрузки грузов сразу для нескольких городов. В результате предлагаемый метод кольцевых маршрутов увеличит эффективность транспортной деятельности фирмы «РАТЭК Ко».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ванчукевич В.Ф. и др. Грузовые автомобильные перевозки: учеб. пособ. – Мн.; Высш. Шк., 1989. – 272 с.

2. Афанасьев Л.Л., Островский Н.Б., Цукерберг С.М. Единая транспортная система и автомобильные перевозки. – М.: Транспорт, 1984. – 333с.

3. Блатнов М.Д. Пассажирские автомобильные перевозки: учебник для автотранспортных техникумов – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Транспорт, 1981 – 222 с.

4. Дуднев Д.И., Климова М.И., Менн А.А. Организация перевозок пассажиров автомобильным транспортом М., Транспорт, 1974 -294с.

5. Афанасьев Л. Л. Автомобильные перевозки. –М., 1985.

УДК 658.8:656.073

ОПТИМИЗАЦИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ООО «СМП» С ПОМОЩЬЮ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ГК ЭКСПЕРТ»

А.И. Векшенкова, студентка
Е.А. Силантьева, студентка
А.А. Самохвалова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация:В статье представлен вариант оптимального сбыта мясной продукции на примере ООО «СМП» с помощью организации-перевозчика ООО «ГК Эксперт». Экономически обоснован выбор транспортной компании и рассчитана экономическая эффективность постоянных грузоперевозок.

Ключевые слова:производство мясной продукции, транспортная организация, оптимизация сбыта

Транспортировка продукции является важным условием работы любой организации, потому как грузоперевозка – это реализация (сбыт) товара до конечного потребителя, которая является завершающим этапом логистической цепочки. Оптимизация сбыта готовой продукции, предусматривающая поиск клиентов в условиях рыночной конкуренции, стимулирование сбытовой политики, работу с ассортиментом товара, минимизацию издержек реализации и доведение товара до покупателя, является одним из важных элементов системы эффективного управления и оперативного взаимодействия фирмы и потребителя. Основные вопросы производства, снабжения, сбыта реализуемой продукции считаются необходимыми в хозяйственной деятельности предприятия.

Общество с ограниченной ответственностью «Сибирские мясные продукты» занимаются производством мясной продукции и ее реализацией на территории Новосибирской области.

Исследуемая организация является средним предприятием в отрасли с годовым оборотом более 180млн руб.Основным видом деятельности ООО «Сибирские Мясные Продукты» является производство готовых и консервированных продуктов из мяса, мяса птицы, мясных субпродуктов.ООО «Сибирские мясные продукты» (далее по тексту ООО «СМП») зарегистрировано и действует на основании устава предприятия с апреля 2006 года. Юридический адрес организации: Россия, 630009, г. Новосибирск, ул. Садовая, д.194.На территории предприятия расположены производственный цех, включающий в себя: цех обвалки сырья, цех по производству колбас, деликатесов и полуфабрикатов. Предприятие имеет холодильное оборудование, ремонтно-механические мастерские, котельную, складские помещения. Отгрузка продукции осуществляется со склада готовой продукции. Компания сотрудничает с 3 гипермаркетами г. Новосибирска: Лента, Ашан, ГиГант.

Рассмотрим данные производства мясной продукции в таблице 1.

Таблица 1 – Объемы производства мясной продукции ООО «Сибирские Мясные Продукты» за 2015-2017 гг., тонн

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Колбасы	5021	5853	6 335
Деликатесы	225	228	228
Полуфабрикаты	42	36	29

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сделать вывод, что компания производит 549 тонн мясной продукции в месяц. Из них 400 тонн готовой продукции распределяются в 3 гипермаркета, а остальные159 тонн реализуется в розничную торговлю другим клиентам самостоятельной отгрузкой собственными транспортными средствами. План сбыта продукции в среднем ориентирован на 20 поездок за месяц [1, с. 2].

ООО «Сибирские Мясные Продукты» не имеет собственного транспорта, следовательно, для поставки своей продукции в гипермаркеты выбирает транспортную

организацию в качестве посредника, которая соответствовать требуемым требованиям. Организация обращается к организациям-перевозчикам с разовыми заявками на перевозку готовой продукции по мере необходимости. В свою очередь транспортные расходы могут достигать от 20 до 50% от цены продукции, поэтому важно выбрать не только надежного, но и менее дорогого посредника [2, с. 104].

Средняя цена на одну разовую перевозку одним транспортом составляет 9000 руб. по г. Новосибирску. Следовательно, в месяц затраты на 20 перевозок составляют 180000 руб., в год – 2160 тыс. руб.

Заключая договор на поставку с организацией-перевозчиком, организация ООО «СМП» обеспечит надежность и бесперебойность деятельности по реализации собственной продукции. Отсюда следует, что для поставки продукции ООО «СМП» можно предложить в качестве перевозчика организацию ООО «ГК Эксперт».

Организация успешно осуществляет комплекс транспортно-логистических услуг (предоставление транспортного средства для перевозки, погрузка-разгрузка, экспедирование, оформление необходимых документов) по всей территории Российской Федерации и Казахстану, зарекомендовав себя как профессионального партнера. Организация имеет собственный парк автомобильных средств грузоподъёмностью 20 тонн: рефрижератор 5 ед., изотерм 4 ед., тент 8 ед., бортовик 5 ед., а также может предоставить и наемный транспорт.На данный момент ООО «ГК Эксперт» уже имеет договоры на перевозку с такими организациями, как ООО «Рыбный день», ООО «Каменск-Уральский завод строительных материалов» и пр. Организация имеет потенциал в использовании транспортных средств на долгосрочное сотрудничество. Для расширения клиентской базы рекомендуем с ООО «СМП» заключить договор на долгосрочную перспективу (не менее 1 года).

Так как мясная продукция нуждается в поддержании необходимой температуры во время перевозки, для этого необходимы транспортные средства со специальными возможностями – фуры с рефрижераторными установками.При этом, тарифы ООО «ГК Эксперт» на перевозку по г. Новосибирску ниже, чем у других организаций-перевозчиков (в среднем тарифы от 8600 до 10000 руб.) и соответствует условиям по транспортировке, так как может предложить исправные транспортные средства с рефрижераторными установками.

Тариф организации ООО «ГК Эксперт» на одну перевозку груза до 20 тонн фуройс рефрижераторной установкой по г. Новосибирску составляет 8100 рублей. Тогда, затраты в месяц на перевозку мясной продукции составят 162000 руб., следовательно, в год –1 944 тыс. руб. По истечению первого года сотрудничества организация предоставляет скидки на перевозки для постоянных клиентов, заключая дополнительный договор. Как правило, скидка составляет до 10%, тогда экономия денежных средств для ООО «СМП» в год составит 194,4 тыс. руб. Зная затраты в год на разовые перевозки и на основе заключенного договора, экономия денежных средств составит 216 тыс. руб., а с учетом скидки на второй год ООО «СМП» суммарная экономия составит 410,4 тыс. руб.

Таким образом, реализации мясной продукции организацией ООО «СМП» с помощью организации-перевозчика ООО «ГК Эксперт» позволит обеспечить не только бесперебойно осуществлять свою деятельность, но и в последующем сэкономить затраты на перевозку в размере 410,4 тыс. руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Технология и организация производства продукции и услуг. Т. Белова. ISBN: 978-5-406-02820-9. Учеб. Пособие. Издательство: ООО «КноРус» 2013 г.– 238 с.

2. Александров О.А. Логистика: учеб. пособие / О.А. Александров – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 217 с.

УДК 658.7

УДК 658.5:005.511:637.521.475

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ЦЕХА ПОПРОИЗВОДСТВУ ПЕЛЬМЕНЕЙ В ООО «СМП»

А.И. Векшенкова, студентка
Л.А. Цветкова, доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье представлен расчет экономической эффективности создания дополнительного цеха по производству пельменей в ООО «Сибирские Мясные Продукты» г Новосибирска. Для обоснования экономической эффективности был разработан бизнес-план по созданию дополнительного пельменного цеха.

Ключевые слова: производство пельменей; экономическая эффективность, мясная продукция, дополнительный цех.

Производство пельменей является одним из самых рентабельных из-за большой популярности пельменей и вареников в России и круглый год высокого, мало подтверждённого сезонным колебаниям спроса на них.

ДляООО «Сибирские Мясные Продукты», занимающегося производством мясной продукции, изготовление пельменей является актуальным решением для увеличения прибыли. Предприятие по производству пельменейбудет направленно на производство мясных полуфабрикатов в стандартной упаковке с длительным сроком хранения.

Раннее данная организация не занималась изготовлением пельменей, что значительно влияло на показатели прибыли. Для создания нового цеха на прилегающей к организации территории имеетсянеобходимая площадь в размере 450 кв. м.

Благодаря высокому качеству продукции и правильной подборки рецепта и специй, продукция будет пользоваться большим спросом у покупателей всех слоёв населения.

Основными конкурентами ООО «СМП» являются: ООО «Торговая Площадь», ООО «СПК», ООО «Сибирский Гурман». Представленные конкуренты достаточное время находятся на рынке, успев обрести постоянных клиентов, благодаря разнообразному ассортименту продукции, включающему пельмени, хинкали, вареники и многие другие мясные изделия, и за счет хорошо организованной рекламной компании[1, стр.2].

В первые 2 года работы планируется производить 20000 кг пельменей, на третий год реализации проекта планируется увеличить производство до 25500 кг(табл.1). План производства пельменей включает только объемы производства в натуральном и денежном выражении.

Таблица 1- План производства пельменей

Этапы инвестирования	Наименования вида услуги	Объём производства в месяц, кг	Цена за 1 кг, руб.	Выручка от реализации, тыс. руб.
1-12 месяц инвестирования	Производство пельменей	20000	260	5 200
13-24 месяц функционирования	Производство пельменей	20000	260	5 200
25-36 месяц функционирования	Производство пельменей	25500	270	6 885

За первые 2 года производства пельменей организация получит прибыль в размере 5200 тыс.руб. Уже на 3 год работы прибыль организации вырастет до 6885 тыс.руб., за счет увеличения объемов производства. Затраты ООО «СМП» по созданию пельменного цеха за 1 год составят 60806 тыс.руб. (табл. 2) [2, с.2].

Таблица 2- Расходы предприятия за первый год

Расходы	Сумма (руб в месяц)	Сумма (руб. в год)
Строительство помещения	-	1 700 000
Канцелярские расходы	5 000	60 000
Затраты на упаковку	35 000	420 000
Затраты на производство продукции	2 639 610	31 675 320
Оборудование	-	1 547 000
Мебель	-	100 000
Водоснабжение	7 500	90 000
Электроэнергия	13 000	156 000
Реклама	5 000	60 000
Оплата труда с отчислениями	457 600	5 491 200
Налоговые вычеты (налог на прибыль, на имущество, подоходный налог, НДС)	1 625 614	25 798 656
Затраты на приобретение сырья	-	87 987
Итого	3 468 519	60 894 875

Стоимость проекта составит 60 млн. руб. Финансирование проекта осуществляется за счёт средств предприятия и инвестора в размере 11 млн. руб. Бизнес-план рассчитан на ближайшие 3 года. Реализация проекта начинается после получения денежных средств инвестора [2, с.2].

В качестве показателей экономической эффективности цеха по производству пельменей были выбраны следующие показатели: выручка, себестоимость, валовая прибыль, прибыль до налогооблажения, чистая прибыль и рентабельность продаж (табл. 3).

Таблица 3 –Показатели экономической эффективности

Показатели	Значение
Выручка, руб.	4158000
Себестоимость, руб.	2727900
Валовая прибыль, руб.	1430100
Прибыль до налогооблажения, руб.	398800
Чистая прибыль, руб.	338980
Рентабельность продаж, %	8,15

После проведения расчетов показателей экономической эффективности стало видно, что данное предприятие является экономически эффективным. Чистая прибыль составила 338980 руб., а рентабельность продаж 8,15%, это означает, что для предприятия производственной сферы это очень высокий показатель, подтверждающий значимость строительства данного цеха. Таким образом, все расчеты доказывают, что инвестиции, вложенные в производство, принесут свой доход в ближайшее время.

СПИСОКЛИТЕРАТУРЫ

1. Реинжиниринг бизнес-процессов проектирования и производства: Учебное пособие Яблочников Е.И., Молочник В.И., Фомина Ю.Н. СПб: СПбГУИТМО, 2008.

2. Цеховая и бесцеховая структуры управления производством Александр Фомин. - М.: Эдитус, 2013. - 116 с.

3. Основы технической подготовки производства: Учебное пособие Медведева С.А. СПб: СПбГУ ИТМО, 2010.

УДК 336.717

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

А.А. Гальцев., студент 4-го курса
Н.И. Вахневич, канд. экон. наук, доцент
Унжакова А.В., канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье анализируются проблемы внедрения и разработки инновационных банковских продуктов.

Ключевые слова: банковские продукты, информационные технологии, ответственность, дополнительный офис.

В настоящее время многие успешные банки, работая в условиях возрастающей конкуренции и снижающейся доходности, заняты поиском новых вариантов увеличения числа своих клиентов, уменьшения операционных расходов и повышения эффективности функционирования. Средним и крупным банкам, как правило, имеющим многочисленные и весьма затратные структуры, с большим трудом удаётся выполнять указанные требования.

Создание инновационных банковских продуктов и услуг — это переход от ориентации на обязательное следование действующим регламентам, централизованное управление и приоритет исполнителя на ориентацию на клиента, децентрализованное управление и безлюдные технологии. Основными предпосылками разработки инновационных банковских продуктов являются: индивидуальный подход к клиенту, развитие информационных и коммуникационных технологий, активное внедрение самообслуживания.

Концепция создания инновационных банковских продуктов и услуг содержит следующие принципы: осуществление децентрализации ответственности до уровня дополнительного офиса; развитие внутриофисного предпринимательства; разработка организационной структуры, ориентированной на клиента; децентрализация работ, ведущих к интеграции стратегической и оперативной ответственности; внедрение активного материального стимулирования за достижение индивидуальных результатов деятельности на контрактной основе; развитие самообслуживания клиентов на базе комплекса автоматических банковских устройств и современных информационных технологий. Реализация данных принципов позволит наладить прямой процесс внедрения инновационных банковских продуктов и услуг и нацеливает сотрудников банка на удовлетворение запросов клиентов.

Главным отличием банковской услуги как результата банковского процесса от банковского продукта является её нематериальный характер. Банковская услуга всегда доходит до клиента через участие банковского персонала. Банковская деятельность по оказанию услуг клиентам должна быть экономически полезной и иметь товарный характер. Банковская услуга представляет собой процесс, в ходе которого происходит взаимодействие сотрудника банка как производителя услуги и клиента банка как её потребителя.

Банковский продукт производится в форме конкретного банковского документа. Он формируется банком для оказания услуги клиенту и проведения банковской операции. Таким документом может быть платежное поручение, вексель, чек или любой другой банковский сертификат, который возник в результате банковской операции по обслуживанию клиента, т.е. в результате оказания банковской услуги.

В практике банковского обслуживания принято делить услуги на специфические и неспецифические. К специфическим услугам банка, в силу специфики его деятельности как особого предприятия, относятся три вида выполняемых банками операций:

-депозитные;
-кредитные;
-расчётные.

Депозитные операции — это одни из основных пассивных операций банка, связанных с формированием источников финансирования банковской деятельности.

Депозиты — это денежные средства, которые внесены в банк его клиентами (юридическими и физическими лицами) на определённый срок и под определённые проценты. Внесённые денежные средства (депозиты) банк использует для формирования ссудного капитала, т.е. для кредитования юридических и физических лиц. Депозиты по своему содержанию характеризуют деятельность коммерческого банка как посредника в приобретении ресурсов на свободном рынке финансовых ресурсов.

У банковских услуг необходимо отметить ещё одно свойство, которое состоит в том, что они могут охватывать как пассивные, так и активные операции. При приёме денежных средств во вклады банки осуществляют пассивные операции и одновременно дают возможность своим клиентам не только хранить денежные средства в безопасном месте, но и получать определенный доход в виде процента на эти вклады, т.е. особенностью депозитного продукта является то, что он приносит доход клиенту.

К категориям вкладчиков банка относят, в первую очередь, юридические лица (предприятия различных форм собственности) и физические лица (население). Во вторую очередь, среди предприятий могут выделяться отдельные группы организаций различных форм собственности или группы предприятий различной отраслевой принадлежности.

Сберегательные вклады населения являются удобным источником финансирования деятельности банков, поскольку они носят долгосрочный характер и могут использоваться для долгосрочных вложений.

Кредитные операции - основные операции банка. Банки в официальных документах Банка России называют кредитными организациями, что действительно подтверждается практикой, поскольку в общей сумме активов банка основной удельный вес составляют кредитные операции. Как правило, кредитования клиентов приносит банку большую часть дохода.

Расчётные операции банка осуществляются в безналичной и в наличной форме. Банки открывают для клиентов различные счета, которые используются для проведения платежей, связанных с покупкой или продажей товаров, выплатой заработной платы, перечислением налогов и сборов и др. При проведении расчётов банк является посредником между продавцами и покупателями, предприятиями и бюджетом, населением и налоговыми органами. Для осуществления расчётов и обработки поступающей от клиентов документации банки используют различное электронное оборудование и средства связи, а также современные информационные технологии.

Депозитные, кредитные и расчётные банковские операции — это основные традиционные банковские операции.

Покупатель банковской услуги с большим трудом разбирается и оценивает то, что продается до её приобретения. Клиент слепо верит банку или, по крайней мере, должен доверять ему. Отсутствие осязаемости банковской услуги усложняет сервисную деятельность персонала банка. Каждый раз в ходе оказания услуги у банковского служащего возникают определенные сложности с показом клиенту своего товара или при объяснении клиенту деталей, составляющих цену банковской услуги.

В процессе продажи персонал банка только описывает преимущества, которые возникнут у клиента в результате приобретения банковской услуги.

Банковскую услугу в отличие от материальных товаров невозможно производить заранее, хранить и накапливать. Для клиента её производят только в момент получения. Указанные процессы производства и продажи банковской услуги неразрывно связаны друг с другом. В этом заключается основная специфическая черта банковского сервиса.

Другая отличительная черта банковской услуги — это невозможность отложить банковскую услугу на определенное время или на длительный срок до дальнейшей продажи и предоставления в будущем периоде. Как правило, в условиях повышенного спроса на банковские услуги работники банка вынуждены незамедлительно реагировать, поскольку у них нет такой возможности, как у специалистов в промышленности, предложить товар со склада.

Обслуживание клиента при продаже инновационных банковских продуктов и услуг непосредственно осуществляется банковским работником в соответствии с внутрибанковскими нормативными документами по следующим этапам:

-поиск потенциального клиента;

-налаживание партнерских отношений с клиентом;

-моделирование клиентского спроса на банковские продукты и услуги;

-заключение договора с клиентом на продажу банковских продуктов и услуг;

-практическое осуществление и продажа клиенту банковских продуктов и услуг с использованием маркетинговых технологий;

-информационное и консультационное сопровождение клиента;

-мониторинг эффективности и качества продаж банковских продуктов и услуг клиенту.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Банковский продукт — это конкретный банковский документ, который производится банком для обслуживания клиента и проведения операции.

2. Банковская услуга — это разнообразные банковские операции по обслуживанию клиента.

3. Банк выполняет три основные специфические банковские операции: депозитные, кредитные, расчётные.

4. На каждый инновационный банковский продукт или услугу банк разрабатывает внутренний нормативный документ, который соответствует требованиям законодательства и положениям Банка России.

УДК 336.713

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

А.А. Гальцев., студент 4-го курса,
Н.И. Вахневич, канд. экон. наук, доцент
Унжакова А.В., канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье анализируются проблемы операционного обслуживания и дальнейшее развитие.

Ключевые слова: коммерческий банк, операционное обслуживание, расчетно-кассовое обслуживание, безналичные расчеты, конкурентоспособность, платежные операции, услуга.

Деятельность современных банков затрагивает диверсифицированный подход. Разнообразие банковских операций направлено не только на качественное обслуживание клиентов банка, но и получение доходов. Повышение уровня конкуренции заставляет кредитные организации активно привлекать все большее количество клиентов. Одним из наиболее востребованных направлений банковского обслуживания является операционное обслуживание.

Операционное обслуживание представляет одно из трех основных направлений обслуживания клиентов и обеспечивает движение денежных потоков. Организация качественного и своевременного перевода денежных средств является первостепенной задачей банковской системы, поскольку именно Банк России отвечает за эффективное функционирование платежной системы, которая является одной из базовых структур современной экономики. В современной рыночной экономике эффективное функционирование денежного потока через банковские счета обеспечивает выполнение обязательств средств между субъектами хозяйствования, требует к себе особого внимания и строгого порядка.

Операционная деятельность банков обеспечивает перевод денежных средств как при реализации расчетно-кассовых операций, так и по операциям кредитования и депозитным операциям.

Данный вид деятельность коммерческих банков обеспечивает выполнение обслуживания клиентов на основании установленных правил, технологических средств, организационных форм, платежных инструментов и процедур. Такая организация операционной деятельности обеспечивает реализацию эффективной денежно-кредитной политики России.

Банк России является органом, регулирующим организацию расчетов. В процессе контроля деятельности коммерческих банков ЦБ РФ руководствуется надежностью функционирование расчетного механизма. Факторы, определяющие развитие операционной деятельности коммерческих банков, зависят от финансово-экономического положения как отдельных субъектов хозяйствования, так и страны в целом.

В рамках операционного обслуживания своих клиентов, как юридических, так и физических лиц, коммерческие банки предлагают широкий спектр операций с наличностью или операций связанных с перечислением денежных средств по поручениям клиента. Все операции проводятся коммерческими банками с учетом современных инновационных технологий. Возможность привлечь клиентов заставляет коммерческие банки активно расширять консультационные услуги. От выбранного банка, предоставляемых им услуг во многом зависит успешная деятельность предприятия, его прибыльность и процветание.

Создание банковского сектора, включающего в себя совокупность коммерческих кредитных организаций, повлекло за собой создание сети не только самостоятельных коммерческих банков и их филиальной сети, но и создание рынка межбанковского кредитования, что способствовало созданию прямых корреспондентских отношений между банками в процессе проведения расчетных операций. Строгого юридического определения этих терминов нет. Можно считать, что эти термины обозначают некий комплекс стандартных услуг, оказываемых банком своим клиентам. Состав этого комплекса и цены от банка к банку могут различаться.

Внедрение инновационных технологий и банковских продуктов вызвало необходимость реализации новых подходов к обслуживанию клиентов на основе электронных платежей и транзакций. Кроме того, переход на новые формы безналичных расчетов стимулировал не только банки, но и их клиентов использовать в расчетах современные средства оплаты и переводов денежных средств. Поэтому рассмотрение сущности операционного обслуживания является не только актуальным с точки зрения совершенствования и использования в деятельности кредитных организаций, но и познавательно с точки зрения практической реализации такого рода платежей.

Дальнейшее развитие и совершенствование платежной системы вызывает необходимость дальнейшего изучения возможностей сокращения затрат на операционное обслуживание клиентов банков в сфере безналичных расчетов и платежей. Поскольку безналичные расчеты как элемент платежной системы можно рассматривать на двух уровнях. С точки зрения организации расчетов между банками, то есть реализацию отношений между банками можно рассматривать на макроуровне. При рассмотрении специфики обслуживания клиентов на уровне отдельного коммерческого банка следует изучать микроуровень, так как в каждом банке существует своя специфика, затрагивающая применение внутренних инструкций и практическую составляющую реализации операционного обслуживания.

Одним из важных направлений совершенствования взаимодействия банка с предприятиями является все аспекты деятельности банка, влияющие на удовлетворенность клиента, в частности необходимо создать эффективную систему оценки качества: обслуживание, процесс, продукт.

Система оценки качества обслуживания определяет организацию взаимодействия банка с клиентом.

Система оценки качества продукта определяет, как сделать потребительскую стоимость продукта конкурентоспособными и выгодными для клиента. Основными

направлениями политики повышения качества взаимодействия банка с клиентами должны стать:

1 Обеспечение потребностей массовой клиентуры в сбережении, накоплении и заимствовании средств, проведении расчетов, ведении бизнеса.

2 Предоставление стандартного набора конкурентоспособных продуктов и услуг, предназначенных для различных региональных, отраслевых и социальных групп клиентов.

Инновационное развитие операционного обслуживания в коммерческих банках в значительной степени определяет уровень конкурентоспособности банков на рынке банковских услуг. Разрабатывая и внедряя новые виды банковских продуктов и услуг, банки не только создают профессионально новый интеллектуальный продукт, но и, проводя маркетинговые исследования, определяют востребованность в этих продуктах и услугах с учетом сегментирования и клиентоориентации в направлении обслуживания клиентов.

К инновационной деятельности в сфере операционного обслуживания можно отнести:

- использование новых технологий в управлении денежными потоками с учетом профессиональных стандартов молодых специалистов;
- инновации на рынке ценных бумаг, в частности, депозитарная деятельность банков, направленная на обслуживание клиентов по управлению их ценными бумагами с учетом возможности отлеживать результаты торгов на рынке;
- разработка новых продуктов и услуг в традиционных сегментах деятельности банка, например, рынок ссудных капиталов (сертификаты, инвестиций).

Дистанционное банковское обслуживание все более активно внедряется в деятельности банков. Распространение этого вида позволяет сокращать затраты на проведение платежей, изменять сроки, активизировать взаимодействие банка и клиента.

Активизация данного направления в сфере операционного обслуживания позволяет решить следующие проблемы:

- повышение надежности для обеспечения уровня конфиденциальности информации по клиентам банка;
- высокий уровень достоверности передаваемы данных с невозможностью незаконной корректировки передаваемых данных;
- повышение качества и мобильности обслуживания клиентов при осуществлении фактической транспортировки данных.

Дальнейшее развитие электронных расчетов и платежей позволит банку значительно сократить наличный оборот и затраты на обслуживание по наличному обороту.

Развитие дистанционного банковского обслуживания через систему «Банк-клиент» могут быть расширены:

- использование в системе возможности управлять валютой (покупка или продажа валюты) через платежные банковские документы;
- возможность предоставлять клиентам выписки со счетов в любое время по запросу клиента;
- расширение информационных телекоммуникаций (активный консалтинг по вопросам операционного обслуживания клиентов);
- возможность по запросу клиента предоставлять копии электронных документов, подтверждающих проведение оплаты или поступлений на счет.

Также предлагается ввести институт персональных обслуживающих операционных менеджеров. Это позволит клиентам увеличить скорость проведения платежей и повысить оперативность управления своими финансовыми потоками.

При реализации операционного банковского обслуживания юридических лиц необходимо не только персонифицировано закрепить за каждым операционистов определенное количество обслуживаемых клиентов, но и предусмотреть долгосрочное сотрудничество, чтобы закрепить доверие и повысить качество работы с клиентами банка.

Необходимо делать акцент на индивидуальном комплексном обслуживании, что подразумевает уровень профессиональной компетенции по всем вопросам, интересующим клиента банка.

Важное значение для взаимодействия операциониста с клиентом банка приобретает знание специфики и проблем обслуживаемых предприятий и организаций, а также особенности бизнеса компании. Все это в итоге позволит предложить клиенту именно те банковские продукты и с услуги, в которых клиент заинтересован в данный момент времени, что позволит решить его финансовые проблемы и стимулировать развитее бизнеса.

Кроме того, операционист, обслуживающий клиента должен, хорошо разбираться в мельчайших юридических и технологических нюансах, связанных с финансовой стороной бизнеса, поскольку для корпоративного клиента сотрудник банка становится финансовым консультантом.

При реализации инновационных проектов банк может активно сотрудничать с точки зрения привлечения дополнительного финансирования. Кроме того, в случае интересного и перспективного бизнес-проекта обслуживающий банк может порекомендовать дополнительных инвесторов или сам может выступить инвестором. В некоторых случаях целесообразней создать совместное предприятие с участием банка.

Такого рода развитее операционной деятельности банка стимулирует рост доходов и рентабельности его функционирования, что в конечном итоге позволит банку успешно функционировать и конкурировать на рынке банковского обслуживания.

УДК 631.1: 633.78 (571.14)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА ЗА СЧЕТ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПЕЛЬМЕНЕЙ ИЗ МЯСА ГОВЯДИНЫ (НА ПРИМЕРЕ СПК «КОЛХОЗ ИМ.КИРОВА» УБИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

В.Э. Глок, студентка 4 курса, кафедра БУ, анализа и аудита,
С.Ю. Смолега, старший преподаватель кафедры финансов и статистики
Новосибирский государственный агарарный универсрситет

Аннотация: *В данной работе предложен проект для повышения эффективности и производства отрасли животноводства. В результате разработанного проекта организация имеет дальнейшее развитие и перспективы*

Ключевые слова: *бизнес-план, финансовый результат, полная себестоимость, производственная себестоимость, уровень рентабельности, срок окупаемости.*

На современном этапе развития животноводства одна из самых важных и сложных проблем – увеличение производства мяса. Обеспечение населения мясом в значительной степени зависит от уровня производства говядины, удельный вес которой в мясном балансе Западной Сибири составляет около – 26,0%, в Новосибирской области – 30,0%, в Алтайском крае – 35,2%. Но этого объема недостаточно для обеспечения норм потребления населения мясом. Согласно Приказу Министерства Здравоохранения РФ «Об утверждении Рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям» от 19 августа 2016 г. нормы потребления мясопродуктов в год на человека составляет 73 кг. Говядина признана самым популярным и практически повседневным продуктом питания. Благодаря приятному аромату и высоким вкусовым качествам говядина считается излюбленной пищей. По сравнению с мясом животных других видов в говядине более благоприятное соотношение белка и жира, а по содержанию легкоусвояемых белков она превосходит свинину и приближается к птичьему мясу.

Проект планируется осуществить в СПК «Колхоз им.Кирова» Убинского района Новосибирской области. Организация состоит из четырех производственных участков: Раисинский, Асенкритовский, Каменский, Херсонский Основным видом деятельности является разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока.

Анализ показателей размера свидетельствует о том, что СПК «Колхоз им.Кирова» является средней сельскохозяйственной организацией. Чистый финансовый результат за анализируемый период с 2007-2016 гг. уменьшился почти на 40%, это говорит о том, что

деятельность организации с каждым годом становится менее эффективной, данные представлены на рисунке 1.

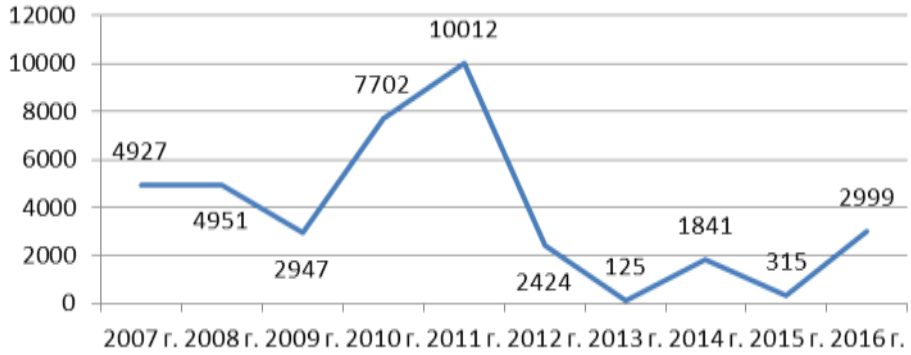


Рисунок 1 – Чистый финансовый результат СПК «Колхоз им.Кирова», тыс. руб.

Уровень рентабельности совокупной деятельности подвергается значительным изменениям. Уровень рентабельности совокупной деятельности свидетельствует о том, что организация не совсем эффективно распоряжается собственными активами, рисунок 2.

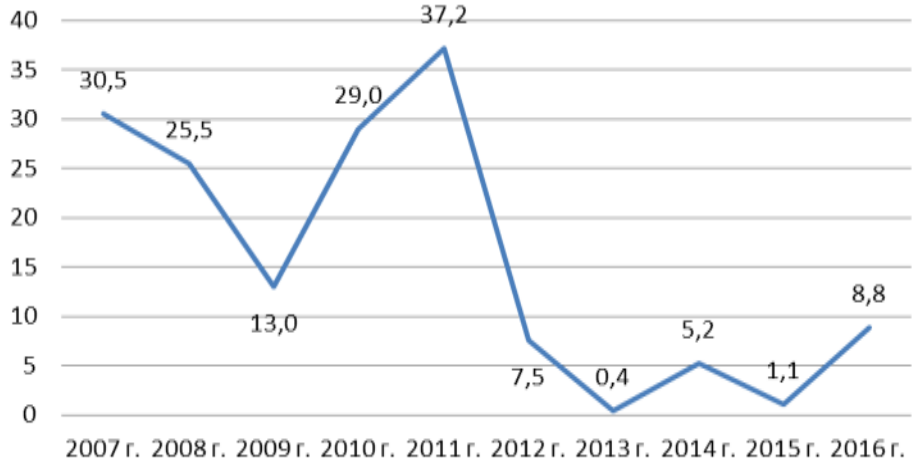


Рисунок 2 – Уровень рентабельности СПК «Колхоз им.Кирова», %

Для поддержания стабильного финансового состояния СПК «Колхоз им.Кирова» предлагается создать проект по повышению эффективности отрасли животноводства за счет производства и реализации пельменей из мяса говядины. Пельмени соответствуют ГОСТу 33394-2015. Обеспечение соответствия качества требованиям ГОСТа во многом может поспособствовать товару на рынке.

Реализация проекта будет осуществляться за счет кредита в Сбербанке. Также для реализации проекта необходимо подобрать помещение, но при выборе помещения необходимо руководствоваться размерами оборудования. В данном случае СПК «Колхоз им.Кирова» имеет такое помещение, это благополучно тем, что расходы на аренду помещения вовсе не потребуются. Для размещения оборудования понадобится примерно 200-250$м^2$, помимо основного оборудования понадобится и место для холодильников, чтобы в дальнейшем пельменные изделия хранились в холоде.Производство пельменей требует не мало усилий, поэтому стоит подходить с высокой осторожностью, внимательностью, и большой ответственностью.

Для дальнейшей реализации проекта планируется закупка оборудования. Оборудование будет закупаться у ООО «Оборудование профессиональной кухни» в г. Барнаул, ул. проспект Калинина 24, А/1. Стоимость оборудования будет составлять 735247 руб., а с учетом амортизационных отчислений 73525 руб. На производство пельменей в

качестве основного продукта выступает мясо говядины. Годовые затраты на производство 1 кг. пельменей составят 12480 руб.

Также необходимо учесть затраты на электроэнергию, тепло и воду. В год электроэнергии потребуется около 95 тыс. кВт/ч, в денежном выражении это примерно 235тыс. руб. Затраты на обогрев помещения составят почти 40 тыс. руб. в год. А вот потребление воды в год составит 1976 л. в денежном выражении эта сумма составляет 29640руб.

Для стабильного производства пельменей необходимо привлечь дополнительную рабочую силу. Общее количество работников составит 13 человек. Затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды составят 2457000 руб.

Так как бренд будет не такой распространенный, а только начинает набирать популярность и спрос, можно использовать прозрачные полиэтиленовые пакеты. Прозрачные полиэтиленовые пакеты будут приобретаться у компании «СибАртПак». Пакеты будут с защелкой zip-lock, это удобно тем, что пакеты можно открывать и закрывать в любое удобное время и в любом месте. Таким образом затраты на упаковку в год составляют 137400 руб. К дополнительным затратам на производство пельменей относятся инвентарь, специальная одежда, мед. комиссия. Затраты в год составляют 9000 руб.

Готовая продукция будет реализовываться под следующим логотипом, который представлен на рисунке 3.

Рисунок 3 – Логотип пельменей

Объем годового производства и реализации пельменей составит 60 тыс. упаковок по 1 кг. При таком объеме производства и реализации себестоимость 1 кг. продукции составляет 257,65 руб. В дальнейшем, для доставки продукции необходим автотранспорт. В год затраты на ГСМ составляют 100664,85 руб. А вот оплата труда водителя с отчислениями на социальные нужды будет составлять 75000 руб. Также необходимо учесть затраты на сертификацию продукции, которая будет подтверждать соответствие товаров, продукции, работ и услуг требованиям технических регламентов, положениями стандартов и условиями договоров. Затраты на сертификацию в год составляют 12000 руб. Таким образом полная себестоимость 1 кг. пельменей составит 261,58 руб.

Проведя мониторинг цен конкурентов, которые колеблются от 450,00 – 560,00 руб., можем установить собственную цену в размере 500,00 руб. за 1 кг. Потребителями готовой продукции будут индивидуальные предприниматели и общество с ограниченной ответственностью, т.е. продажа будет осуществляться в 6 магазинах Убинского района.

Выручка за реализованную продукции в год будет составлять 30000000 руб. Все показатели сведены в общую таблицу 1.

Таблица 1 – Общий сводный расчет суммы затрат и ожидаемого срока окупаемости по производству пельменей

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Производство пельменей из мяса говядины	
1. Затраты оборудования:	
стоимость оборудования, руб.	735247,00
амортизационные отчисления, руб.	73525,00
2. Затраты на сырье, руб.	12480000,00
3. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала:	2758988,76
затраты на электроэнергию, руб.	234919,55
затраты на тепло, руб.	37429,21
затраты на водопотребление, руб.	29640,00
фонд заработной платы с учетом ЕСН, руб.	2457000,00
4. Прочие затраты, руб.	21000,00
Итого	22170760,76
Производственная себестоимость 1 ед. продукции, руб.	257,65
Затраты на реализацию	
1. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала руб.	175544,85
фонд заработной платы с учетом страховых платежей, руб.	74880,00
ГСМ	100664,85
Итого	175544,85
Объем продаж, шт.:	60000
Цена за 1 кг., руб.	500,00
Полная себестоимость 1 кг. продукции, руб.	261,58
Всего затрат, руб.	15694548,75
Выручка от продаж, всего, руб.:	30000000,00
Эффективность проекта	
Прибыль (Выручка - Затраты), руб.	14305451,25
Уровень рентабельности (Прибыль: Затраты), %	91,1
Срок окупаемости (Затраты :Прибыль х 12 мес.), мес.	13,1
Рентабельность продаж (Чистая прибыль : Выручка * 100%)	47,7

Исходя из предложенного проекта, можно сделать вывод, что общая стоимость затрат на производство будет составлять 14305451,25 руб. Реализация пельменей будет осуществляться в 6 магазинах Убинского района. Срок окупаемости составит примерно 13,1 мес. Рентабельность продаж составит 47,7%. В целом проект можно считать перспективным, так как прибыль за год составит 14305451,25 руб.

Анализ рисков может подвергаться таким воздействиям как, маркетинговые, общеэкономические, социальные, коммерческие риски. Следовательно, данный проект подвергается рискам со всех сторон общественной жизни, но главные риски состоят в невыполнении планируемого объема продаж, возможных поломках оборудования, повышении цен на сырье, реакции конкурентов и проблемы с персоналом.

Таким образом, в результате составления бизнес-плана можно сделать такой итог, что разработанная продукция пельменей при эффективном и правильном использовании его реализации является прибыльным проектом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Галутова Ю.К. Направления улучшения финансового состояния организации (на примере ЗАО «Скала» Колыванского районаНовосибирской области) / Ю.К.Галутова, С.Ю. Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016.– 66 с.

2. Кудрявцева С.Ю. Направления улучшения финансовых результатов деятельности организации (на примере ОАО «Устьянцевское» Барабинского района Новосибирской области) / С.Ю. Кудрявцева, С.Ю. Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016.- 59 с.

3. Межрегиональная схема размещения и специализации сельскохозяйственного производства в субъектах Российской Федерации Сибирского федерального округа: рекомендации / Н.А. Кашеваров, А.С. Донченко, В.К. Каличкин, А.С. Денисов и др. //ФГБУН СФНЦА РАН. – Новосибирск, 2016.

4. Михеева М.С. Направления улучшения финансовых результатов деятельности организации (на примере ЗАО «Вознесенское» Венгеровского района Новосибирской области) / М.С. Михеева, С.Ю. Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016.–68 с.

5. Рудой Е.В., Афанасьева Е.В. Концептуальные основы развития мясной отрасли в Сибири / Е.В. Рудой, Е.В. Афанасьев // Достижения науки и техники АПК. – 2014. – №9. – С.3-5

6. Янушина К.А. Улучшение платежеспособности организации (на примере АО «Агрофирма «Лебедевская» Искитимского района Новосибирской области) / К.А. Янушина, С.Ю.Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016. – 62 с.

УДК 664.6664.57

АНАЛИЗ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.Ю. Гончарова, студентка
Д.Р. Плотникова, студентка
А.Т.Стадник, д.э.н профессор
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Самообеспечение населения продуктами птицеводства является важной задачей, так как в мясе птицы и яйцах содержатся необходимые человеку питательные вещества. И данная отрасль одна из немногих, дающих быстрый выход продукции и быструю финансовую выгоду при наименьших затратах.

Ключевые слова: птицеводство, Новосибирская область, потребительская корзина.

Птицеводство вносит существенный вклад в удовлетворение потребностей населения в продуктах питания.

Если брать сравнение с другими подотраслями животноводства, то птицеводческая сфера может дать высокую рентабельность, что имеет ключевое экономическое значение для бюджета Российской Федерации. В птицеводстве прослеживается самая большая финансовая выгода на единицу затраченных средств. К примеру, для выращивания птицы требуется в 2-3 раза меньше кормов, чем для выращивания свиней и других животных.

Сельскохозяйственным производством в области занимаются 497 организаций. На долю сельскохозяйственных организаций приходится 62,5% объема производства сельскохозяйственной продукции.

Разные районы области специализируются на разных отраслях сельского хозяйства. Из рассмотренных нами районов видно, что специализация, связанная с птицеводством, имеется в Баганском, Искитимском, Карасукском, Коченевском, Куйбышевском, Маслянинском, Татарском и Чановском районах.

В Новосибирской области действуют 14 птицефабрик, производящих мясо цыплят-бройлеров, пищевых куриных яиц и продуктов переработки птичьего мяса.

Большинство птицефабрик находятся в районах, близко расположенных к областному центру (Новосибирский, Искитимский, Коченевский). Такое расположение объясняется тем, что хозяйственная деятельность здесь более эффективна, так как имеется близость к основному рынку сбыта, что и обусловливает снижение затрат на основное производство.

По данным Росстата за 4года, рассмотрим динамику производства основных видов продукции птицеводства.

Таблица 1 –Производство основных видов продукции птицеводства и их уровень самообеспеченности населения Новосибирской области

Наименование	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Производство на душу населения:	-	-	-	-
мяса	83,02	86,3	85,0	87,3
яиц	494,8	460,3	456,8	447,5
Потребление на душу населения:	-	-	-	-
мяса	83,9	85,1	77,4	79,3
яиц	249	242	226	218
Уровень самообеспеченности	-	-	-	-
мясом	98,9	101,4	109,8	110,1
яйцом	198,7	190,2	202,1	205,3

Проведенный анализ производства продукции птицеводства и уровня самообеспеченности Новосибирской области показал высокий уровень обеспеченности рассматриваемого региона пищевым куриным яйцом, в частности в 2016 году данный показатель составлял 205,3. Так же область более чем на сто процентов обеспечена мясом и с каждым последующим годом уровень обеспечения повышается.

Потребительская корзина – это набор товаров и услуг, обеспечивающих комфортное и полноценное проживание человека на протяжении года и удовлетворяющих его минимальные потребности. От состава потребительской корзины зависит напрямую и величина прожиточного минимума, который пересматривается каждый год в зависимости от уровня цен.

С 1 января 2013 года Правительством Российской федерации был установлен состав потребительской корзины, который должен быть пересмотрен к 2018 году. Рассмотрим продукты питания, входящие в состав корзины.

Таблица 2 – Продуктовая потребительская корзина на 2017 г.

Наименование	Единица измерения	Объём потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчёте на муку, мука)	кг	126,5	98,2	76,6
Картофель	кг	100,4	80	88,1
Овощи	кг	114,6	98	112,5
Фрукты	кг	60	45	118,1
Сахар и кондитерские изделия	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54	44
Рыбопродукты	кг	18,5	16	18,6
Молоко и молокопродукты	кг	290	257,8	360,7
Яйца	штука	210	200	201
Масло растительное, маргарин	кг	11	10	5
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,6

В 2017 году численность населения Новосибирской области составляла 2788,8 тыс. человек, что означает, что чтобы обеспечить население достаточным количеством яиц в год, птицефабрикам нужно производить более 1 млрд штук. На сегодняшний день, исходя из готовых отчётов Федеральной службы государственной статистики, в Новосибирской области производится 1224,6 млн штук, что говорит о том, что область полностью обеспечивает население данным видом продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ тенденций и перспектив развития агропромышленного производства СФО / Е.В. Рудой, Е.В. Афанасьев, Н.В. Григорьев, Н.И. Пыжикова // Вестник НГАУ. – 2013. – 1 (26). – С. 141-145.

2. Российский статистический ежегодник, 2017: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат); [редкол. В.Л. Соколин и др.]. – Офиц. изд. – М.: [б.и.], 2004. – 725 с.7

3. Дамм Е.В. Совершенствование отраслевого управления птицеводческим подкомплексом региона (на материалах Новосибирской области): дис. … канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 15.06.17: утв. 26.06.17. — НСК., 2017. — 174 с.

4. Зайкова.Е.В Кабакова, О.Г. Планирование себестоимости продукции. Современный проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов эконом. факультета Новосибирского ГАУ. -Новосиб.гос.аграрн.ун-т. –Новосибирск, 2017.с.153-156

УДК 658.5:005.511:634.11 (571.14)

ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ЯБЛОНЕВОГО САДА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.Ю. Гончарова, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье представлен бизнес-план по выращиванию яблок в Новосибирской области. Рассмотрены вопросы объёмов финансирования, а также связанные с ним риски.

Ключевые слова:яблоневый сад, бизнес-план, планирование производства, показатели эффективности.

Садоводство является одной из важнейших отраслей агропромышленного комплекса российской экономики, главная продукция которой (плоды, ягоды и продукты их переработки) определяет физиологические основы здоровья нации.

В этом и заключается актуальность рассматриваемой в данной статье темы: ученые считают, что нам требуется съедать в год около 60 кг яблок. Благодаря ним, организм получает необходимые органические кислоты, витамины, минеральные и другие вещества, многие из которых обладают бактерицидным действием.

Яблоневый бизнес больше не требует ожидания прибыли 5-7 лет. Новые сорта будут давать вам урожай уже на следующий год. Так же он удобен и тем, что существует масса различных сортов этого фрукта. Его выращивание можно организовать практически в любой местности страны.

Среднемесячный объем потребления яблок в РФ составляет чуть более 1 млн. тонн (на 1 августа 2016 г. по оценке Росстата в России насчитывалось 146 100 000 жителей), соответственно, годовой объем около 12,5-13 млн. тонн, включая свежие продукты из яблок: повидла, соки, соусы, уксусы и т.д. Реальныйобъем потребления свежих яблок составляет около половины от общего результата, т.е. почти 6,5 млн. тонн в год.

Компания с организационно-правовой формой индивидуальный предприниматель, будет называться «СИБЭпл». Миссия компании: «СИБЭпл» выращивает и продаёт вкусные яблоки разных, сортов без добавления ГМО, для пекарен, детских садов, школ и магазинов.

План продаж, планируемый предприятием, приводится в таблице 1.

Таблица 1 ─ План продаж на 3 года

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Всего
Продажи, кг				
Апорт (3000)	17100	22800	28500	68400
Зимняя лимонка (3000)	17150	22850	28550	68550
Заря Алатау (3000)	17100	22800	28500	68400
Подпорченные плоды (со всех яблонь)	2650	3550	4450	10650

С каждой яблони уже в первый год можно собрать по 6 кг яблок. 5% от общего урожая каждого вида яблок возьмём за брак. В последующие года урожайность может увеличиться до 10 кг с одной яблони.

Подпорченные плоды компания планирует сбывать для переработки по цене 30 рублей за 1 кг.

Для бесперебойной работы предприятия и хорошей урожайности сада, нужно закупить необходимое оборудование и удобрения.

Таблица 2 ─ Затраты на оборудование и транспортные средства

№	Наименование	Цена, руб.	Количество, ед.		Итоговая стоимость, руб.
			Есть в наличие	Необходимо	
1	Грузовик Hyundai	490 000	-	2	980 000
2	Бензопила Malita	9 000	-	4	36 000
3	ВеткорезChampion	19 000	-	6	114 000
4	Система автополива	20 000		На 2 га	400 000
Всего					1 530 000

Самым дорогим закупочным оборудованием для предприятия являются два грузовика Хёндай, общей стоимостью 980000 руб. Данная покупка является для предприятия основной, так как доставка до заказчика будет осуществляться самой компанией. Далее система полива, стоимостью 20000 рублей за сотку. Общие затраты на оборудование за 2018 г. составили 1530000 руб.

Таблица 3 ─ Планируемый объём продаж за период (8 месяцев)

Название сорта	Объем за 8 месяцев, руб.
Апорт красный	1 539 000
Зимняя лимонка	1 629 288
Заря Алатау	1 675 800
Подпорченные плоды	79 512
Всего	4 923 550

Продукция садоводства, а именно яблоки не могут реализовываться круглый год, так как созревшие плоды появляются в конце августа, в сентябре. Храниться плоды при идеальных созданных для них условиях, могут до полугода. Таким образом, планируемый период реализации продукции составит с сентября по апрель, или 8 месяцев.

В итоге прибыль за первый месяц реализации продукции составит 615470 руб., за год – 4 923 550 руб.

Для реализации проекта понадобится кредит на 4 года под 15% годовых. Сумма кредита составит 60% от затрат предприятия, т.е 4 080 660 руб. (табл. 4).

Таблица 4 –Расчёт кредита

Параметры	Значение	1 год	2 год	3 год	4 год
Процентная ставка, %	15				
Срок кредита, год	4				
Сумма кредита, руб.	4 080 060	1 020 015	1 020 015	1 020 015	1 020 015
Сумма процентов, руб.	612 099	153 025	153 025	153 025	153 025
Итого сумма погашения кредита, руб.	4 692 159	1 173 040	1 173 040	1 173 040	1 173 040

Качественный анализ рисков показал, что первый риск –порча оборудования – менее вероятен к наступлению, т. к. мы приобретаем новое оборудование. Самыми значимыми рисками являются болезнь саженцев, вредители и болезнь сотрудников. Так как на самих саженцах держится все производство, а сотрудников в компании работает и так не много (табл. 5).

Таблица 5 –Качественный анализ рисков

Название риска	Вероятность наступления (0-1)	Значимость риска для предприятия (0-10)	Оценка риска
1.Порча оборудования	0	8	0
2. Болезнь работников	1	9	9
3.Снижение покупательского спроса	1	4	4
4. Болезни саженцев, вредители	1	10	10

Планируемые финансовые результаты реализации яблоневого бизнес: предполагаемый объем инвестицийсоставит4 080 660 руб., рентабельность проекта –23,8%, срок окупаемости – 2,05 года, точка безубыточности – 151 597,5 кг (13 455 482,5 рубля).

Нами был рассмотрен проект по выращиванию яблочного сада в Новосибирской области. Исходя из расчётов, было выявлено, что данный вид бизнеса является прибыльным, и вполне может быть реализован в реальной жизни.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru

2. Кузичева, Н. Садоводство в России и за рубежом: перспективы инновационного развития / Н. Кузичева // Аграрная Россия. – №1. – 2012. – С. 13-15.

3. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Состав. В.А. Семиглазов. – Томск: ЦПП ТУСУР, 2014. – 89 с.

УДК 664.6/664.87

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (ФАКТОРОВ) СТОИМОСТИ БИЗНЕСА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.В. Гришевская, магистрант..
С.А. Шелковников, заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор.
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в последнее время в отрасли наблюдается тенденция снижения удельного веса сельского хозяйства России в экономике народного хозяйства. Это обусловлено сложной экономической ситуацией отрасли. В настоящее время, в условиях нестабильной экономической ситуации в стране, вызванной рядом действующих санкций и неоднозначной денежно-кредитной и налоговой политикой государства, большинство хозяйствующих субъектов вынуждено работать с учетом таких факторов, как: существенные колебания курса рубля, увеличение темпов инфляции,рост цен на различные источники сырья и энергоносителии т.д.

Ключевыеслова: стоимость бизнеса, качество менеджмента, эффективный маркетинг, финансово-экономические показатели, сельскохозяйственная организация.

В последнее время наблюдается тенденция снижения удельного веса сельского хозяйства России в экономике народного хозяйства. Это обусловлено сложной экономической ситуацией отрасли.

В настоящее время, в условиях нестабильной экономической ситуации в стране, вызванной рядом действующих санкций и неоднозначной денежно-кредитной и налоговой политикой государства, большинство хозяйствующих субъектов вынуждено работать с учетом таких факторов, как: существенные колебания курса рубля, увеличение темпов инфляции, рост цен на различные источники сырья и энергоносителии т.д.Вышеуказанные факторы могут оказывать как позитивное, так и негативное влияние на основные показатели финансово-экономической деятельности компаний.

Сельскохозяйственная организация представляет собой сложную социально-экономическую систему с совокупностью факторов, влияющих на его состояние и обусловливающую перспективы развития.Ниже проанализированы и приведены в сопоставимый вид факторы, которые необходимо учитывать в оценки стоимости бизнеса сельскохозяйственных организаций:земля;природно-климатические ресурсы;сезонность производства;территориальная рассредоточенность производства;различия в формах собственности;особенности сельских поселений;влияние личных хозяйств населений на экономическое положение работающих.

Таблица 1– Дополненная система факторов (показателей) влияющих на стоимость бизнеса сельскохозяйственной организации

Группы факторов				
Качество менеджмента	Эффективный маркетинг	Финансово-экономические показатели	Корпоративное управление	Факторы, с учетом специфики сельского хозяйства
Стратегичность и адаптивность системы управления	система сбора и анализаинформации(база данных), знание потребностей клиент	ликвидность	финансовая и управленческая прозрачность	наличие земель, как основной фактор
Опыт руководителя	наличие четких маркетинговых стратегий	устойчивость	информационная открытость	природно-климатические условия

Быстрота развития бизнеса	наличие собственной торговой марки	высокая рентабельность	публичность компании и первого лица	структура посевных площадей; виды сельскохозяйственных угодий
Творчество и креативность труда работников организации	высокая конкурентоспособность и имидж продукции	выплата высоких дивидендов	финансовая отчетность по международным стандартам	плодородие почв; урожайность культур
Высокая мотивация специалистов	престиж, известность фирмы	высокая оборачиваемость активов	понятность для инвесторов	местоположение компании
Квалификация персонала	деятельность взаимовыгодных отношений с потребителями	управление корпоративными финансами для снижения рисков	уважение прав миноритарных акционеров	государственная поддержка, хозяйства; научно-технический прогресс, как фактор развития

Пять групп факторов воздействуют на стоимость фирмы с различной степенью. На сегодняшний день наукой еще не решен вопрос о степени воздействия каждой составляющей на стоимость, то есть на какой рычаг стоит давить больше, чтобы стоимость выросла в большей степени, и наоборот, чтобы снижалась.

В данном исследовании сложно сопоставить сам показатель стоимости и выделенные факторы. Способность компании противостоять в конкурентной борьбе зависит от ее потенциала, под ним обычно понимают совокупность ресурсов или факторов производства (т.е. стоимости), которыми располагает фирма.

Такой показатель как величина потенциала фирмы, аналогично показателю рыночной стоимости, характеризуется изменчивостью. Она зависит как от состояния внутренней среды, так и от полноты учета состояния будущих изменений факторов внешней среды.

Поскольку показатель потенциала является безмерной величиной, именно это и позволит выявить какой из факторов (по величине коэффициента) на данный момент даст наибольший вклад в определении стоимости фирмы. Если одновременно учесть все 5 групп факторов, как взаимозависимостей между собой, тогда мы получаем «потенциал стоимости фирмы», который формально представлен в следующем виде [2]:

$$ПСМ= f (КМ, ЭМ, ФЭП, КУ, ФСХ), \quad (1)$$

где f – функция, которая отражает стоимость фирмы от факторов ее деятельности

КМ – качество менеджмента;

ЭМ – эффективность маркетинга;

ФЭП – финансово-экономические показатели, рассчитанные по данным бухгалтерской отчетности;

КУ – корпоративное управление;

ФСХ – факторы, с учётом специфики сельского хозяйства.

Очевидно, что финансово-экономические показатели – это результат предыдущего периода, т.к. он рассчитывается на основе бухгалтерских данных, то имеет исторический контекст и характеризует работу реальных активов предприятия, созданных под воздействием нематериальных. В отличии от этого остальные показатели отражают нематериальные составляющие фирмы, которые в совместной работе с реальными активами влияют на будущие результаты работы фирмы.

Степень использования факторов определена с помощью анкетирования, в результате которого была построена аддитивная модель с коэффициентом потенциала или значимости каждого исследуемого фактора.

Анализ получившихся результатов говорит о том, что в настоящий период для руководителей и собственников организации более важно обеспечить устойчивость на рынке, высокую рентабельность активов посредством повышения опытности руководителя, адаптивности систем управления и понятности для других инвесторов. Все вышеперечисленное отнесено к первой группе по важности. Эти переменные принадлежат группам качество менеджмента и финансово-экономические показатели.

Задача по выявлению ключевых факторов стоимости бизнеса (КФСБ) показала, что на первом месте стоит прозрачность, понятность и открытость фирмы как к внешнему окружению, так и внутренней среде (коллективу организации).

Первый КФСБ, который необходимо выделить, управление финансовым состоянием организации (ликвидность, рентабельность, финансовая устойчивость, наличие финансовых ресурсов и т.д.).

Второй КФСБ – это фактор с учетом специфики сельского хозяйства.

Третий КФСБ – менеджмент фирмы, который умеет создавать преемственность и адаптивность управления, разработать стратегию управления, также сюда попадает фактор управление персоналом.

Четвертый КФСБ – управление запросами потребителей, взаимодействие с контрагентами рынка. Зависит насколько проект будет отвечать запросами потребителей, кто непосредственно создает финансовое благополучие фирмы.

Пятый КФСБ – корпоративное управление – это взаимоотношение с существующими собственниками и создание отношений с потенциальными собственниками, т.е. инвесторами.

Таким образом, можно вывести модель взаимосвязи факторов детальности фирмы и ее рыночной стоимости следующим образом:

Потенциал стоимости фирмы = k1 ФЭП + k2 ФСХ + k3 ЭМ + k4 КМ + k5 КУ, (2)

где k1 – k5 – коэффициенты значимости или потенциал фирмы.

Опрос экспертов показал, что на сегодняшний день, на первом месте по приоритетности выходит финансово-экономические показатели. Поскольку мы рассматриваем факторы, влияющие на стоимость бизнеса сельского хозяйства, вторыми по важности будет группа факторов, которые относятся к специфике хозяйства (природно-климатические условия, наличие земель и т.д.), на третьем месте – эффективный менеджмент, далее идет качественный менеджмент и корпоративное управление.

Далее можно построить числовое распределение между выделенными факторами.

Потенциал стоимости фирмы = 0,26*ФЭП + 0,23*ФСХ + 0,21*ЭМ + 0,16* КМ + 0,14*КУ

Такое распределение обусловлено тем, что для менеджмента компании важно обеспечить рентабельность и оборачиваемость с учетом внутреннего улучшения функционирования организации, с учетом специфики сельского хозяйства.

Далее рассмотрим, как влияет удаленность организации от центра сбыта продукции.

Данная модель расчета является модифицированной, и может применяться для решения специфических задач по выявлению оценки инновационного потенциала компаний в регионах России.

$$КУ = \frac{2}{3} * \sqrt{\frac{S}{\pi}}, \qquad (3)$$

где КУ – коэффициент удаленности,

S – расстояние от объекта.

Таблица 2 – Расчет коэффициента удаленности (КУ)

Наименование объекта удаленности	Расстояние, км	КУ, %
Новосибирск	428	0,077814
Карасук	44	0,024949
Баган	36	0,022568

Коэффициент удаленности принимает значения от 0 до 1. Чем ближе значение стремиться к 1, тем дальше от центра города расположена организация.

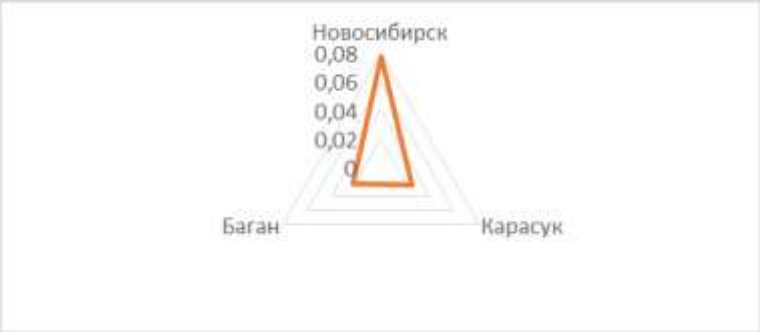


Рисунок 1 – Графическое изображение коэффициента удаленности

Графически данный коэффициент можно отобразить в виде лепестковой диаграммы (рисунок 1), где максимальное значение 1, минимальное 0. К единице ближе всего стремиться г. Новосибирск (0,08) – это значит, что он располагается от компании дальше других городов. Таким образом ближайший рынок сбыта является административный центр района – с. Баган.Данный коэффициент необходимо учитывать при исследовании влияния логистических затрат на принятия решения в отношении метаположения организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2016. – 240 с.

2. Кандрашина Е.А. Анализ ключевых факторов стоимости компании / Е. Кандрашина // Вестник университета. – 2014. – №13. –С. 113-118.

3. Рогова Е. М. Финансовый менеджмент: учебник / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. – М.: Юрайт, 2015. – 540 с.

4. Рудой Е.В., Поддуева И.С. Ключевые изменения государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли в РФ // Экономика сельского хозяйства России, №1. – 2018. – С. 2-11

5. Фадеева Ю.В. Разработка финансовой стратегии как основа эффективного управления организацией // Современные проблемы права, экономики и управления. – 2015. – № 1. – С. 162–166.

УДК 339.137

ОТОЖДЕСТВЛЕНИЕ ПОНЯТИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Е.С. Гудова, студентка
О.Г. Кабакова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрен и проанализирован существующий понятийный аппарат терминов «конкурентоспособность предприятия» и «конкурентное преимущество». Предложены высказывания отечественных и зарубежных авторов в области конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, конкурентное преимущество, рынок, стратегия.

В экономической литературе конкурентные преимущества часто отождествляются с возможностями фирмы более эффективно распоряжаться своими ресурсами, т.е. ее конкурентоспособностью. Следует отметить, что такая аналогия имеет под собой веские основания, так как конкурентоспособность чаще всего трактуется как способность опережать конкурентов в достижении поставленных экономических целей. Вместе с тем между данными понятиями есть причинно-следственное различие. Конкурентоспособность является результатом, фиксирующим наличие конкурентных преимуществ, без последних невозможна конкурентоспособность.

Однако наличие отдельных конкурентных преимуществ не означает автоматическое предпочтение. Только в комплексе они могут оказать решающее влияние при выборе лучшего. Кроме того, на конкурентоспособность влияют какстратегические, таки тактические изменения на рынке, никак не связанные с деятельностью предприятия. Из сопоставления данных понятий становится понятным активный интерес к исследованию природы конкурентных преимуществ. Он вызван желанием понять механизм конкурентоспособности, раскрыть его внутренние связи.

Данная статья нацелена на обобщение существующих определений изложенных понятий, а также на их соотнесение.

Чтобы прийти к поставленной цели, необходимо в первую очередь провести анализ определений конкурентоспособности и конкурентных преимуществ.

На данный момент можно отметить, что немного найдётся экономических понятий, аналогичных терминам «конкурентоспособность»и «конкурентное преимущество», относительно которых было бы столько разногласий. Некоторые авторы утверждают, что «…универсального определения нет и быть не может, а всё зависит от того, применительно к какому объекту или субъекту оно относится».

Рассматриваемые понятия в разных исследованиях трактуются по- разному, также различно понимание между отечественными и зарубежными авторами.

И. А. Данилов, Е. В. Волкова [1] считают целесообразным изучить и обобщить зарубежные и отечественные содержательные подходы к определению термина «конкурентоспособность».

Авторы строят свое исследование, опираясь на последовательность эволюции и смены взглядов на конкуренцию, и рассматривают поздний периодXIX–XXвв.Рассмотримтеориизарубежныхисследователейвобласти конкуренции.

1. Э. Чемберлин и Дж.Робинсон. Считали, что «Конкурентоспособность — это способность не только противостоять конкурентам, но и обходить борьбу, развивая новые рынки дифференцированной продукции».

2. Й. Шумпетер и П.Ромер. Под конкурентоспособность предприятия понимали, что она «определяется способностью создавать новые идеи, технологии и новые рынки ».

3. Б. Хендерсон и О.Уильямсон. Считали, что основа конкурентоспособности - «низкие издержки производства, получаемые в результате применения более эффективных методов производства».

4. Г. Хемел и К.Прахад. Понимали под конкурентоспособностью - «способность предвидения, основанную на навыках, знаниях, опыте и интеллектуальном лидерстве».

Если обобщить представления о конкурентоспособности зарубежных авторов, то можно увидеть одну общую черту, свойственную каждому определению.

По мнению И. А. Данилова и Е. В. Волковой [1] большинство авторов воспринимают конкурентоспособность, как способность производителей предвидеть и применять наиболее эффективные методы производства и продвижения товаров, работ и услуг, которые отвечали бы запросам потребителей в основе минимальных производственных издержек, а также уникальных технологий, навыков и опыта.

В отечественной практике понятие конкурентоспособности стало исследоваться относительно недавно. Одной из первых работ стала монография Г. Долинского и И.

Соловьёва. В работе этих авторов понятие конкурентоспособности оправданно и применимо к понятию «качество продукции». [2]

Авторы монографии выделяют как понятие «качество», так и «потребительная стоимость», опираясь на следующее:«...потребительная стоимость аккумулирует в себе все свойства продукции, которыесвязанысеёспособностьюудовлетворятьчеловеческиепотребности, тогда как качество характеризуется лишь частью этих свойств, имеющих отношение к заданным характеристикам конкретнойпродукции».

Понятие «конкурентоспособность» часто применяется в качестве обозначения эффективного использования ресурсов, т.е. сравнивается с понятием «конкурентное преимущество». Данные понятия тесно связаны друг с другом и одно вытекает из другого. Конкурентоспособность невозможна без конкурентных преимуществ, именно поэтому их наличие определяет появление и возможность возникновения последнего.

Запекиной Н. В. И Журавлевой Н.А. [3] обобщены представленные в экономической литературе взгляды специалистов на понятие «конкурентное преимущество» и большое внимание уделено его оценке М. Портером рисунок 1.

Исследователь	Определение понятия
М. Портер	Конкурентное преимущество выражается либо в более низких, чем у конкурентов, издержках, либо в способности изменять и контролировать цену с надбавкой, которая превышает дополнительную стоимость изменения цен. Некоторые конкурентные преимущества являются следствием различий в операционной эффективности, но наиболее существенные преимущества выражаются в том, что их носитель занимает уникальную конкурентную позицию.
Ж.Ж. Ламбен	Конкурентное преимущество – это те характеристики, свойства товара или марки,которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами.
Дж. Барни	Конкурентное преимущество у фирмы есть тогда, когда она реализует стратегию создания ценности, не реализованными любыми действующими или потенциальными конкурентами.
Г.Л. Азоев, А.П. Челенков	Конкурентные преимущества являются концентрированным выражение превосходства над конкурентными в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия которое можно измерить экономическими показателями такими как прибыль и т.п .
Н.Г. Агеева	Конкурентное преимущество – это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать к себе потребителей. Основой конкурентного преимущества являются уникальные активы предприятия либо особая осведомленность в сферах бизнеса.
Н.З. Сафиуллин и Л.Н. Сафиуллин	Конкурентные преимущества – это экономические отношения субъекта, проявляющиеся в превосходстве над конкурентами на рынке в установленных условиях воздействия окружающей среды.
Р.А. Фатхутдинов	Конкурентное преимущество – это какая-либо уникальная ценность, которой обладает фирма и которая дает ей превосходство перед конкурентами.

Рисунок 1- Определение понятия «конкурентное преимущество»

М. Портер [4] главным фактором достижения конкурентоспособности считает применение принципа системности при построении любых бизнес-процессов. Еще один автор, с похожей точкой зрения,являетсяГэриРаммлер[5].Он также высказывал эту мысль, но немногопо-другому.

Г. Раммлер утверждал, что «цель компании должна состоять в оптимизации ценности, обусловленной цепочкой создания ценности». Он говорит о том, что при оптимизации отдельных частей или бизнес-процессов компании зачастую можно пропустить модернизацию структуры в целом. При этом, максимизируя эффективность отдельного звена, можно нанести вред компании в целом, так как есть вероятность несогласованных действий, не учитывая последствий для бизнес-процессов другихзвеньев.

При всем вышесказанном, наличие отдельных конкурентных преимуществ не гарантирует конкурентоспособность предприятия в целом.

Таким образом, исследование соотнесения понятий «конкурентоспособность» и «конкурентные преимущества» позволяет сделать следующие выводы:

1)конкурентоспособность предприятия— это его способность опережать конкурентов с использованием своих преимуществ;

2) конкурентоспособность невозможна без конкурентных преимуществ;

3) выигрыш в конкурентной борьбе обеспечивает не конкурентоспособность, а конкурентное преимущество;

4) конкурентное преимущество – это превосходство предприятия над конкурентами в экономической, управленческой и технической деятельности, которая связана с НИОКР, производством и продажей продукции, сервисным обслуживанием. Эти превосходства являются фундаментом конкурентоспособности предприятия, и ведут к положительной динамике доли рынка, объема продаж, прибыли и рентабельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Данилов И.А., Волкова Е.В. Ретроспективный анализ трактования терминов «конкурентоспособность» и «конкурентное преимущество» отечественными и зарубежными авторами // Вестник Челябинского государственного университета. - 2010. № 3 (184). Экономика. - Вып. 24. - С. 126–133.

2. Волков Д.В. Алгоритм управления конкурентными преимуществами предпринимательских структур // Социально- экономические явления и процессы. - №2(036), 2012.

3. Запекина Н.В., Журавлева Л.А. Конкурентное преимущество: методологические аспекты формулирования и учет влияния практики рыночного поведения // Мир науки, культуры, образования. - № 6 (37). -2012,- 125-128с.

4. Портер М. Конкуренция (обновленное и расширенное издание) / М. Портер. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2017. - 592 с.

5. Рудой Е.В. Методические подходы к оценке конкурентоспособности регионального агропродовольственного рынка // Вестник Новосиб. гос. аграр. ун-та. – 2011. – №2(18). – С. 154-157.

6. Rummler, Geary A. (White space revisited: creating value through process / Geary A. Rummler, Alan J. Ramias, Richard Rummler. – San Francisco, 2010.

7. А.В. Куулар, О.Г. Кабакова. Сущность понятия конкурентоспособности продукции. /Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: Сборник трудов научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, магистрантов, и студентов эконом факультета Новосибирского ГАУ.- Новосиб. Аграрн. Ун-т.- Новосибирск, 2017. С. 276-279.

УДК 339.137.22:631.14

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.С. Гудова, студентка
О.Г. Кабакова, канд. эконом. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье раскрывается необходимость повышение конкурентоспособности предприятий и её роль в современных условиях. Делается акцент на необходимости проведения достоверной оценки конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия с учетом специфик производства и приводятся конкретные рекомендации по повышению его конкурентоспособности. В статье приводятся проблемы повышения сельскохозяйственных организаций.

Ключевые слова: Конкуренция, конкурентоспособность предприятия, конкурентное преимущество, факторы конкурентоспособности, комплексная оценка конкурентоспособности.

Актуальность данной проблемы состоит в том, что, в настоящее время в России наблюдается тенденция увеличения конкуренции между предприятиями, подвергающиеся влиянию различных факторов. Несмотря на это, на предприятиях не осуществляется работа

по анализу конкурентов на рынке, направленная на достижение какой-либо цели, не хватает понятия о том, что представляет собой конкурентоспособность предприятия, как ее образовать, поддерживать и как правильно реализовывать. В сельском хозяйстве данная проблема стоит особо остро. Недостаточно уделяется внимание факторам, оценке, способам и механизмам ее повышения.

Конкурентоспособность продукции и предприятия в настоящее время определяется внутренними и внешними факторами. К внешним факторам относятся: государственная политика, кредитование, инвестирование, налогообложение; конкурентная политика государства, воздействующая на состояние рынка, его инфраструктуру; политика формирования платежеспособного спроса в стране. К внутренним факторам относятся: финансовая устойчивость предприятия; его, а маркетинговая деятельность; рациональная организация и эффективное управление производством с уклоном на ресурсосбережение и применении инноваций [1].

Развитие экономики страны в целом и большинстве ее регионов тесно связано с повышением конкурентоспособности аграрной продукции для насыщения продовольственного рынка товарами. По итогам 2017 г. Россия заняла 43-е место из 80 в мировом рейтинге конкурентоспособности, который опубликован аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ) [2].

Повышение конкурентоспособности предприятия необходимо рассматривать как долгосрочный последовательный процесс поиска и реализации управленческих решений во всех сферах его деятельности, осуществляемый планомерно, в соответствии с выбранной стратегией долгосрочного развития, с учетом изменений во внешней среде и положения с самого предприятия, и внесением соответствующих корректив.

Важнейшими методологическими задачами для решения проблемы повышения конкурентоспособности предприятия являются:

– определение критериев конкурентоспособности и формирование системы показателей ее измерения;

– разработка методов оценки уровня конкурентоспособности;

– разработка методов формирования алгоритмов (программ) повышения конкурентоспособности.

Проблемы управления конкурентоспособностью в агропромышленном комплексе на первоначальном этапе сводится к недостаточно проработанному механизму оценки конкурентоспособности организаций. Поэтому требуется разрабатывать подход к оценке конкурентоспособности с учетом внешних и внутренних факторов среды.

Для решения поставленных задач рассмотрим организацию ЗАО им Кирова находящиеся в Сузунском районе, Новосибирской области и специализирующееся на производстве молока и выращивании крупного рогатого скота. На примере ЗАО им Кирова проведем оценку конкурентоспособности предприятия. Для оценки конкурентоспособности будем использовать комплексный показатель конкурентоспособности по методике Алтуховой Л.А, Семко И.А. [3]. Данный метод был доработан с учетом специфики сельскохозяйственного производства.

Оценка будет производиться по основным критериям, таким как:

1. Производственный потенциал предприятия;

$$Пп=0,27То+0,12Из+0,26\ Бп+0,17Им+0,18Мс, \quad (1)$$

где *Пп* – коэффициент потенциала предприятия;
То – коэффициент технического оснащения предприятия;
Из – коэффициент использования земельных ресурсов;
Бп – коэффициент бонитета почвы;
Ии – коэффициент использования трудовых ресурсов;
Мс – коэффициент материальной заинтересованности работников предприятия.

2. Финансовое положение предприятия;

$$Фп=0,36Кл+0,2Ф+0,29Фа+0,15Оос, \quad (2)$$

где *Фп* – коэффициент финансового положения предприятия;
Кл – коэффициент ликвидности;
Ф – коэффициент финансирования предприятия;
Фа– коэффициент финансовой независимости;
Оос – коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

3. Эффективность производства и реализации продукции.

$$Эпр=0,21Рр+0,2Рп+0,22Цр+0,25Кп+0,12Дп+0,5Пу, \quad (3)$$

где *Эпр* – коэффициент эффективности производства и реализации продукции;
Рр – коэффициент рентабельности продаж;
Рп – коэффициент рентабельности производства;
Цр – коэффициент цен реализации;
Кп –коэффициент качества продукции;
Дп – коэффициент дифференциации продукции.
Пу- коэффициент природно-климатических условий

Далее необходимо рассчитать коэффициент конкурентоспособности ЗАО им. Кирова по формуле

$$Кпс=0,34Пп+0,27Фп+0,39Эп, \quad (4)$$

Рассчитанные показатели сравниваются с теоретически достаточным уровнем, который принят за единицу. То есть чем ближе коэффициент конкурентоспособности к единице, тем непосредственно предприятие конкурентоспособнее и может вести борьбу за потребителя с большем успехом чем предприятия с меньшим уровнем коэффициента.

Подставив исходные данные предприятия, и рассчитав все показатели, получаем данные, которые занесены в итоговую таблицу 1.

Таблица 1-Расчет коэффициента конкурентоспособности ЗАО им. Кирова за 2014-2016 гг**.**

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	отклонения, +\-
Коэффициент потенциала предприятия	0,64	0,918	0,918	0,296
Коэффициент финансового положения предприятия	0,93	1,71	1,79	0,864
Коэффициент эффективности производства и реализации продукции	0,483	0,368	0,50	0,075
Коэффициент конкурентоспособности предприятия	0,65	0,91	0,99	0,34

Рассмотрев данную таблицу видно, что наименьший вес имеет коэффициент эффективности производства и реализации продукции. Следовательно, повысив эффективность производства и реализацию продукции, повысится и конкурентоспособность предприятия.

Для этого необходимо:

– определить объем реализации услуг, при котором обеспечивается безубыточная деятельность предприятия;

– повысить качество производимой продукции, что повлияет на ускорение НТП, увеличение экспорта, новые рынки сбыта. Решение проблемы качества продукции на предприятии — это высокий его имидж у покупателей, это выход так же на внешний рынок, это основа для получения максимальной прибыли устойчивого качества продукции.

– снизить расходы предприятия за счет рационального использования собственных ресурсов;

- применение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий;
- внедрение инноваций в производство и т.д.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что для решения проблем повышения конкурентоспособности предприятий необходимо: определять критерии конкурентоспособности, проводить грамотную оценку уровня конкурентоспособности; проводить анализ предприятия; исследовать направления повышения конкурентоспособности, проводить анализ среды, анализ конкурентов. Благодаря данным мероприятиям, агропромышленные предприятия будут обеспечены достоверными данными об уровне конкурентоспособности, что позволит принять правильные решения для повышения конкурентоспособности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бексултанова А. И., Аслаханова С. А., Эскиев М. А. Проблемы повышения конкурентоспособности предприятия // Молодой ученый. — 2015. — №21. — С. 361-363. — URL https://moluch.ru/archive/101/22815/ (дата обращения: 17.06.2018).

2. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016–2017. [Электронный ресурс] - URL: http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304

3. Семко И. А., Алтухова Л. А. Методика комплексной оценки уровня конкурентоспособности сельскохозяйственных предпринимательских структур // Российское предпринимательство. 2011. №10-[Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-kompleksnoy-otsenki-urovnya-konkurentosposobnosti-selskohozyaystvennyh-predprinimatelskih-struktur (дата обращения:09.06.2018).

УДК 336.64

РОЛЬ ДОХОДОВ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

О.А. Дебденко, студент
А.С. Ласукова, студент
С.Н. Матвиенко, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в условиях рыночных отношений исключительно велика роль анализа финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность, несут полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, банком и кредиторами. Величина доходов зависит в основном от объема реализованной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, цен на них и дебиторской задолженности.

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ, платежеспособность, финансовая устойчивость, доходы организации, дебиторская задолженность, реализованная продукция.

Финансовое состояние считается важной характеристикой уровня производительности выполнения финансовой работы организации, по этой причине так немаловажно осознавать значимость и грамотно производить оценку финансового состояния предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия дает возможность оценить положение предприятия в текущий момент периода, выявить источники образования денег, оценить возможные темпы развития предприятия и предсказать последующее состояние организации.

Финансовый анализ предполагает собой метод оценки и моделирования финансового состояния предприятия в основе его бухгалтерской отчетности [7].

Проведение экономического анализа содержит последующие этапы:

1. Получение необходимой информации (объем находится в зависимости от задач и типа экономического анализа).

2. Обрабатывание информации (формирование аналитических таблиц и агрегированных форм отчетности).

3. Вычисление характеристик перемены статей финансовых отчетов.

4. Вычисление экономических коэффициентов согласно главным аспектам экономического анализа либо переходным экономическим агрегатам (экономическая стабильность, платежеспособность, эффективность).

5. Сравнительный анализ значений экономических коэффициентов с нормативами (общепринятыми и среднеотраслевыми).

6. Исследование перемен экономических коэффициентов (обнаружение направленностей ухудшения либо усовершенствования).

7. Подготовку решения об экономическом пребывании фирмы в основе интерпретации, подвергнутых обработке данных [6].

Финансовый анализ дает возможность оценить:

1. имущественное положение предприятия;
2. степень предпринимательского риска, в частности вероятность закрытия обязанностей перед третьими лицами;
3. достаточность денежных средств с целью текущей деятельности и долгосрочных вложений;
4. потребность в дополнительных источниках финансирования;
5. способность к наращиванию денежных средств;
6. рациональность привлечения заемных денег;
7. обоснованность политики распределения доходы и др. [5].

Современное экономическое исследование содержит конкретные различия от классического рассмотрения финансово-хозяйственной деятельности. В первую очередь в целом, это сопряжено с возрастающим воздействием внешней сферы на работу предприятий.

Целью выполнения экономического анализа – получение информации, нужной для принятия управленческих заключений.

Главная цель экономической работы компании объединяется к наращиванию своего капитала и обеспечиванию стабильного положения на рынке. Для этого оно обязано регулярно сохранять состоятельность и эффективность, а таким образом же подходящую структуру актива и пассива баланса [3].

Определяющим критерием состоятельности предприятия является его доходная часть.

Доход организации – это то, ради чего, то или иное юридическое лицо вообще занимается своей деятельностью. Благодаря этому показателю появляется возможность расширяться, приобретать новое оборудование, платить заработную плату, оплачивать услуги сторонних организаций, закупать материалы и так далее.

Традиционно, доход рассчитывается после того, как из средств, которые получены, будут вычтены все расходы, понесенные компанией в процессе выполнения своих функций. Доход может высчитываться за определенный отчетный период, а использоваться для любых целей, которые подходят организации [4].

Доходы организации в зависимости от условий их получения ихарактера подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности делятся на выручкуот продажи продукции и товаров, дебиторскую задолженность, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг, лицензионные платежи, арендную плату.

Под выручкой от продажи товаров, работ и услуг понимаются денежные средства, которые поступили на расчетный счет или в кассу организации в результате получения экономической выгоды.

Дебиторской задолженностью считаются долги, сумма которых причитается организации со стороны других юридических и физических лиц.

К прочим доходам организации относятся:

1. прибыль от совместной деятельности;

2. поступления от продажи активов;
3. кредиторская задолженностьс истекшим сроком исковой давности;
4. активы, полученные безвозмездно;
5. полученные дивиденды и проценты;
6. поступления в возмещение причиненных убытков;
7. полученные штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
8. курсовые разницы [1].

Величина доходов зависит в основном от объема реализованной продукции, оказанных услуг, выполненных работ, цен на них и дебиторской задолженности. Доходы зависят также от финансовой дисциплины потребителей работ и услуг ипокупателей продукции. Чем выше доля дебиторской задолженности в составе доходов, тем меньшими финансовыми ресурсами располагает организация. Тем самым создавая угрозу возобновляемости производственного процесса вследствие несвоевременного исполнения обязательств перед персоналом, поставщикамии государством. Надежность партнеров в выполнении своих обязательств приобретает огромное значениев условиях кризиса, потому что снижается риск неплатежа покупателя. В условиях кризиса, как правило, все усилия управленческого персонала организации направляются на удержание своих позиций на рынке. Одним из способов сохранения конкурентоспособности организации является снижение цен. В условиях кризиса и падения спроса это позволяет поддерживать объем продаж путем стимулирования активности покупателей [2].

Доходы играют очень важную роль в определении финансового состояния предприятия, это трактуется тем, что анализ финансового состояния предприятия дает возможность оценить положение предприятия в текущий момент периода, и соответственно, без доходной части предприятия оценить финансовое состояние невозможно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баженов Ю.К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: Учебное пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 96 с.
2. Максютов А.А. Экономический анализ: учеб. пособие для вузов / А.А. Максютов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 542 с.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 345 с.
4. Суслова Ю.Ю. Доходы предприятия торговли: Учебное пособие / Ю.Ю. Суслова, Н.Н. Терещенко. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 136 с.
5. Фурсова М.Н Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / М.Н Фурсова, А. А. Ильин, Л. В. Моисеева. – М.: ВГУЭС, 2016. – 184 с.
6. Каменева И.А. К вопросу о понятии финансовое состояние организации: материалы научно-практической электронной конференции // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа и аудита, часть 1 / И. А. Каменева, Н.А Грачева. – К.: Юго-западный государственный университет, 2014. – с. 47
7. Ширяева Г.Ф. Сущность, цели и задачи оценки финансового состояния организации / Г.Ф. Ширяева, И.А. Ахмадиев // ФЭН-Наука. – 2015. – № 7. – С. 5-6.

УДК 631.14:636 (571.14)

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КОЛХОЗ НАША РОДИНА» СЕВЕРНОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

И.О.Дикалов., студент 4-го курса,
М.А. Тихончук, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.В данной статье предложены мероприятия по улучшению финансового результата организации и повышению эффективности деятельности (на примере ООО «Колхоз Наша Родина» Северного района Новосибирской области).

Ключевые слова: финансовый результат, эффективность, производство, улучшение.

Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства носит многоплановый характер, имеет множество целей и соответственно несколько групп показателей, характеризующих ее специфические черты и уровень.В системе рыночных отношений повышение эффективности производства является единственным условием нормального функционирования предприятий. Таким образом, эффективность производства, ее сущностный характер сводится к наличию полезного эффекта – превышения дохода над производственными издержками.

Оценка динамики полученных доходов и расходов организации необходима для разработки достаточно действенного и осуществимого на практике плана по увеличению объема самой полученной прибыли, а также различных мероприятий по её эффективному использованию. При этом не маловажное значение имеет контроль за выполнением всех разработанных планов по реализации продукции, а также получении прибыли, так как они подвержены значительному влиянию различных объективных и субъективных факторов.

Для того, чтобы величина доходов и расходов были в оптимальном соотношении предлагаются следующие мероприятия, которыми может воспользоваться данная сельскохозяйственная организация в ходе своей производственно-экономической деятельности.

Расширение сферы деятельности. Необходимо увеличить производство таких видов продукции, которые пользуются спросом, в частности продукции животноводства.

Главным направлением увеличения производства молока и мяса крупного рогатого скота является последовательная интенсификация скотоводства. Увеличение производства продукции скотоводства может осуществляться двумя путями: за счет расширения стада без изменения способов содержания животных (экстенсивный путь) и за счет дополнительных вложений в улучшение породности имеющегося стада, совершенствования способов его кормления и содержание при одновременном росте плотности скота (интенсивный путь).

Для улучшения финансовых результатов в ООО «Колхоз Наша Родина» можно запланировать приобретение племенных стельных тёлок в количестве 70 голов. Целью данного проекта является увеличение производства молока за счёт высокой продуктивности племенного скота. В качестве основных задач проекта выступают:

– развитие племенного животноводства,

– сохранение и увеличение поголовья высокопродуктивного стада,

– создание культурных пастбищ и улучшение кормовой базы, повышение молочной продуктивности коров,

– стабилизация и последующий рост производства молока,

– достижение высокой рентабельности молочного скотоводства

Для выполнения этих задач предусматривается:

– увеличение заготовки кормов путём расширения посевов высокобелковых культур (клевера, зернобобовых);

– роста урожайности однолетних и многолетних трав на сено, сенаж, силос, зелёный корм и доведение их до объёмов, которые покрывают потребности скота.

Техника и уровень кормления относится к основным факторам, влияющим на интенсивность выращивания молодняка крупного рогатого скота, что, в свою очередь, непосредственно зависит от состояния кормовой базы в хозяйстве.

Технология производства молока предусматривает, что после отёла коровы телёнок содержится в коровнике, находясь в индивидуальной клетке, где ему выпаивается молозиво. Через 10 дней тёлочку переводят в групповую клетку по 5-6 голов и содержат здесь до двух месяцев, после чего ставят на привязь. При достижении веса 380 кг к двадцати месяцам тёлок осеменяют.

Важным аспектом племенной работы является зоотехнический и племенной учёт, без которого невозможно организовать работу по отбору и подбору, направленному выращиванию молодняка, раздою, своевременному запуску, принятию отёлов и оценке животных. Для индивидуального контроля продуктивности и учёта племенного использования в хозяйстве применяется мечение животных, им присваиваются клички, проводятся контрольные дойки.

Сегодня существует множество пород племенного скота, которые разводятся в разных регионах России и завозятся из-за рубежа, преимущественно из Германии, Франции, Австрии, Беларуси. Задача состоит в том, чтобы выбрать породу племенного скота с высокой продуктивностью, для которой в ООО «Колхоз Наша Родина» будут обеспечены подходящие климатические условия и создана надёжная кормовая база.

В процессе исследования рассматривались варианты покупки племенных тёлок следующих пород: чёрно-пёстрая, костромская, холмогорская. Наиболее подходящей для данного проекта признана чёрно-пёстрая порода крупного рогатого скота молочного направления, так как у неё самые высокие удои молока на одну корову, удовлетворительные мясные качества, она хорошо акклиматизирована к условиям местности, в которой расположено ООО «Колхоз Наша Родина».

Стоимость племенного скота рассчитывается исходя из цены одного килограмма живого веса и потенциальной продуктивности поголовья. На рынке предлагаются животные с уровнем молочной продуктивности от 3500 до 8000 кг молока в год. При этом цена племенной нетели чёрно-пёстрой породы колеблется от 120 руб. за 1 кг живой массы при минимальной продуктивности до 270 руб. – при максимальной.

На реализацию данного проекта потребуются денежные средства в размере 6300 тыс. руб. Покупка 70 телок средним весом 360 килограмм по цене 250 руб. за 1 килограмм живого веса:

70 х 360 х 250 / 1000 = 6300 тыс. руб.

Источником финансирования станет долгосрочный кредит по программе развития сельскохозяйственных организаций.

Методика оценки эффективности инвестиционной деятельности предусматривает расчёт совокупности показателей (табл. 1).

Таблица 1 - Экономическая эффективность реализации инновационного проекта

Показатели	Годы реализации инвестиционного проекта					Итого
	0	1	2	3	4	
Коэффициент дисконтирования	1	0,86	0,74	0,64	0,55	
Доходы, тыс. руб.	–	9920,2	10257,8	10625,6	11023,2	41826,8
Дисконтированные доходы, тыс. руб.	–	8531,4	7590,8	6800,4	6062,8	28985,4
Текущие расходы, тыс. руб.	–	6152,6	6548,6	6944,8	7340,8	26986,8
Дисконтированные расходы, тыс. руб.	–	5291,2	4846,0	444,7	4037,4	18619,3
Чистый денежный поток, тыс. руб.	-6300,0	3240,2	2744,8	2355,7	2025,4	4066,1

Срок реализации проекта составит 4 года, ставка дисконта будет равна 16% (в том числе 12% – риск осуществления проекта, 4% – темп рыночной инфляции). В результате

освоения инвестиционного проекта планируется получение среднегодового надоя молока на одну корову на уровне 6875 кг, а также среднесуточного прироста живой массы крупного рогатого скота в размере 792 г.

Данные таблицы 1 подтверждают, что по всем показателям инновационный проект ООО «Колхоз Наша Родина» следует считать эффективным. Чистый дисконтированный доход составит 4066,1 тыс. руб.; внутренняя норма доходности достигнет 46%; индекс доходности будет равен 1,645; срок окупаемости проекта не превысит 2,13 года. Таким образом, предложенный инновационный проект является выгодным для ООО «Колхоз Наша Родина», и в дальнейшем хозяйству целесообразно полностью перейти на содержание племенного скота.

УДК 658.155

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И УЧЕТНАЯ КАТЕГОРИЯ

И.О. Дикалов, студент 4-го курса,
А.А. Лушкин, студент 4-го курса,
М.А. Тихончук, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматривается финансовый результат, как учетная и экономическая категория.
Ключевые слова: финансовый результат, прибыль, убыток, категория.

Финансовый результат – это конечный экономический итог финансово-хозяйственной деятельности организации, который выражается в форме прибыли или убытка. Показатели финансовых результатов организации являются важнейшими в управлении ее финансово-хозяйственной деятельностью, в связи с этим учет финансовых результатов является одним из наиболее значимых вопросов в бухгалтерском учете. Важность учета финансовых результатов предопределяется тем обстоятельством, что по его данным формируется информация о прибыли организации. Прибыль же в свою очередь является сложной экономической категорией, без изучения которой невозможно найти решение таких вопросов, как повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, усиление материальной заинтересованности и ответственности трудовых коллективов в достижении конечных результатов при наименьших затратах.

В России отношение к категории прибыли не всегда было однозначным. Реформирование экономического механизма в направлении создания экономики рыночного типа привело к изменению отношения к показателю прибыли в пользу возрастания его роли в хозяйственном механизме. Рыночные отношения способствуют развитию хозяйственной деятельности и повышению ее эффективности. Прибыль является итогом успешной деятельности и вместе с тем создает определенные гарантии будущего функционирования организации, так как именно она и ее накопление позволяют снизить различные риски, связанные с реализацией на рынке.

Прибыль, как наиболее важная категория рыночных отношений, выполняет ряд важнейших функций. Это функции обобщенного оценочного показателя деятельности, воспроизводительная и стимулирующая функции. Исходя из первой функции, прибыль характеризует результат деятельности хозяйствующего субъекта. Прибыль является итогом его деятельности, который зависит от уровня себестоимости, качества и количества продаваемого товара (работ, услуг), производительности труда, степени использования производственных фондов, организации управления, материально-технического снабжения, а главное – от того, насколько эта продукция удовлетворяет потребности потребителя, то есть, имеет ли она спрос на рынке. Величина прибыли зависит от многих факторов и отражает практически все стороны деятельности хозяйствующего субъекта.

Наряду с оценочной функцией прибыль выполняет функцию стимулирования. Стимулирующая функция связана со всеми процессами формирования, распределения и использования прибыли. Прибыль служит как бы «узлом» взаимоувязки интересов

общества, организации и отдельных работников. Так же прибыль выполняет воспроизводственную функцию, в которой она является одним из основных источников ресурсов расширенного воспроизводства.

Изучение функций прибыли способствует совершенствованию экономического стимулирования деятельности хозяйствующих субъектов, что очень важно в условиях рыночной экономики. На основе экономической прибыли может быть дана оценка экономической эффективности проведения хозяйственных мероприятий в организациях различных отраслей. Применение прибыли в качестве оценочного показателя дает возможность установить прямую зависимость между стимулированием и размером полученного эффекта.

В условиях современного экономического развития России и формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования прибыль получила новое содержание. Так, Т.Ю. Дружиловская утверждает, что, являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала организаций. По ее мнению, «прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности».

Другим показателем финансового результата противоположным прибыли выступает убыток. Его наличие говорит о неудовлетворительных финансовых результатах, что является следствием нерационального ведения финансово-хозяйственной деятельности, бесхозяйственности, низкого уровня экономической работы. Убытком является превышение расходов над доходами. В зависимости от размера, убыток может повлечь одно из двух последствий: либо постепенное сворачивание деятельности с последующей ликвидацией, либо снижение сумм, направляемых на возобновление постоянной и переменной составляющей воспроизводственного процесса [1].

Таким образом, прибыль как экономическая категория характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности. Прибыль со знаком минус представляет собой убыток. В конечном итоге прибыль или же убыток представляют собой финансовый результат.

В условиях рыночной экономики предприятие использует финансовые результаты деятельности для планирования своей финансово-хозяйственной деятельности и анализа внутренних и внешних условий. Этот инструмент дает возможность оценить, насколько эффективно используются собственные ресурсы предприятия и средства инвесторов, соотнести результаты деятельности с объемами понесенных затрат на организацию производственных процессов. Действуя в условиях рыночной экономики, предприятие вынуждено использовать финансовые результаты в роли объекта оценки и анализа, чтобы повысить эффективность производства. Это позволяет решить сразу несколько задач – повысить конкурентоспособность товаров и услуг компании, совершенствовать формы и инструменты управления хозяйственной деятельностью. Оценивая финансовые результаты, организация получает возможность планирования своей деятельности и прогнозирования результатов. Финансовые результаты необходимы для того, чтобы обосновать утвержденные планы, спланировать принятие важных управленческих решений. Проводя оценку финансовых результатов, предприятие получает возможность использования дополнительных ресурсов для повышения эффективности производства.

Анализ финансовой деятельности в условиях рыночной экономики необходимо проводить ежегодно, а при кризисных условиях – ежеквартально.

С помощью анализа можно определить, какие финансовые возможности имеет предпр иятие для дальнейшего развития, какие негативные тенденции оказывают влияние на эконом ические показатели. В то же время анализ и оценка позволяют выявить и спрогнозировать ри ски, с которыми предприятие может столкнуться на пути реализации выбранной стратегии р азвития. Финансовый мониторинг позволяет выбрать инструменты для стабилизации финанс ового положения, выбрать тех партнеров, которые помогут предприятию развиваться. Оценк а финансовых результатов проводиться с точки зрения прибыльности производства. С помо

щью анализа прибыли можно спрогнозировать развитие предприятия и своевременно выявить риски ее снижения. Прибыль открывает финансовые возможности предприятия, позволяет в полной мере развивать и вести производство.

С точки зрения экономики, прибыль является итоговым финансовым результатом. На основе этого показателя дается оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Прибыль рассчитывается путем уменьшения суммы доходов на сумму понесенных расходов из всех категорий. Для расширения производства, удовлетворения материальных и иных потребностей предприятия следует найти возможности для увеличения финансовой прибыли. Основная задача оценки и анализа финансовых показателей – оценить, полноту и грамотность исполнения обязательств перед фондами обеспечения и страхования, перед кредиторами и партнерами. Показатели прибыли дают возможность определить структуру доходов, оценить процессы по производству продукции и ее сбыту. Ключевая задача оценки финансовых результатов – усилить стимулирующую и распределительную роль прибыли как основного финансового показателя. При выполнении комплексной оценки финансовых результатов учитывается, что прибыль предприятия формируется за счет деятельности предприятия по продажам готовой продукции, за счет осуществления иных операций, за счет выполнения манипуляций с ценными бумагами. Среди ключевых показателей прибыли важно выделить валовую прибыль, которая есть не что иное, как доход предприятия с вычтенными расходами на управление и коммерцию.

С учетом всех показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия формируется балансовая прибыль. На основе полученных показателей прибыли проводится работы по подготовке налоговой отчетности, а по результатам – уплата налоговых платежей. Таким образом, оценка финансовых результатов осуществляется на основе объема полученной прибыли после исполнения налоговых обязательств. Здесь речь ведется о чистой прибыли предприятия. Для фирмы чистая прибыль – это эффективный инструмент для планирования и изменения модели ведения бизнеса. Например, при анализе финансовых показателей и расчете чистой прибыли предприятие может запланировать расширение производства и спрогнозировать изменение ключевых финансовых показателей.

Увеличение собственного капитала компании ведется за счет включения объема нераспределенной прибыли в ее резервный фонд. Часть средства направляется в накопительный фонд, который позволяет подготовить программы по повышению качества производственно-хозяйственной деятельности за счет модернизации производства и его расширения. В общем виде финансовые показатели включаются в отчет о финансовой деятельности предприятия. Общие финансовые результата предприятия используются для оценки и анализа выручки от реализации продукции, расчета НДС и акцизов при их наличии, оценивания непосредственной прибыли от продажи товаров и услуг. По выручке от продажи продукции можно судить, насколько эффективны производственные операции на предприятии. Используя данные по полученной прибыли, предприятие может дать оценку отдаче авансированных средств, спрогнозировать и оценить объем полученного дохода в результате совершения операций по вложению средств в активы. С одной стороны, финансовые показатели отражают эффективность производства, а с другой стороны, позволяют использовать эти финансы в качестве ресурсов для дальнейшего осуществления деятельности. При растущей прибыли рассматриваются перспективы для роста предприятия.

Важно рассматривать финансовые результаты в оценке и анализе, используя полученные данные по нескольким временным периодам. Тогда удастся отследить динамику изменения этих показателей, оценить риски и выявить факторы, которые оказывают влияние на производственные процессы предприятия [2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дружиловская Т.Ю. Показатели доходов, расходов и финансовых результатов в учете и отчетности: теоретический и практический аспекты / Дружиловская Т.Ю., Ромашова С.М. // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 31. – С. 77-79.

2. Стоянова Е.М. Финансовый менеджмент. Российская практика / Е.М. Стоянова: М.: Перспектива, 2016. – 453 с.

УДК 631.11/631.16

ВЛИЯНИЕ СЕЗОННОСТИ НА ДЕБИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.В. Дингес, студентка
Д.А. Абросимова, студентка
Е.И. Сидорина, студентка
И.А. Севастеева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.В сельском хозяйстве большое влияние на дебиторскую задолженность оказывает фактор сезонности, который не контролируется самимиорганизациями. В статье ставится задача рассмотреть влияние сезонности на дебиторскую задолженность сельскохозяйственных организаций на примере таких крупнейших организаций, как ЗАО «Крутишинское», ЗАО «Рямовское» и ОАО «Голубинское».

Ключевые слова: сельскохозяйственные организации, дебиторская задолженность, сезонность, животноводство, растениеводство, смешанное сельское хозяйство.

Организация сельскохозяйственного производства главным образом определяется особенностями отрасли. Специфическими средствами производственных ресурсов в сельском хозяйстве выступают живые организмы, а именно растения и животные, а главным средством производства является земля [3, с. 54].

Природно-климатические условия влияют на результаты, размещение и специализацию сельскохозяйственного производства, в то время как на промышленное производство этот фактор существенно не влияет. Многие сельскохозяйственные культуры возделываются только в определенных климатических условиях.

В сельском хозяйстве рабочий период не совпадает с периодом производства, что приводит к большой сезонности. Неравномерное использование ресурсов, получение и реализация продукции в течение года определяют сезонность. Наиболее отчетливо это проявляется в растениеводстве.

Специфические средства производства, которые используются в сельском хозяйстве, непригодны для использования в других производственных отраслях, что приводит к высокой фондоемкости отрасли и низкой скорости оборота капитала.

Предприятия сельского хозяйства отличаются тем, что большинство из них не имеют узкой специализации, так как большинство из них производят несколько видов продукции, то есть, одновременно развивая растениеводство и животноводство[2, с. 43].

Технологической основой организации производства продукции растениеводства выступает система земледелия, которая представляет собой комплекс взаимосвязанных агротехнических, мелиоративных и организационно-экономических мероприятий по поддержанию и повышению плодородия почвы. Она должна соответствовать составу возделываемых культур и обеспечивать условия для их роста и развития в определенных почвенно-климатических условиях для того, чтобы получить наибольшее количество продукции с единицы площади при минимальных затратах труда и средств.

Основные элементы системы земледелия – это системы севооборотов, семеноводства, удобрений, обработки почвы, ухода за растениями, уборки урожая, мероприятия по регулированию водного режима почвы, мероприятий по борьбе с эрозией почв.

При высокой землеобеспеченности и сложных климатических условияхнаиболее выгодно вести зерновое хозяйство с минимальными затратами труда и средств, в то время как при благоприятном климате целесообразно развивать более трудоемкие отрасли и применять интенсивные системы земледелия [1].

Организацией производства животноводческой продукцииявляется совокупность технических, технологических и организационных мероприятий по ведению отраслей животноводства, которые обеспечивают высокий уровень производства продукции при наименьших затратах труда и средств.

В соответствии с природно-экономическими зонами страны, разрабатываются системы животноводства, которые различаются способами содержания и кормления животных зимой и летом, источниками получения кормов, а также интенсивностью ведения отраслей.

Особенностью смешанного сельского хозяйства является то, что оно включает в себя использование растительных и животных природных ресурсов, а именно деятельность по выращиванию сельскохозяйственных культур, выращиванию и разведению сельскохозяйственных животных, получению лесоматериалов, лесных и других растений, животных и продукции животного происхождения на фермах или в естественной среде [4, с. 12].

На сегодняшний день смешанное хозяйство имеет тенденцию к развитию, ориентируется на выращивание корнеплодов и сеяных трав для нужд животноводства, что углубляет процесс специализации на базе обособления друг от друга двух главных подразделений сельского хозяйства.

В настоящее время на территории Новосибирской происходит увеличение объемов реализации сельскохозяйственной продукции, в связи с ростом аграрных товаропроизводителей. Поэтому сельхозпроизводители вынуждены предоставлять отсрочку платежей. Это приводит к появлению дебиторской задолженности.

Выявим влияние сезонности на дебиторскую задолженность на примере ЗАО «Крутишинское», ОАО «Голубинское» и ЗАО «Рямовское», расположенных в Новосибирской области (таблица 1).

Таблица 1 – Структура внеоборотных активов сельскохозяйственных организаций

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
I. Внеоборотные средства										
В т.ч. основные средства										
ЗАО «Крутишинское»	117680	90,7	126440	87,9	144054	88,4	188014	98,0	226379	98,3
ОАО «Голубинское»	42954	99.7	42863	99,7	35983	99,6	22193	99,4	17556	99,3
ЗАО «Рямовское»	134377	93,7	126837	84,5	130400	73,1	193668	88,4	230721	91,2
Итого по разделу I										
ЗАО «Крутишинское»	129721	55,0	143795	56,7	162984	51,3	191879	59,4	230244	57,3
ОАО «Голубинское»	43084	42,1	42993	43,8	36113	70,2	22323	50,4	17686	44,3
ЗАО «Рямовское»	143460	61,3	153615	57,7	178348	58,3	218968	61,4	252962	64

Из вертикального анализа структуры активов данных сельскохозяйственных организаций, было выявлено, что дебиторская задолженность способна оказывать прямое или косвенное влияние на денежный поток от реализации продукции, уровень доходности и на ее финансовое состояние за счет отвлечения денежных средств из оборота.

При управлении дебиторской задолженностью необходимо учитывать сезонный характер деятельности сельскохозяйственной организации. Наибольшая величина дебиторской задолженности приходится на период завершения полевых работ по сбору урожая. В этот период организации необходимо усилить контроль за своевременностью и полнотой оплаты дебиторской задолженности (таблица 2).

Таблица 2 - Структура оборотных активов сельскохозяйственных организаций

II. Оборотные активы										
В т.ч. дебиторская задолженность										
ЗАО «Крутишинское»	12416	11,7	6948	6,3	3212	2,8	11122	8,5	22309	13,0
ОАО «Голубинское»	9263	19,8	4239	8,8	2282	21,6	1969	61,4	1943	64,2
ЗАО «Рямовское»	6785	8,9	8499	8,7	8715	7,5	15067	12,9	15055	12,6
В т.ч. запасы										
ЗАО «Крутишинское»	91034	86,0	102389	93,3	112924	97,0	117382	89,5	148605	86,7
ОАО «Голубинское»	46699	78,8	48186	87,5	10541	68,6	3208	14,6	1183	5,3
ЗАО «Рямовское»	76361	84,6	97102	86,4	115529	90,7	117147	84,8	119382	83,8
Итого по разделу IIЧ										
ЗАО «Крутишинское»	105862	45,0	109694	43,3	116391	41,7	131161	40,6	171315	42,7
ОАО «Голубинское»	59255	57,9	55054	56,2	15357	29,8	21986	49,6	22200	55,6
ЗАО «Рямовское»	90231	38,7	112361	42,3	127387	41,7	138179	38,6	142533	36

Наиболее ярко это отражается в организациях, основным видом деятельности которых является растениеводство. В ОАО «Голубинское», являющиеся таковой, наибольший удельный вес в структуре оборотных средств составляет дебиторская задолженность (по данным на 2016 г. – 64,2%). При этом в ЗАО «Крутишинское» и ЗАО «Рямовское» удельный вес дебиторской задолженности составил около 13%. Основным фактором, влияющим на это, является сезонность, поскольку в организациях, занимающимися растениеводством, основная деятельность по реализации приходится на осенний период. Поэтому сумма дебиторской задолженности увеличивается за счет быстрой реализации запасов производства. Это подтверждается данными по представленным организациям, основным видом деятельности которых является животноводство и смешанное сельское хозяйство, в которых удельный вес запасов в структуре оборотных активов занимает большую долю (ЗАО «Крутишинское» 86,7% и ЗАО «Рямовское» 83,8%).

Так же необходимо учитывать, что во время спада производства, организация должна реализовать оставшуюся на складе продукцию с целью получения прибыли и во избежание затоваривания складов. Поэтому следует проводить эффективную политику управления задолженностью, в первую очередь это касается просроченной дебиторской задолженности.

Можно сделать вывод о том, что ворганизации должна быть организована эффективная политика управления дебиторской задолженностью. Эта политика позволит организации избегать убытков, которые связаны со списанием непогашенной дебиторской задолженностью. Это будет способствовать развитию расчетов с покупателями и заказчиками и поможет повысить эффективность расчетов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Великая Е.Г. Индикаторы оценки эффективности организации / Е.Г. Великая, В.В. Чурко // Балтийский гуманитарный журнал. – 2016. – № 2. – С. 57-61.

2. Киреева Н.В. Экономический и финансовый анализ: учеб. пособие / Н.В. Киреева. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 292 с.

3. Маркин Ю.П. Экономический анализ: учебник / Ю.П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2013. – 450 с.

4. Янковская В.В. Планирование на предприятии: учебник / В.В. Янковская. – М.: НИЦ Инфра-М, 2016. – 348 с.

УДК 631. 16 (571.14)

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВАДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А.В. Дингес, студентка
И.О. Утешева, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и статистики
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье процесс диверсификации рассматривается как способ повышения финансовых результатов деятельности организации на примере сельскохозяйственной организации. В качестве диверсификации предлагается внедрить производство растительного масла из семян рапса.

Ключевые слова: диверсификация, финансовый результат деятельности, проект, реализация, производство.

Одним из наиболее перспективных направлений повышения финансовых результатов деятельности ОАО «Голубинское» является диверсификация производства.

Процесс диверсификации производства способствует расширению ассортимента выпускаемой продукции и переориентации рынков сбыта, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, а, следовательно, и увеличения финансовых результатов деятельности.

Поэтому для ОАО «Голубинское» предлагается проект открытия цеха по производству и реализации растительного масла из семян рапса.

Преимуществами данного мероприятия служит то, что диверсификация объединяет в себе сразу несколько направлений повышения финансового результата деятельности:

- расширение рынка сбыта продукции;
- снижение объема запасов;
- расширение ассортимента продукции;
- выход организации на новый уровень и т.д.

Одной из проблем организации является то, что не все выращенные зерновые и зернобобовые культуры реализовываются. Поэтому целесообразно диверсифицировать собственную переработку рапса в растительное масло.

К основным причинам организации производства растительного масла из семян рапса в ОАО «Голубинское» можно отнести:

1. Минимальная конкуренция среди производителей на рынке.
2. Низкая стоимость сырья.
3. Производство практически безотходное.
4. Производство позволит реализовать запасы.
5. Собственная переработка имеет высокую рентабельность.

Внедрение производства растительного масла из семян рапса позволит ОАО «Голубинское» занять новые рынки сбыта своей продукции, что приведет к получению дополнительной прибыли.

Процесс производства растительного масла из семян рапса разделен на несколько этапов:

1 этап – очистка семян рапса от примесей;

2 этап – нагревание маслосемян рапса;

3 этап – первичное прессование;

4 этап – вторичное прессование;

5 этап – первичная очистка масла;

6 этап – фильтрация масла, отделение жмыха;

7 этап– отпуск масла и жмыха в транспортную тару;

Данные этапы позволят производить масло высокого качества.

Для реализации проекта предполагается использовать имеющееся на балансе организации помещение, площадью 70 м^2 и 6 м в высоту. Помещение находится в хорошем состоянии, ремонта не требует.

Необходимо приобрести линию по производству растительного масла из семян рапса – «ЛМ – 1» , с производственной мощностью 400 кг/ч, стоимость которой2431000 руб. Производственная линия обслуживается одним работником.

Также необходимо приобрести полуавтоматический моноблок розлива «РУ-2Пс» стоимостью 224200 руб.

Данный аппарат обслуживается одним оператором, который навешивает пустые ПЭТ бутылки и пополняет пробками бункер-накопитель.

Произведем расчет и обоснование затрат на производство растительного масла из семян рапса.

Объем производства и реализации продукции рассчитывается исходя из производительности оборудования. Получаем следующее значение:

Рабочий период для производственной линии составит 261 день в году.

Объем производства продукции = 400 кг в час × 5 час. × 261 день × 1 смена = = 522000 кг

Масло, выделенное из семян рапса, составляет 43% их массы. Значит, будет получено 224460 кг масла в год или 229041 л.

Рассчитаем общую сумму затрат на производство рапсовог масла (таблица 1).

Таблица 1 – Состав и структура затрат на производство растительного масла из семян рапса

Элемент затрат	Всего, руб.	Структура, %
Оборудование	2655200,0	19,4
Сырье	9428270,0	68,9
Заработная плата	733200,0	5,4
Амортизационные отчисления	333150,0	2,4
Электроэнергия	84485,7	0,
Прочие затраты	450000,0	
Итого	13684305,7	100,0

В результате мониторинга цен на растительное масло из семян рапса было выявлено, что средняя цена составляет 102 руб. Более высокие цены на масло импортного производства. Сделаем цену доступной для всех слоев населения. Установим цену ниже средней в размере 80 руб. за 1 л.

Себестоимость 1 л рапсового масла – 60 руб.

Целевой аудиторией, приобретающей пшеничную крупу, являются все

категории населения. Рапсовое масло используют в кулинарии для приготовления различных блюд, таких как салаты, десерты, выпечка, соусы (голландский соус, майонез, соус айоли и др.), а также маринадов. Наряду с другими растительными маслами повсеместно используется рапсовое масло. Поэтому растительное масло из семян рапса будет пользоваться спросом у населения.

В год будет реализовано 224460 л готового рапсового масла.

При условии, что ежегодно ОАО «Голубинское» будет производить 229040 л рапсового масла и полностью его реализовывать, первоначальные инвестиции на установление производственной линии и его составляющих в размере 2655200 руб. окупятся через 2 месяца и первую прибыль получит на 3 месяц функционирования.

Внедрение в деятельность ОАО «Голубинское» цеха по производству рапсового масла наибольший положительный эффект на показатели

его финансовой деятельности (таблица 2).

Таблица 2 – Прогнозное изменение финансовых результатов ОАО «Голубинское»

Показатель	2017 г.	Прогноз	Изменение (+; –)
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	36004	53960	17956
Себестоимость реализации продукции, тыс. руб.	30648	44332	13684
Валовая прибыль, тыс. руб.	5356	9628	4272
Чистая прибыль, тыс. руб.	5558	9574	4016
Рентабельность производства, %	17,5	48,7	31,2

Таким образом, реализация предложенного мероприятия по внедрению цеха по производству растительного масла из семян рапса имеет свою экономическую целесообразность, что подтверждается проведенными выше расчетами. Реализация произведенного рапсового масла увеличит чистую прибыль ОАО «Голубинское» на 4016 тыс. руб. При этом рентабельность производства продукции увеличится на 31,2%. Валовая прибыль организации также увеличивается на 4272 тыс. руб.

ОАО «Голубинское» имеет собственное зерно, которое будет использоваться для производства рапсового масла, значит затраты на покупку зерна производиться не будут. Все затраты на организацию нового производства окупятся уже на шестом месяце работы цеха.

Готовая продукция будут продаваться по цене, ниже средней в продовольственных магазинах розничной торговли с. Половинное и в других поселках в радиусе 30 км.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Данные годовой отчетности ОАО «Голубинское»

2.http://volga.prom-rus.com/cat-pishhevoe-oborydovanie/oborydovanie-dlya-polycheniya-rastitelnih-masel/13418/

УДК 657+336.226

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ НАТУРАЛЬНОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА

Ю.В. Елисеева, студентка

Е.Ю. Давыдова, старший преподаватель

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Натуральная оплата труда применяется, как правило, организациями, производящими сельскохозяйственную продукцию. Но в настоящее время, в условиях экономической нестабильности такую форму выдачи заработной платы могут использовать и организации других отраслей в случае недостатка денежных средств.

Ключевые слова:Натуральная оплата труда, НДС, налог на прибыль, НДФЛ, страховые взносы.

В настоящее время Трудовым Кодексом Российской Федерации предусмотрено выплачивать заработную плату в денежной форме в валюте Российской Федерации (в рублях). Кроме денежной формы в соответствии с коллективным договором или трудовым договором по письменному заявлению работника выплата заработной платы может производиться в недежной форме. При этом нужно учитывать, что доля заработной платы,

выплачиваемая в недежной форме, не может превышать 20% от начисленной месячной заработной платы [1].

Что же такое заработная плата в недежной форме, или натуральная оплата труда? Под натуральной оплатой труда понимают выплату работнику за его труд собственной продукцией организации, товарами, приобретенными для продажи и иными товарно-материальными ценностями, находящимися на балансе организации.

Чтобы выплачивать заработную плату в недежной форме необходимо соблюдать ряд условий:

– в трудовом или коллективном договоре зафиксировать возможность выдачи заработной платы в натуральной форме;

– от работника получить письменное заявление на выплату части заработной платы в неденежной форме;

– в данный период установить цену на продукцию на уровне рыночных цен на аналогичный товар;

– не выдавать заработную плату в форме купонов, долговых обязательств, расписок, а также в виде спиртных напитков, наркотических, токсических и других предметов, в отношении которых установлены запреты или ограничения на их свободный оборот [2].

Расходы на оплату труда работников в бухгалтерском учете являются расходами по обычным видам деятельности. Независимо от последующей формы выплаты заработной платы их начисляют и отражают в общепринятом порядке. Погашение задолженности по заработной плате собственной продукцией признается ее реализацией.

Отражение в бухгалтерском учете хозяйственных операций, связанных с натуральной оплатой труда представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Хозяйственные операции при натуральной оплате труда

Дебет	Кредит	Название хозяйственной операции
20-29	70	Начислена заработная плата
70	90.1	Отражена выручка от реализации продукции (товаров, работ) работникам организации
90.3	68	Начислен НДС
90.2	43,11,41,29,23	Списана продукция (товары, работы, услуги) по фактической (нормативной) себестоимости

Выплаты работникам при натуральной оплате труда, в том числе и в натуральной форме, признаются доходами и облагаются налогами.

Передача товаров в счет оплаты труда приравниваются к их реализации. Поэтому согласно НК РФ оплата труда в натуральной форме подпадает под реализацию и облагается НДС [3]. Ставка НДС зависит от вида продукции (10% или 18%).

Организации, у которых доля выручки от реализации собственной сельхозпродукции в общем объеме доходов составляет 70% и более, при выдаче работникам в счет заработной платы продукции собственного производства вправе не начислять НДС.

Таким образом, если организация не начислит НДС с «натуральных» выплат работнику, поступят претензии со стороны налоговых органов.

В соответствии со статьей 255 НК РФ в расходы налогоплательщика на оплату труда для целей налога на прибыль организации включаются любые начисления работникам в денежной и (или) в натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, единовременные поощрительные начисления, премии.

Организация на дату передачи продукции в счет оплаты труда работнику, признает доход от реализации (выручку) в размере отпускной цены передаваемой продукции (без учета НДС).

Согласно статье 319 НК РФ сумма указанного дохода уменьшается на сумму прямых расходов, связанных с изготовлением реализованной продукции.

Рассмотрим начисление страховых взносов при выплате заработной платы в натуральной форме [4]. Следует отметить, что способ выплаты заработной платы не влияет

на обязанность по начислению страховых взносов. При осуществлении выплат и иных вознаграждений в натуральной форме в виде товаров (работ, услуг), другого имущества база для начисления страховых взносов определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), иного имущества, исчисленная исходя из цен, определяемых в соответствии со статьей 105 НК РФ. При этом в стоимость включается соответствующая сумма НДС, акцизов.

Что касается налога на доходы физических лиц, то при определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной форме (ст. 210 НК РФ).

В отношении доходов налогоплательщика, полученных от организации в натуральной форме, организация признается налоговым агентом. Налоговые агенты обязаны удержать начисленную сумму налога непосредственно из доходов налогоплательщика при их фактической выплате (ст. 226 НК РФ). При выплате налогоплательщику дохода в натуральной форме или в виде материальной выгоды, начисленная сумма налога удерживается налоговым агентом за счет любых доходов, выплачиваемых им налогоплательщику в денежной форме. Удерживаемая сумма налога не может превышать 50% суммы выплачиваемого дохода в денежной форме [5].

При невозможности в течение налогового периода удержать у налогоплательщика исчисленную сумму налога налоговый агент обязан в срок не позднее 1 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом, в котором возникли соответствующие обстоятельства, письменно сообщить налогоплательщику и налоговому органу по месту своего учета о невозможности удержать налог, сумма дохода, с которого не удержан налог, и сумме неудержанного налога (ст. 226 НК РФ).

Для расчета взносов доход, полученный в натуральной форме, оценивать нужно по фактическим ценам отпуска продукции.

Выдача заработной платы в натуральной форме – достаточно сложная операция. Злоупотреблять выплатами заработной платы в натуральной форме не стоит, а применять их в случае заинтересованности организации и сотрудников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 05.02.2018) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ – Дата обращения: 29.04.2018.

2. Сухов А.Б. Особенности бухгалтерского учета натуральной оплаты труда в сельском хозяйстве // Предпринимательство и право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=8899 – Дата обращения: 29.05.2018.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2017) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ecfd690acbabfd266e9d5c4ac0275726d4d0a7c1/ – Дата обращения: 01.05.2018.

4. Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» от 24.07.2009 № 212-ФЗ (последняя редакция) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_89925/ – Дата обращения: 09.05.2018.

5. Пересыпкина Е.И. Выдаем зарплату в натуральной форме // «Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение». – 2016. – №8. – С. 9-10

УДК 336.64

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ ЗА СЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ЙОГУРТА (НА ПРИМЕРЕ ООО «СОВЕТСКАЯ РОДИНА» ЧАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Ю.В. Елисеева, студентка
С.Ю. Смолега, научный руководитель, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Актуальность разработки бизнес-проекта по производству и реализации йогурта обуславливается тем, что на сегодняшний день не спадает спрос у населения на йогуртовую продукцию, среди которой большую долю занимают фруктово-ягодные наполнители. Это дает возможность сельскохозяйственным товаропроизводителям получить дополнительный доход за счет выпуска и реализации на рынке востребованной продукции и тем самым увеличить рентабельность производства.

Ключевые слова: йогурт, затраты, финансовый результат, себестоимость, срок окупаемости.

В рыночных условиях особое значение имеют способы анализа и оценки платежеспособности. На сегодняшний день большинство организаций находятся в затруднительном финансовом состоянии. За последние годы наблюдается резкое уменьшение поступления финансовых ресурсов сельскохозяйственное производство. Наблюдается уменьшение поступлений денежной выручки за реализованную продукцию по сравнению с ростом издержек производства. Данная ситуация коснулась и объекта наблюдения.

Основным видом деятельности организации является «Разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока».

За пятилетний период сумма чистой прибыли хозяйства уменьшилась в 6,5 раза и в отчетном году составила почти 10 млн руб. это свидетельствует о сокращении эффективности деятельности хозяйства и неполном рациональном использовании находящихся в ее распоряжении ресурсов.

Важными показателями при анализе платежеспособности организации являются финансовые показатели организации ООО «Советская Родина», которые рассмотрим в нижеприведенной таблице.

Таблица 1 – Анализ финансовых коэффициентов организации

Показатель	Норматив	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	≥ 0,5	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9
Коэффициент финансовой устойчивости	-	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0
Коэффициент долга	≤ 0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Коэффициент финансовой напряженности	≤ 0,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Коэффициент покрытия	1,5-2	8,2	14,7	11,2	4,9	36,7

Так, хозяйство сегодня финансово устойчиво и имеет значение выше нормы по состоянию на 2016 г. составляет 1. Также можно отметить, что коэффициент долга не превышает нормативное значение за анализируемый период. Коэффициент финансовой напряженности за 2012-2016 гг. остается неизменным. Общий коэффициент покрытия за 2012 – 2016 гг. увеличился с 8,2 до 36,7. Нормативное значение значительно превышено, это связано с нерациональной структурой капитала.

Проведя анализ рейтинговой оценки финансового состояния предприятия было выявлено, что с 2013 г. по 2015 г. организация относилась ко 2 классу платежеспособности,

так как рейтинговая оценка была равна 70 баллов. Организация имела незначительную вероятность погашения долгов, в целом риск банкротства был. Но в 2016 г. организацию ООО «Советская Родина» можно отнести к 1 классу платежеспособности, так как рейтинговая оценка составила 80 баллов. Значит, предприятие имеет хороший запас финансовой прочности и имеет наименьший риск к банкротству.

В целях улучшения финансового состояния организации необходима реализация бизнес-проекта по производству и реализации йогурта.

Йогурты относятся к кисломолочным продуктам. Среди поклонников здорового питания, всевозможных диет, да и просто вкусной еды они пользуются просто фантастической популярностью.

Целебные и полезные свойства йогурта. Содержание в нем белков, жиров, углеводов, минеральных веществ и ферментов благотворно сказывается на функционировании организма. Регулярное употребление повышает иммунитет, способствует синтезу витаминов группы В, поддерживает допустимый уровень холестерина в крови, нейтрализует токсины.

Проанализировав производителей йогурта в Новосибирской области, выбираем среднюю нишу и считаем, что данная ценовая категория будет востребована, так как она ниже.

Проект по производству и реализации йогурта предлагается осуществить в ООО «Советская Родина» Чановского района Новосибирской области.

Осуществление этого плана в реальность, организация будет использовать некоторую часть собственных средств, так как нераспределенная прибыль на конец 2016 г. составила чуть более 97 млн руб., и сумма чистой прибыли была равна почти 10 млн руб. Также планируется получить инвестиционные вложения в размере 2,5 млн руб.

Для того чтобы организовать свое собственное производство, важно подобрать помещение, которое будет соответствовать всем требованиям санэпидстанции. Главный фактор при выборе помещения – размеры производственного помещения должны для размещения автоматических линий.

У организации ООО «Советская Родина» на балансе есть такое помещение, которое можно использовать для осуществления бизнес – проекта. Это является преимуществом организации, так как не нужно дополнительно тратить денежные средства на аренду.

Для приготовления однородных йогуртов, не содержащих кусочки ягод или фруктов, применяется резервуарный метод. Необходимое сырье – коровье молоко, сахар и натуральные фруктовые и ягодные сиропы. Согласно стандартам, молоко должно содержать в себе 21% сухих веществ, 5% сахара и от 3,4 до 4% жира.

Современное оборудование для производства йогурта позволяет практически полностью автоматизировать весь процесс.

Оборудование закупается комплексом у ООО «Стандартпродмаш» г. Новосибирск, расходы по транспортировке и монтажу включены в стоимость.

Таблица 2 – Стоимость оборудования и сумма амортизационных отчислений

Наименование оборудования	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Норма амортизации, %	Сумма амортизационных отчислений, руб.
Ванна охлаждения (для молока) ИПКС-024-2000(Н), хладопроизводительностью 12 кВт, объем 1000 л	1	4200000,00	10 (10%)	420000,00
Ванна (технологическая пищевая емкость-резервуар с мешалкой) ИПКС – 053 - 630 М(Н), объем 630 л	1			

Ванна длительной пастеризации молока (ВДП электрическая, охл.змеевик) ИПКС - 072 - 200 - 01 (Н), объем 200 л, со змеевиком для охлаждения	3			
Комплект оборудования для пастеризации (пастеризатор-хладитель молока) ИПКС - 013 - 3000, с регистрацией, произв. 3000 л/ч	1			
Сепаратор-сливкоотделитель Ж5-ОСЦП-1, произв. 250 л/ч	1			
Насос центробежный ИПКС-017-ОНЦ-2,0/20Н(Н), произв. 2 куб. м/ч	3			
Насос центробежный ИПКС - 017 -ОНИ-2,0/20(Н) (импеллерный)	1			
Автомат дозировочный карусельного типа Альтер-01, произв. 1500 стаканов/ч, доза 200-1000 мл	1			
Компрессор воздушный К-5, давление до 10 атм, произв. на выходе 630 л/мин	1			
Ванна длительной пастеризации молока (заквасочник) ИПКС-011-150/3(Н), объем одного ушата 22 л, количество ушатов 2 шт.	1			
Комплект оборудования для циркуляционной мойки ИПКС-0122(Н), производительность подачи моющего раствора 6 куб. м/ч	1			
Итого	9	4200000,00	10 (10%)	420000,00

Таким образом, для приобретения оборудования организации потребуется 420 тыс. руб. Помимо оборудования требуется производственное помещение, площадь которого будет равна 180 м². В нём будут располагаться цех и складские помещения для временного хранения сырого и готового продукта.

Приведение помещения в соответствии с требованиями СЭС – 150 тыс. руб. Молоко собственного производства будет использоваться в качестве сырья.Закупка фруктового наполнителя будет осуществляться в магазине «Мускат Н» по цене 120 руб. за л.

Определим производственную себестоимость таблица 3.

Таблица 3 – Расчет производственной себестоимости продукции

Наименование	Общая сумма, руб.
Молоко	346656,00
Фруктовый наполнитель	496800,00
Ежегодная сумма амортизационных отчислений	420000,00
Затраты на упаковку	276000,00
Затраты на электроэнергию	123658,21
Затраты на тепло	25176,83
Затраты на потребность в воде	1907,38
Фонд заработной платы с учетом отчислений	1279200,00
Итого	2969398,42
Планируемый объем производства за год, л	138000
Производственная себестоимость 1 продукции	21,52

Таким образом, при годовом производстве 138000 л, себестоимость единицы продукции составит 21,52 руб.

Предлагается реализовывать продукцию в районный центр Чаны, и в селе Старые Карачи, где и находится организация ООО «Советская Родина». Поставки в магазины представлены в таблице4.

Таблица 4 – Каналы реализации в р. п. Чаны и с. Старые Карачи

Магазины	Количество продаваемой продукции, шт.	Структура, %
Универсам «Магнит»	155	31,0
Склад–магазин «Низкоцен»	165	33,0
«Клен»	25	5,0
«Ярче»	63	12,6
«Горожанка»	67	13,4
«Анюта»	25	5,0
Итого	500	100,0

Предлагается реализация продукции в 6 магазинов.

Себестоимость с учетом затрат на реализацию представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Определение полной себестоимости

Наименование	Общая сумма затрат, руб.
Производственная себестоимость	2969398,42
Затраты на доставку	286984,80
Полная себестоимость	3256383,22

Коммерческая себестоимость 1 л йогурта = 3256383,22 руб. : 138000 л = 23,60 руб.

Для реализации продукции необходимо разработать логотип продукции рисунок 1.

Рисунок 1 – Логотип продукции

Совокупный расчет всех затрат по производству йогурта, а также ожидаемый финансовый результат от внедрения бизнес-проекта и срок окупаемости проекта представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет затрат и срока окупаемости

Технико-экономические показатели	Сумма, руб.
Производство йогурта	
1. Стоимость оборудования, доставка, амортизационные отчисления, руб.	4620000,00
- стоимость оборудования	4200000,00
- совокупные отчисления при норме амортизации	420000,00
2. Затраты на сырье, руб.	843456,00

3. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала:	4022343,28
- электропотребление, руб.	123658,21
- водопотребление, руб.	1907,38
- тепло, руб.	25176,83
- фонд заработной платы с учетом платежей, руб.	1279200,00
Итого	2969398,42
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 ПРОДУКЦИИ, РУБ.	21,52
Затраты на реализацию	
1. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала, руб.	286984,80
- фонд заработной платы с учетом страховых платежей	107640,00
- ГСМ.	179344,80
Итого	286984,80
Объем продаж, л	138000
ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 ПРОДУКЦИИ, РУБ.	23,60
Всего затрат, руб.	3256383,22
Объем продаж всего, л	138000
Выручка от продаж, всего, руб.:	9472320,00
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	6215936,78
Уровень рентабельности (Прибыль : Затраты), %	190,89
Срок окупаемости (Затраты : Прибыль х 12 мес.), мес.	6,3
Рентабельность продаж (Чистая прибыль : Выручку * 100%)	65,6

Общая стоимость затрат на производство составит – 6215936,78 руб. Реализация йогурта будет осуществляться в 6 магазинов. Данный проект является перспективным, так как прибыль за год составит – 6215936,78 руб., рентабельность – 65,6% а срок окупаемости – 6,3 мес.

Вероятность благоприятных и не благоприятных последствий, которые могут наступить при реализации выбранного решения, в условиях неопределенности ситуаций называют риском.

Завершающим этапом анализа является анализ сильных и слабых сторон, а также анализ угроз и возможностей. Эффективным инструментом для проведения такого анализа служит SWOT-анализ (таблица 7).

Таблица 7 – SWOT-анализ ООО «Советская Родина» по производству йогурта

Сильные стороны	Слабые стороны
1.Отсутсвие конкурентов 2.Современное оборудование 3.Высоквалифицированный персонал 4.Качественная продукция	1.Низкая степень знания марки потребителями 2.Высокая степень износа основных фондов
Возможности	Угрозы
1.Увеличение объемов производства 2.Выход на новые рынки 3.Укрепление финансовой стабильности	1.Возможность появления конкурентов 2.Неудовлетворительность клиентов 3.Высокий уровень инфляции

В результате написания бизнес-плана, можно сделать вывод о том, что разработанный продукт при грамотном его реализации является прибыльным проектом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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) / Катасонова А.В., Смолега С.Ю. // 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.). – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – С. 258.

2. Катасонова А.В. Повышение эффективности производства продукции животноводства АО «Агрофирма «Лебедёвская» Искитимского района Новосибирской области за счет внедрения линии по производству детских молочных продуктов / А.В. Катасонова, А.В. Пилькевич, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 199-204.

3. Катасонова А.В. Повышение финансовой устойчивости организации за счет введения в производство новой культуры на примере ОАО «Надежда» Баганского района Новосибирской области / А.В. Катасонова, Д.С. Резенберг, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 205-208.

4. Слепова А.А., Смолега С.Ю. Обоснование актуальности и расчет экономической эффективности организации хлебопекарного производства на базе ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области/ А.А. Слепова, С.Ю. Смолега // 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.). – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 351-360 с.

5. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие / А.М. Сатаев. – М., 2013. – 127 с.

УДК 657

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕТА, ОЦЕНКИ И КЛАССИФИКАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

А.И. Ефименко, студентка 4курса
В.Э. Глок, студентка 4 курса
В.И. Сыздыкова, студентка 4 курса
Е.В. Убоженко, к.э.н. доцент кафедры бухгалтерского учета и автоматизированной обработки информации
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в данной статье раскрыто экономическое содержание готовой продукции, рассмотрены основные термины, способы оценки и классификации готовой продукции, определены важные свойства готовой продукции, а также раскрыта информационная база, необходимая для учета готовой продукции.

Ключевые слова: готовая продукция, учет готовой продукции, оценка готовой продукции, классификация готовой продукции.

Любая организация, осуществляющая производственную деятельность, выпускает для продажи готовую продукцию – это разного рода товары, изделия.

При исследовании вопросов учета готовой продукции особую значимость имеет раскрытие ее экономического содержания.

В общем понимании готовая продукция представляет конечный результат производства, когда исходный материал прошел все стадии обработки на конкретной организации и готов к продаже сторонним организациям.

В соответствии с п.2 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»«…готовая продукция является частью материально-производственных запасов организации, 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)...»[2].

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) № 2 «Запасы» дают следующее толкование термина «готовая продукция».

Готовая продукция – это «…реальное имущество, которое предназначено для продажи в ходе обычной коммерческой деятельности и находится в процессе производства с целью такой продажи, а также должно быть потреблено в ходе производства товаров или услуг, предназначенных для продажи…» [3].

Анализ научных публикаций отечественных авторов по вопросам бухгалтерского учета показал, что общепринятые формулировки понятия готовой продукции сводятся к следующим определениям:

1. «…готовая продукция – продукция, завершенная в производстве и подготовленная к продаже или отправке заказчику, к вывозу из предприятия-изготовителя…» [10, с.68].

2. «…готовая продукция – конечный результат производственного цикла, предназначенный для продажи. Это изготовленные в организации изделия и полуфабрикаты, полностью укомплектованные, сданные на склад организации в соответствии с утвержденным порядком их приемки и готовые к продаже…» [9, с.296].

3. «…готовая продукция – это изделия и полуфабрикаты, полностью законченные обработкой, соответствующие действующим стандартам или утвержденным техническим условиям, принятые на склад или заказчиком…» [8, с.316].

4. согласно ст. 5 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» среди объектов бухгалтерского учета дифференцируются активы экономического субъекта. Готовой продукцией признаются активы, являющиеся конечным результатом производственного цикла, законченные обработкой и комплектацией [1].

Прокомментируем приведенные выше определения.

Готовая продукция обладает следующими важными свойствами:

– она материальна, т.е. имеет вещественную форму;

– готовая продукция – это активы, т.е. ресурсы, которые организация может использовать для получения какой-либо пользы (или, как говорят те же международные стандарты, «для получения экономических выгод»);

– готовой продукцией считается произведенный продукт, только если он полностью завершен и укомплектован, соответствует всем необходимым стандартам, снабжен документом, удостоверяющим его качество, и передан на склад готовой продукции.

В организациях информация о наличии и движении готовой продукции формируется по местам хранения и материально – ответственным лицам. Учет готовой продукции ведется по укрупненным группам продукции:

– изделия основного производства;

– изделия, изготовленные из отходов;

– запасные части [4, с.256].

Кроме того, готовая продукция организации учитывается по наименованиям с разделением по определенным признакам: марки, артикулы, модели.

В соответствии с Методическими указаниями по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов учет готовой продукции может осуществляться в количественных и стоимостных показателях.

Количественные (натуральные) показатели характеризуют количество, вес, объем, площадь продукции. Стоимостным показателем произведенной готовой продукции является денежное выражение ее объема.

Готовая продукция в бухгалтерском учете оценивается одним из следующих вариантов:

– по фактической производственной себестоимости;

– нормативной (плановой) производственной себестоимости.

Оценка готовой продукции по фактической производственной себестоимости используется при единичном и мелкосерийном производстве, а также при выпуске продукции небольшой номенклатуры.

Второй вариант оценки готовой продукции по нормативной себестоимости целесообразен в отраслях с массовым и серийным характером производства и с большойноменклатурой готовой продукции.

Достоинством применения нормативной себестоимости в качестве варианта оценки готовой продукции является стабильность учет цен и единство оценки при планировании и как следствие удобство при ведении оперативного учета движения готовой продукции.

В экономической литературе готовую продукцию как результат производственного процесса субъекта хозяйствования классифицируют по нескольким признакам:

– в зависимости от цели производства готовая продукция подразделяется на основную и побочную;

– по составу и назначению – на валовую, товарную и реализованную;

– по степени сравнимости – сравнимую и несравнимую [5, 6, 7].

Основная продукция представляет собой изделия, ради производства которых и была организована деятельность предприятия.

Побочная продукция – это дополнительная продукция, образующаяся при производстве основной продукции и не являющаяся целью данного производства, но пригодная как сырье вдругом производстве или для потребления в качестве готовой продукции.

Валовая продукция – это продукция, выпущенная организацией за определенный отрезок времени, и включает в себя промежуточную, завершенную и конечную продукцию.

Валовая продукция характеризует общий объем производственной деятельности экономического субъекта независимо от степени готовности продукции.

В валовую продукцию входят:

– стоимость готовых изделий, выработанных за отчетный период основными, подсобными и побочными цехами, как из своего сырья, так и из сырья и материалов заказчиков;

– стоимость полуфабрикатов собственного производства и изделий вспомогательных цехов, отпущенных за пределы организации;

– стоимость работ промышленного характера, выполненных по заказам со стороны или для непромышленных предприятий и организаций данного хозяйства;

– стоимость прироста или убыли полуфабрикатов собственного производства;

– стоимость изменений остатков инструментов, штампов, моделей, приспособлений и т.п., изготовленных для собственных нужд;

– стоимость изменения остатков незавершенного производства (на тех организациях, где продолжительность производственного цикла составляет более двух месяцев) [5, 6].

Товарная продукция – это продукция, предназначенная для продажи потребителям. При этом необходимо учитывать, что если организация производит продукцию издавальческого сырья, то она включается в составтоварной продукции без стоимости сырья, то есть по стоимости обработки [8, с. 301].

Реализованная продукция – это готовая продукция организации, право собственности на которую передано покупателю на возмездной основе. Момент реализации продукции признается при передаче права собственности на нее покупателям (заказчикам). Общепринятым моментом реализации считается отгрузка продукции и предъявление покупателю (заказчику) расчетных документов. Условиями отдельных договоров поставки (купли-продажи) может быть установлен другой момент реализации [6, с.246].

Сравнимая продукция – это продукция, которая производилась организацией и в предыдущем отчетном периоде, а несравнимая – продукция, которая в отчетном периоде произведена впервые [4, с.178].

Указанные классификации готовой продукции используют для построения синтетического и аналитического учета.

Применение различных классификаций позволяет организации органично структурировать потоки информации в системе аналитического, складского, оперативного учета, а также в других функциях системы управления готовой продукции.

Таким образом, обобщение взглядов на экономическую сущность готовой продукции показало, что в большинстве случаев авторы придерживаются традиционной формулировки данного определения, представленного в ПБУ 5/01 «Учёт материально-производственных запасов».

Готовая продукция представляет конечный результат производства, когда исходный материал прошел все стадии обработки на данной организации и готов к продаже сторонним организациям.Применяемая классификация готовой продукции позволяет определять состав необходимых счетов, субсчетов и аналитических счетов, фиксировать в качестве уровней субконто в применяемой бухгалтерской программе и выступать реквизитом первичной и сводной учетной документации при формировании пообъектных форм внутренней отчетности организации.

Вариант классификации и выбор способа оценки готовой продукции в системе бухгалтерского учета должны быть закреплены в методическом разделе учетной политики организации [10, с. 102].

Способ оценки готовой продукции и выбор варианта ее учета важен еще и потому, что это влияет на конечный финансовый результат в целом, на прибыль или на убыток организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 31.12.2017) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 18.03.2018)

2. Приказ Минфина России от 09.06.2001 №44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01»// Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/(дата обращения 18.03.2018)

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп. от 01.01.2018) // Официальный сайт Минфина России http://www.minfin.ru/(дата обращения 18.03.2018)

4. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – М.: Юрайт, 2016. – 509 с.

5. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для академическогобакалавриата / А.С. Алисенов. – М.: Юрайт, 2016. – 457 с.

6. Анциферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.В. Анциферова. – М.: Дашков и К, 2015. – 556 с.

7. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет в 2 ч. Ч. 1: учебник для академического бакалавриата / В.П. Астахов. – М.: Юрайт, 2016. – 536 с.

8. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет: учебник /В.Э. Керимов. – М.: Дашков и К, 2016.–688 с.

9. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии: учеб.-практ. пособие / Н.В. Пошерстник. – М.: ТК Велби, Изд- во Проспект, 2013. – 552с.

10. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 495 с.

УДК 657

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

А.И Ефименко, студентка 4 курса
О.В. Мишина, студентка 4 курса
А.А. Пугачёва, студентка 4 курса
Е.В. Убоженко, к.э.н. доцент кафедры бухгалтерского учета и автоматизированной обработки информации
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в данной статье рассмотрены методики проведения анализа расчётов с поставщиками и покупателями. Проанализированы основные методы анализа дебиторской и кредиторской задолженности в организации, с помощью групп показателей (коэффициентов), а также раскрыта информационная база, необходимая для проверки дебиторской и кредиторской задолженности, даны рекомендации для перспектив прогнозирования финансового состояния и платежеспособности организации.

Ключевые слова: поставщики, покупатели, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, анализ, коэффициенты, рекомендации.

В условиях дефицита финансовых ресурсов и высокого риска их потери, организациям необходимо уделять значительное внимание по применению современных методов и приемов учёта, внутреннего контроля и анализа, для эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью организации.

В литературе многими авторами, такими как *А.Д. Шеремет, О.В. Ефимова, А.А. Максютов, А.В. Панфилов, Е.М. Шахбазян, Б.К. Кулизбаков* и другими, рассматривают ряд подходов к анализу дебиторской и кредиторской задолженности. Рассмотрим некоторые из них.

В предлагаемой методике А.Д. Шеремета [13] проводится общая оценка динамики объема дебиторской задолженности в целом и по отдельным статьям, а также коэффициентный анализ, который содержит:

- долю дебиторской и кредиторской задолженности в оборотных активах;
- анализ структуры задолженностей;
- анализ качественного состояния дебиторской и кредиторской задолженности;
- оценка динамики сомнительной задолженности.

Сопоставляются результаты анализа задолженностей. Доступность и простота применения – важные характеристики предлагаемой методики. Недостаток методики в том, что она плохо прописана, некоторые этапы раскрыты не полностью. Автор предлагает рекомендации, но они носят общий характер. Данная методика основывается на анализе данных отчетности, т.е. тенденции прошлых лет.

Следующая методика О.В. Ефимовой [4], в которой рассматривается коэффициентный анализ, включающий в себя:

- долю дебиторской и кредиторской задолженности в оборотных активах;
- анализ структуры;
- анализ качественного состояния дебиторской и кредиторской задолженности;
- оценку динамики сомнительной задолженности.

По завершению анализа, необходимо сопоставить полученные результаты. К достоинствам методики можно отнести простоту применения, наглядность. Методика основана на анализе данных отчетности прошлых периодов.

Особенностью данных методик является применение коэффициентного анализа.

Для анализа задолженностей организации применяют методические приемы, то есть, изучение динамики задолженности организацийих кредиторам, их количественная и качественная оценка, выявление причин роста или снижения задолженности, анализ структуры долговых обязательств и факторов ее изменения. Дебиторская задолженность является частью имущества организации, а долги кредиторам служат одним из источников

его формирования [7, с. 110].

Целью анализа является определение размеров дебиторской и кредиторской задолженности, их состав, структура и динамика, а также установить влияние изменений в расчетных операциях на финансовое состояние организации [9, с. 558].

К задачам анализа расчетов с покупателями можно отнести [2, с. 369]:

– определить изменение величины долговых обязательств, по сравнению с другим анализируемым периодом;

– оценить оптимальное соотношение задолженностей, при отсутствии наилучшего исхода, приложить усилия для его достижения;

– определить и оценить риск задолженностей, влияние на финансовое состояние организации, установить допустимые пределы этого риска, меры по его снижению;

– прогнозировать состояние задолженности покупателей в текущем отчетном году, повысить финансовые показатели и улучшить деятельность организации.

Задачи анализа расчетов с поставщиками заключаются в следующем [3, с. 147]:

– определить изменение размеров задолженности перед поставщиками в сравнении с конкретным анализируемым периодом;

– оценить оптимальное соотношение двух видов задолженности, если оптимальное соотношение отсутствует, необходимо принять меры для его достижения;

– определить и оценить риск образования задолженности перед поставщиками, влияние рисков на текущее финансовое положение организации и установить допустимые границы, а также принять меры по снижению данных рисков;

– определить возможные сроки для отсрочки оплаты предоставленных счетов.

Для проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности необходимо придерживаться подробного плана, основные элементы которого представлены на рисунке 1*[10, с. 459]:*

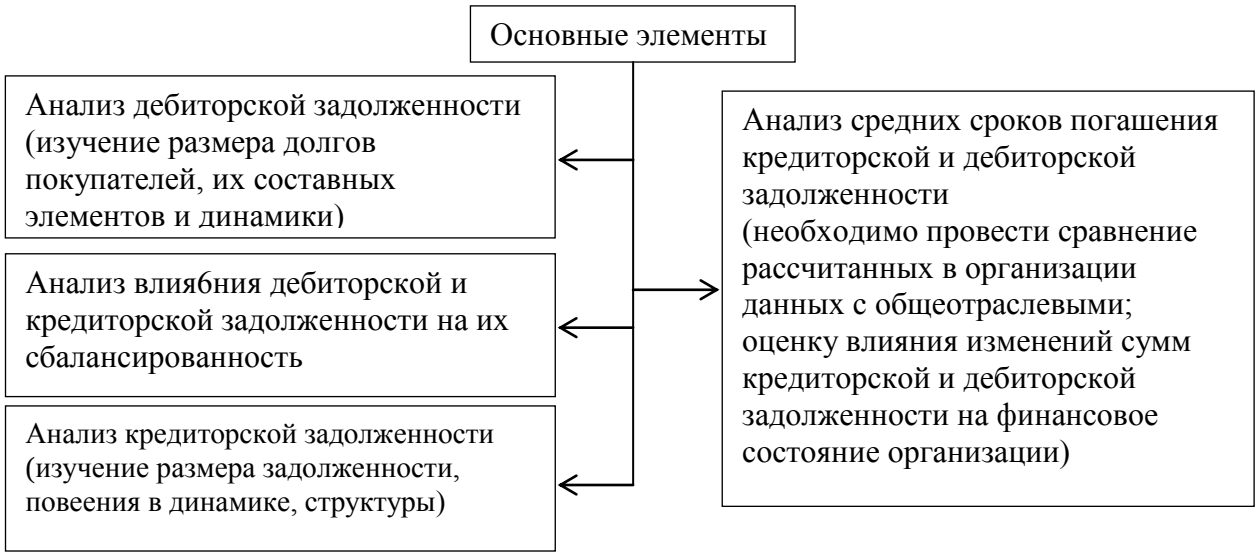


Рисунок 1 – Основные элементы плана, для проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности

С целью анализа дебиторской и кредиторской задолженности рассчитывается ряд абсолютных и относительных показателей [6, с. 222]:

– абсолютный показатель просроченной задолженности дебиторов/кредиторов;

– коэффициент оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей, в оборотах;

– период погашения долгов, в днях.

По причинам образования дебиторскую задолженность различают[11, с. 310]:

– срочная задолженность возникает вследствие применяемых форм расчетов, перед бюджетом, по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению;

– просроченная задолженность состоит: не оплаченные в срок покупателями счета по отгруженным товарам и сданным работам; проданные в кредит товары, не оплаченные в срок; векселя, по которым денежные средства не поступили в срок, и др.

К управлению дебиторской задолженностью относят аналитические процедуры, которые входят в систему внутреннего финансового анализа организации и управленческого контроля. Для этого необходим анализ показателей оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность [1, с. 97].

Чтобы оценить оборачиваемость дебиторской задолженности, необходимо использовать следующие показатели [12, с. 214]:

– оборачиваемость дебиторской задолженности (в оборотах)

$$О_{дз} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Средняя дебиторская задолженность}}; \quad (1)$$

Данный показатель указывает наувеличение или уменьшение коммерческого кредита, предоставляемого организации.

– период погашения дебиторской задолженности (в днях)

$$Д_{пдз} = \frac{360}{\text{Оборачиваемость дебиторской задолженности}}; \quad (2)$$

Если период просрочки задолженности увеличивается, то риск ее непогашения становится выше.

– доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов

$$У_{дз} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Текущие активы}} \text{ X } 100, \quad (3)$$

Чем выше данный показатель, тем менее мобильна структура имущества организации.

– доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности

$$У_{сдз} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} \text{ X } 100; \quad (4)$$

Данный показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности.

Анализ дебиторской задолженности необходимо дополнить анализом кредиторской задолженности.

В процессе анализа кредиторской задолженности рассчитывают и оценивают в динамике показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, которые характеризуют число оборотов этой задолженности в течение анализируемого периода [14, с. 256]:

– коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (в оборотах)

$$К_{окз} = \frac{\text{Выручка от продажи продукции}}{\text{Средняя величина кредиторской задолженности (год,квартал)}}; \quad (5)$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого хозяйствующему субъекту.

– период погашения кредиторской задолженности (в днях)

$$Д_{пкз} = \frac{360}{\text{Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности}}; \quad (6)$$

Чем продолжительнее период погашения задолженности, тем выше риск ее непогашения.

В завершении сравнения прогнозируют перспективы организации, его финансовое состояние, платежеспособность, а также необходимо дать рекомендации [8, с. 362]:

– следить за соотношением задолженностей, чтобы не создавать угрозу финансовой устойчивости организации;

– осуществлять контроль над состоянием расчетов по просроченным задолженностям;

– расширить систему авансовых платежей;

– своевременно выявлять недопустимые виды задолженностей;

– оптимизировать сумму задолженности поставщикам за товары отгруженные, не оплаченные в срок;

– отслеживать задолженность перед поставщиками и покупателями по претензиям и по расчетам возмещения материального ущерба.

Таким образом, своевременное выявление непогашенных в срок задолженностей целесообразно отражать в бухгалтерском учете и проводить глубокий анализ их динамики, структуры с целью разработки оптимальных рекомендаций по совершенствованию их учета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютина М.С. Анализ финансово – экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютина, А.В. Грачева. – М.: ДИС, 2015. – 97 с.

2. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 369 с.

3. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 147 с.

4. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. – М.: Издательство «Омега-Л», 2015. – 351 с.

5. Жилкина А.Н. Финансовый анализ: учеб. пособие /А.Н. Жилкина. – М.: ГУУ, 2016. – 339 с.

6. Зонова А.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 222 с.

7. Кобелева С.В., Конова О.Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление // Территория науки. - 2015. - № 2. – С.109-115.

8. Ковалев В. В. Финансы организаций (предприятий): учебник / В.В. Ковалёв. – М: Проспект, 2015. – 362 с.

9. Медведев А.В. Бухгалтерский учет, анализ, аудит: учеб. пособие / П.Г. Пономаренко А.В. Медведев, А.Н. Трофимова; под общ. ред. П.Г. Пономаренко. – Мн.: Вышэйшаяшк, 2015. – 558 с.

10. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 459 с.

11. Сигидов Ю.И. Бухгалтерский учет и анализ: Уч. пос./ Ю.И. Сигидов и др.; под ред. Ю.И. Сигидова, М.С. Рыбянцевой. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 310 с.

12. Чараева М.В. Корпоративные финансы: учеб. пособие / М.В. Чараева. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 214 с.

13. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2016. – 367 с.

14. Шеремет А.Д. Бухгалтерский учёт и анализ: учебник / А.Д. Шеремет и др.; под ред. А.Д. Шеремета. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 256 с.

УДК 631.16: 637.3

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА ТВЁРДЫХ СЫРОВ И ИЗМЕНЕНИЯ РЕЦЕПТУРЫ ПЛАВЛЕНЫХ СЫРОВ(НА ПРИМЕРЕ ООО «ТОГУЧИНСКОЕ МОЛОКО» ТОГУЧИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

А. И. Ефименко, студентка
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель кафедры
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной работе предложен бизнес-план для молокоперерабатывающей организации с целью расширения производства и получения дополнительной прибыли. Показано, что результаты предложенного проекта имеют практическую значимость для дальнейшего развития организации и определения перспектив.

Ключевые слова: бизнес-план, ООО «Тогучинское молоко», Зелёный луг, сырная продукция, твёрдые сыры, плавленые сыры, финансовый результат, чистая прибыль, уровень рентабельности, эффективность проекта.

На сегодняшний день среди предпринимателей нашей страны большую популярность завоевало производство сыра как бизнес. Мини-цех для изготовления данного продукта не требует вложений в десятки миллионов рублей. Сам же сыр присутствует в рационе практически всех семей, что подтверждает немалый спрос на него. Именно поэтому открытие собственного дела по производству этого молочного продукта является делом весьма перспективным и прибыльным.

Сыр – это высококалорийный белковый продукт с большой питательной ценностью, которая обусловлена содержанием в нем всех необходимых для организма человека веществ в легкоусвояемой форме [4].

Проект разрабатывается для ООО «Тогучинское молоко» Тогучинского района Новосибирской области. Целью деятельности организации является насыщение рынка продовольственными товарами, получение прибыли, реализация экономических интересов учредителей. Основным видом деятельности организации является «Производство молочной продукции» [1].

Выручка от реализации продукции – это один из показателей характеристики деятельности предприятия. Выручка в своем общем значении представляет собой количество денежных средств или других ценностей, которые компания может получить за определенное время своей деятельности, ведя реализацию товаров и услуг [3]. Наглядно представим динамику выручки от реализации продукции организации на рисунке 1.

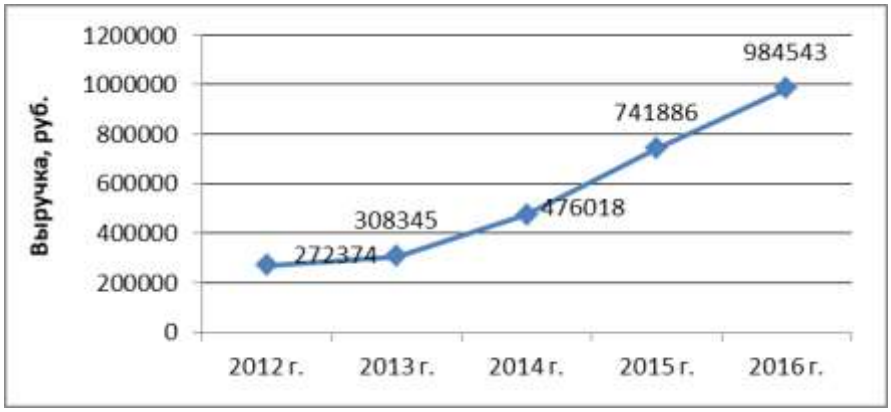


Рисунок 1 – Динамика выручки от реализации продукции организации

С 2012 г. по 2016 г. выручка от реализации продукции увеличилась в 3,6 раз, что составила 984 543 тыс. руб. Это свидетельствует об увеличении объемов продаж, предприятие все больший доход получает от основной деятельности.

Капитал организации – это значительная часть финансовых ресурсов организации, направляемая в текущую, финансовую и инвестиционную деятельность в целях получения прибыли. Продажи – это сфера деятельности фирм, предпринимателей по доведению товара или услуг до конечного потребителя [5]. Наглядно представим динамику рентабельности капитала и рентабельности продаж на рисунке 2.

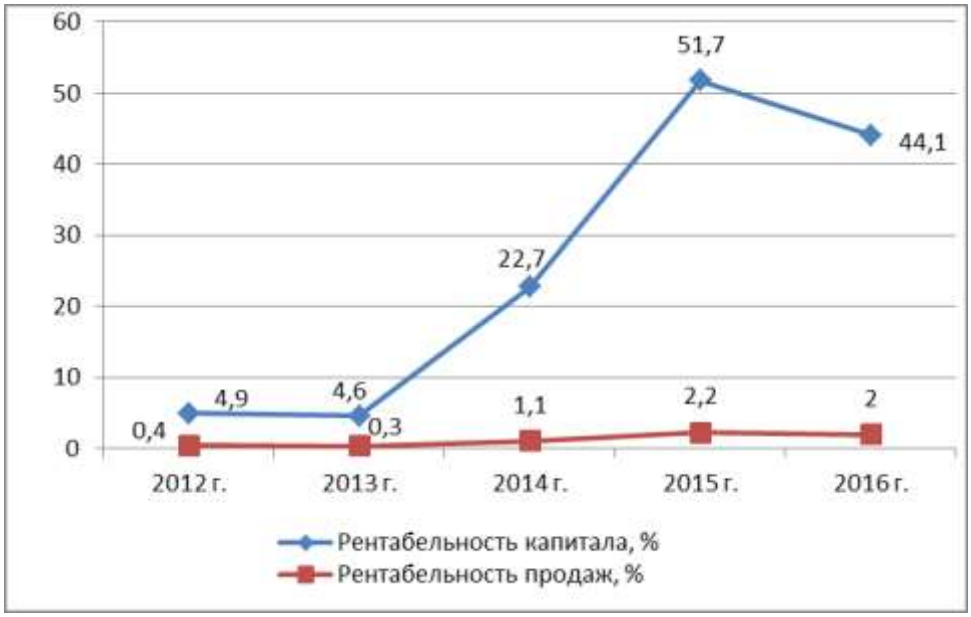


Рисунок 2 – Динамика рентабельности капитала и рентабельности продаж

С 2012 г. по 2016 г. произошло увеличение рентабельности продаж в 5 раз или на 1,6%. Данный показатель зависит от объема продаваемой продукции. С увеличением продаж продукции идет повышение рентабельности продаж, рентабельности активов и рентабельность собственного капитала организации. Следовательно, увеличивается инвестиционная привлекательность организации. Так как продолжительность 1 оборота капитала с 2012 г. по 2016 г. уменьшилась, то в 2016 г. необходимо вовлекать дополнительные средства в размере 1200 тыс. руб.

Для улучшения финансовых результатов организации и получения дополнительной прибыли предлагается внедрить проект по производству твёрдых сортов сыра на базе организации ООО «Тогучинское молоко» и изменение рецептуры плавленых сыров.

Планируется производить сыры «Российский» по ГОСТу 11041-64 и «Голландский» по ГОСТу 7616-55 из коровьего молока. ООО «Тогучинское молоко» занимается производством плавленых сыров со вкусами: бекон, грибы и сливочный. По данным акта возврата идёт большой возврат сыров, то есть низкий спрос среди потребителей, поэтому необходима замена на новые вкусы, изменение рецептуры сыров, на такие как: с кусочками красной рыбы, с оливками, с зеленью и чесноком.

Плавленый сыр – особый вид молочных продуктов, производимый из сычужных сыров и других молокопродуктов с помощью солей плавления.

Наглядно представим сущность проекта на рисунке 3.

Рисунок 3 – Сущность проекта

Финансирование проекта по производству сыров «Российский», «Голландский» будет осуществляться за счет собственных средств. Изменение рецептуры плавленых сыров не потребует материальных затрат.

Сыры «Российский» и «Голландский» являются твёрдыми с низкой температурой второго нагревания. Процесс их изготовления схож и производится на одном оборудовании. Для реализации проекта планируется приобрести оборудование для производства твёрдых сыров в размере 489 746,00 тыс. руб., итого затрат на амортизацию в год приходится 57 008,56 тыс. руб. Так же необходимо приобрести дополнительное оборудования в размере 94 078,00 тыс. руб. Помещение для производства плавленых сыров уже имеется и оснащено всем необходимым оборудованием.

Для производства твёрдых сыров не требуется покупать или не арендовать помещение, так как оно уже имеется у ООО «Тогучинское молоко». Необходимо помещение площадью 78,93 $м^2$. Производство будет состоять из 4-х помещений: основное помещение 45,99 $м^2$, помещение для обсушки сыра 10,3 $м^2$, помещение для хранения сыра 10,3 $м^2$, служебное помещение 6 $м^2$.

Для производства сыров «Российский» и «Голландский» необходимо 400 л сырого молока в неделю, из которого получится 200 кг сыра. То есть 100 головок по 2 кг в неделю. Производство каждого вида сыра будет осуществляться раз в неделю, то есть 2 производственных цикла в неделю, 8 циклов в месяц и 96 циклов в год. Необходимо закупить сырьё на сумму 450 140,00 тыс. руб. Затрат на сырьё для плавленых сыров не будет, так как идёт замена рецептуры. Затраты на электроэнергию в год составляют 86 073,82 тыс. руб.

Для организации работы необходим определенный штат сотрудников в количестве 5 человек. Затраты на оплату труда составят 1 004 160,00 млн руб. Сумма страховых платежей составит 301 248,00 тыс. руб.

Для фасовки готовой продукции планируется использовать упаковку, пакеты для хранения сыра. Фасовка сыров будет осуществляться по 1кг., в год необходимо 8000 шт. пакетов, что составит 64 000,00 тыс. руб. Еще нужно учитывать тару, то есть для сыра – ящики, на перевозку 200 кг. сыра в неделю необходимо 5 ящиков, что составит 1 295,00 руб.

Организация выпускает продукцию под своим логотипом, поэтому разрабатывать новый, не имеет смысла. Логотип представлен на рисунке 4.

Рисунок 4 – Логотип

Упаковка для «Российского» и «Голландского» сыров представлена на рисунке 5.

Рисунок 5 – Упаковка для твёрдых сыров

Новая упаковка для плавленых сыров представлена на рисунке 6.

Рисунок 6 – Упаковка для плавленых сыров

Наглядно представим ассортимент выпускаемой продукции на рисунке 7.

Рисунок 7 – Ассортимент выпускаемой продукции

В итоге, затраты на упаковку, тару составят 129 295,00 тыс. руб.

Готовая продукция из ООО «Тогучинское молоко» будет поставляться в г. Тогучин и в г. Новосибирск. Магазины-партнеры в г. Тогучин: «Мария-ра», «Магнит». Магазины-партнёры в г. Новосибирск: «Лента», «Ашан», «Мария-ра», «Магнит». Привоз товаров будет осуществляться на имеющейся в хозяйстве машине. Затраты в год на ГСМ составят 25 093,22 тыс. руб. Выручка от реализации продукции составит 4 512 000,00 тыс. руб.

Наглядно представим каналы реализации твёрдых сыров на рисунке 8.

Рисунок 8 – Каналы реализации твердых сыров

Так же необходимо учесть дополнительные затраты, такие как: затраты на спецодежду, расходы на получение санитарной книжки, включая затраты на прохождения медицинского освидетельствования, дополнительные затраты на лицензию. Итоговая сумма дополнительных затрат составит 53 333,00 тыс. руб. в год. Затраты на рекламу составят 330 000,00 руб. за год.

Итак, затраты для производства сыра составят 2 250 238,65 млн руб., таким образом, при планируемом объеме производства в 9600 кг/год, получим себестоимость 1 кг продукции в 234,40 руб. Цена за 1 кг сыра: 470,00 руб. Исследуя цены на рынке, было установлено, что ценовая политика анализируемой организации является средней, таким образом, данный продукт конкурентоспособен, поэтому выбранная ценовая политика является оптимальной для ООО «Тогучинское молоко».

Таким образом, все показатели сведены в общую таблицу.

Таблица 1 – Расчет затрат и срока окупаемости по изготовлению сыров

I. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ	
1	2
1.Оборудование	489 746,00
2.Амортизация	57 008,56
3.Дополнительные затраты	94 078,00
4.Сырьё	450 140,00
5.Потребность в энергоресурсах	86 073,82
6.Потребность в воде	322,27

7.Потребности в тепле и природном газе	74 580,00
8.Заработная плата	1 004 160,00
9.Страховые платежи	301 248,00
10.Упаковка, тара	129 295,00
11.Иные затраты	53 333,00
12.Расходы на рекламу	330000,00
Итого затрат, за год, руб.	2 955 404,65
13.Реализация сыров	
г. Тогучин:	
– объем поставок, кг	480
– цена, руб.	470,00
– выручка, руб.	225 600,00
г. Новосибирск	
– объем поставок, кг	4320
– цена, руб.	470,00
– выручка, руб.	2 030 400,00
Объем продаж, всего, кг.	9600
Выручка от продаж, всего, руб.	4 512 000,00
II. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	1 556 595,35
Налог на прибыль, %	20
Чистая прибыль, руб.	1 245 276,28
Уровень рентабельности (Прибыль :Затраты), %	42,14
Срок окупаемости (Затраты :Прибыль х 12 мес.), мес.	28

В ходе внедрения бизнес-плана будут получены следующие результаты:

– составив прогноз формирования выручки по каналам реализации с учетом небольших колебаний в цене, была сформирована масса выручки в размере более 4млн руб.;

– данный проект является весьма перспективным, так как чистая прибыль предположительно составит более 1 млн руб.;

– уровень рентабельности составит 42,14%;

– срок окупаемости всего проекта – 28 месяцев.

Бизнес-план, в котором рассчитывается производство твёрдого сыра и изменение рецептуры плавленого сыра, должен учесть не только расходы на приобретение оборудования, зарплату рабочих, закупку сырья и т.д., но и возможные риски:

– возможность появления новых конкурентов;
– снижение потребительского спроса из-за кризиса;
– высокий уровень инфляции;
– неудовлетворенность клиентов.

Итак, в результате написания бизнес-плана можно сделать вывод, что разработанный продукт при его грамотной реализации является прибыльным проектом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зеленый луг -Тогучинское молоко [Электронный ресурс]. URL: http://zelenlug.ru/

2. 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) / А.В. Катасонова, С.Ю. Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016. – 7 с.

3. Колчина Н.В. Финансы предприятий: Учебник для вузов/Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 67 с.

4. Производство сыра как бизнес. Мини-цех: технология и оборудование [Электронный ресурс]. URL: http://fb.ru/article/274856/proizvodstvo-syira-kak-biznes-mini-tseh-tehnologiya-i-oborudovanie

5. Романовский М. В. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник / М.В. Романовский. – М.: Юрайт-Издат, 2015. – 103 с.

УДК 631.16: 637.3

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ «БАНКА ПРОДУКТОВ» НА ОСНОВЕ ВОЗВРАТА ПРОДУКЦИИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕООО «ТОГУЧИНСКОЕ МОЛОКО» ТОГУЧИНСКОГО РАЙОНАНОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

А. И. Ефименко, студент
С.Ю. Смолега, старший преподаватель кафедры
Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация: Молочная продукция является одной из самой востребованной у покупателей. Но не все продукты, которые поступают на полки в магазины, продаются. Продукция, которая на грани истечения срока годности, идет на возврат и утилизируется. Именно поэтому предлагается организовать банк продуктов, который будет являться актуальной и достаточно прибыльной бизнес-идеей. Таким образом, малоимущие люди смогут дешево получать невостребованную в магазинах молочную продукцию.

Ключевые слова: ООО «Тогучинское молоко», Зелёный луг, молочные продукты, банк продуктов, валовая прибыль, оценка вероятности банкротства, эффективность проекта.

Банк продуктов представляет собой организацию по продаже продуктов на грани истечения срока годности. Для ООО «Тогучинское молоко» это хороший способ получить прибыль с продуктов, которые могли быть утилизированы.

Актуальность в том, что нереализованная готовая продукция, на грани истечения срока годности, но потенциально сохраняющая свои качества, будет возвращаться в «банк продуктов» для последующей продажи покупателям со скидкой. Что сможет принести организации дополнительную прибыль и удовлетворит потребности определенных слоев населения [4].

Продукция ООО «Тогучинское молоко» пользуется большим спросом и признано покупателями Новосибирской области, Барнаула, Тогучинского района. Надежность, партнерство, стабильность поставок, расширение ассортимента, хорошее качество продукции, современная упаковка и дизайн обеспечивают конкурентоспособность продукции на рынке [2].

Организация находится в районном центре г. Тогучин, ул. Строительная, 5. Район расположен в восточной части Новосибирской области. ООО «Тогучинское молоко» было образовано в 2007 году. Организация работает под маркой «Зелёный луг». Основным видом экономической деятельности является: производство молочной продукции [3].

Целью деятельности ООО «Тогучинское молоко» является насыщение рынка продовольственными товарами, получение прибыли, реализация экономических интересов учредителей.

Главной отличительной особенностью молочных продуктов является их натуральность и короткие сроки хранения. Бренд «Зеленый луг» занял соответствующую нишу на рынке молочной продукции Новосибирска и Новосибирской области – нишу натурального молочного продукта, отвечающего потребностям населения, которому необходимо здоровое питание, достаточно энергоемкое и по доступной цене [2].

Для анализа экономических показателей и показателей банкротства организации рассматриваемый период будет составлять 5 лет.

Одним из главных экономических показателей организации является валовая прибыль. За рассматриваемый период чистая прибыль претерпевает резкие колебания от достаточно хороших показателей до минимальных значений [1].

Рисунок 1 – Валовая прибыль, тыс. руб.

Проанализировав динамику изменения экономического показателя следует сделать вывод, что в 2016 г. валовая прибыль в сравнении с 2015 г. уменьшилась почти на 95 тыс. руб. Причиной такого спада является увеличение себестоимости продукции, то есть затрат на ее производство.

Также оценим вероятность банкротства организации по четырехфакторной Z-модели Таффлера и Тишоу.

Рисунок 2 – Четырехфакторная Z-модель Таффлера и Тишоу.

Подводя итог проведенного исследования за 5 лет можно сказать, что угроза банкротства ООО «Тогучинское молоко» оценивается как низкая.

Предлагается внедрить проект на базе ООО «Тогучинское молоко» по созданию банка продуктов. Для реализации бизнес-плана потребуются финансовые вложения в размере – 3,5 млн руб. По состоянию на 01.01.2017 г. ООО «Тогучинское молоко» имела в распоряжении собственные средства – 23 млн руб., помимо этого, получило инвестиции – 35 млн руб.

Наглядно представим сущность проекта на рисунке.

Рисунок 3 – Сущность проекта

При организации банка продуктов требуется арендовать помещение – затраты в год составят 450000,00 тыс. руб. Для продажи молочной продукции планируется использовать помещение площадью 137 м^2. Объект представляет собой одноэтажное модульное здание.

Для хранения продукции организации необходимо приобрести холодильное оборудование общей стоимостью 316500,00 руб. Затраты на амортизацию составят 51785,5 руб. Дополнительные затраты 41236,00 руб.

Общие коммунальные расходы составят 1156261,64 руб.

На работу потребуется принять таких специалистов как: управляющий, водитель-грузчик, продавец, уборщица. Таким образом, годовой фонд заработной платы будет равен 1236000,00 руб. Размер страховых отчислений – 424440,00 руб.

Дополнительные затраты на ГСМ – 46249,52 руб., на подготовку необходимых документов – 100000,00 руб., на рекламу – 155400,00 руб.

Таким образом, совокупные затраты в год составили 3556847,16 руб.

Возврат продукции будет происходить из главных магазинов-партнеров: «Лента», «Гигант», «Быстроном», «О'кей», «Холидей-классик», «Магнит универсам». Общий объем возврата продукции составит 52608 шт. в год. Большую часть возврата предоставляет гипермаркет Лента, удельный вес составляет почти 29%.

Рисунок 4 – Схема возврата продукции от магазинов-партнеров

Также был произведен расчет суммы упущенной выручки в год – 4988610,00 тыс. руб.

Вид продукции	Объем возврата, шт.	Себестоимость, руб.	Сумма упущенной выручки в год, тыс. руб.
Молоко	8676	54,99	477,13
Бифидокефир	2520	60,13	151,53
Варенец, ряженка, снежок	3216	48,78	156,89
Йогурт	8316	43,18	359,15
Кефир	1944	61,45	119,48
Масло	2412	221,98	535,41
Сметана	8520	109,63	934,02
Сыр	5388	125,46	675,96
Творог	9192	153,42	1410,25
Творожная масса	2424	69,64	168,81
Итого	52608	948,66	4988,61

Рисунок 5 – Расчет суммы упущенной выручки в год

А также проектный расчет отчета о финансовых результатах: в 2016 году чистая прибыль составила 12174,00 тыс. руб., а в проекте 17163,00 тыс. руб.

Наименование показателя	2016	Проект
Выручка	984543	989532
Себестоимость продаж	962030	962030
Валовая прибыль (убыток)	22513	27502
Коммерческие расходы	3168	3168
Прибыль (убыток) от продаж	19345	24334
Проценты к получению	180	180
Проценты к уплате	3390	3390
Прочие доходы	48	48
Прочие расходы	965	965
Прибыль до налогообложения	15128	20207
Текущий налог на прибыль	3044	3044
Чистая прибыль (убыток)	12174	17163

Рисунок 6 – Проектный расчет отчета о финансовых результатах

Проанализировав данный рисунок, можно сделать вывод, что если организация организует данный бизнес проект, то сможет получить дополнительную выручку от продаж почти 5 млн руб.

Таким образом, все показатели сведены в общую таблицу.

I. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	
1	2
1. Стоимость оборудования, амортизационные отчисления:	368285,5
– стоимость оборудования, руб.	316500
– совокупные отчисления по норме амортизации, руб.	51785,5
2. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала:	2763061,64
– электропотребление, руб.	852703,15
– водопотребление, руб.	367,59
– фонд заработной платы с учетом страховых платежей, руб.	1606800
– теплоэнергия, руб.	303190,9
3. Дополнительные затраты:	61249,52
– затраты на подготовку документов, руб.	15000
– топливо, руб.	46249,52

ИТОГО затрат на производство за год, руб.:	3192596,66
4. Расходы на рекламу:	155400
– реклама на общественном транспорте, руб.	110400
– реклама на билетах, руб.	45000
ИТОГО затрат за год, руб.:	3347996,66
Объем продаж, всего, шт.	52608
Выручка от продаж, всего, руб.	4988612,04
. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	1640615,38
Налог на прибыль (Прибыль * 20%)	328123,08
Чистая прибыль (Прибыль – налог на прибыль)	1312492,3
Уровень рентабельности (Прибыль : Затраты), %	49,0
Срок окупаемости (Затраты : Прибыль х 12 мес.), 106мес.	30,6

Всего постоянных расходов – 1739105,5 руб., а переменных –1202511,16 руб.

В ходе внедрения бизнес-плана будут получены следующие результаты:

– составив прогноз формирования выручки по каналам реализации с учетом небольших колебаний в цене, была сформирована масса выручки в размере почти 5 млн руб.;

– данный проект является весьма перспективным, так как прибыль предположительно составит почти 1,6 млн руб.;

- уровень рентабельности составит 49,0%;
- срок окупаемости оборудования год;
- срок окупаемости всего проекта – 30,6 мес.

Таким образом, можно сделать вывод, что внедрение данного бизнес-плана даст положительный эффект и сделает предприятие более рентабельным и конкурентоспособным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вагазова Г.Р. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2015. – №11. – С. 13-15. – URL https://moluch.ru/archive/91/19701/ (дата обращения: 10.01.2018).

2. Зелёный луг [Электронный ресурс] URL:http://zelenlug.ru/ (дата обращения: 8.01.2018)

3. Инвестиционный паспорт Тогучинского района Новосибирской области 2016 [Электронный ресурс] URL: http://toguchin.nso.ru/page/1250(дата обращения: 10.01.18)

4. Мамаев А.В. Молочное дело: Учебник для ВУЗов / А.В. Мамаев, Л.Д. Самусенко. – Изд-во: Лань, 2013. – 384 с.

УДК 631.16:633/635(571.14)

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ОАО «СЕВЕРО-КУЛУНДИНСКОЕ» БАГАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

М.С. Зырянова, студентка
Е.Ю. Давыдова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В современных условиях осуществления хозяйственной деятельности важную роль играет своевременный и полный учет затрат и выхода продукции растениеводства. Представленная статья посвящена выявлению основных особенностей учета затрат отрасли растениеводство.

Ключевые слова: Затраты, особенность затрат, технологический процесс, производственный процесс, объекты учета затрат, работы под урожай будущего года, классификация статей затрат.

Весьма специфична и разнообразна отрасль растениеводство. Данное направление обеспечивает население зерновыми и зернобобовыми культурами, овощами, фруктами и т.д. Также данная отрасль служит базой для развития животноводства, а именно обеспечивает её кормами и необходимыми добавками. Одной из важных особенностей является то, что данная отрасль имеет сезонный характер производства.

Бухгалтерский финансовый и управленческий учет занимают одно из главных мест в системе управления организацией, так как отражает основные моменты в технологическом процессе производства различных видов продукции, характеризует финансовое состояние организации и служит отравной точкой для принятия управленческих решений.

Стоит отметить, что важную роль в производственной деятельности любой организации, не только сельскохозяйственного направления, играет своевременный и полный учет затрат и выхода продукции растениеводства. Четко спланированный и организованный учет затрат в растениеводстве имеет первостепенное значение, особенно в современных условиях перехода на международные стандарты финансовой отчетности.

Именно поэтому правительство РФ уделяет особое внимание развитию сельского хозяйства в современных условиях.

Бухгалтерский учет затрат в отрасли растениеводство обязан проконтролировать решение следующих задач:

1. Безошибочно и в положенный срок, а также экономически обоснованно подразделять затраты пропорционально видам продукции, культур, основных производств;
2. Создать условия для получения всей необходимой информации по статьям затрат, в них входят оплата труда и отчисления, затраты на семенной и посадочный материал, средства защиты растений и различные виды удобрений (минеральные и органические), а также работы и услуги вспомогательных производств;
3. Безошибочно и своевременно принимать к учету поступающую от урожая продукцию отрасли растениеводства;
4. Соотносить суммарные затраты в течение года по видам культур, а также подводить итог необходимой информации для исчисления себестоимости как всего объема продукции, так и единицы продукции отрасли растениеводства;
5. Выполнять безошибочное разделение совокупности затрат по смежным годам технологического процесса с постоянным разграничением затрат, имеющих место в будущих периодах, в которых и будет получена конечная продукция, т.е. затраты по посеву многолетних трав, озимых культур и т.д.).
6. Снабжать информацией о совокупности затрат по различным подразделениям организации для своевременного контроля за осуществлением эффективного и оперативного принятия управленческих решений руководством организации по оптимизации затрат в данной отрасли;

В отрасли растениеводство огромную роль на осуществление технологического процесса играет сезонный характер. Затраты по производству продукции отрасли растениеводства возникают в течение календарного года, причём стоит отметить, что абсолютно не пропорционально и не равномерно, а возврат и возмещение средств на выход определенной продукции совершается в момент созревания и уборки урожая. Технологический процесс в растениеводстве имеет длительность в течении всего периода созревания, а также одновременно происходит сбор урожая прошлых лет, исходя из данной особенности в учете затрат требуется четкое распределение их по годам, а именно затрат под урожай текущего(отчетного) года и затраты под урожай будущих лет.

Аналитический учет затрат по производству продукции растениеводства ведется относительно видов производств, а также по каждому виду готовой продукции к возделыванию которых соотносятся затраты.

Возделывание продукции отрасли растениеводства не имеет однократный характер.

Таблица 1 – Определение сущности производственного и технологического процессов

Вид процесса	Описание (пример)
Производственный	Складывается из различных видов работ и услуг, осуществляемых в разные времена года (летний период, осенний, зимний и весенний)
Технологический	В данный процесс включают следующий комплекс работ, а именно подготовка почвы к посеву, посадка, обработка и удобрение земли, полив, прополка, уход за посевами, уборка урожая. За каждым из данных этапов стоит огромное количество конкретных работ. Например, подготовка почвы для высева включает в себя следующие работы пахота, боронование, прикатывание и культивация.

Из таблицы 1 следует, что затраты, производимые организацией в течение отчетного года необходимо подразделять по конкретным видам выполненных работ и оказанных услуг относительно видов сельскохозяйственных культур, т.е. по объектам учета затрат.

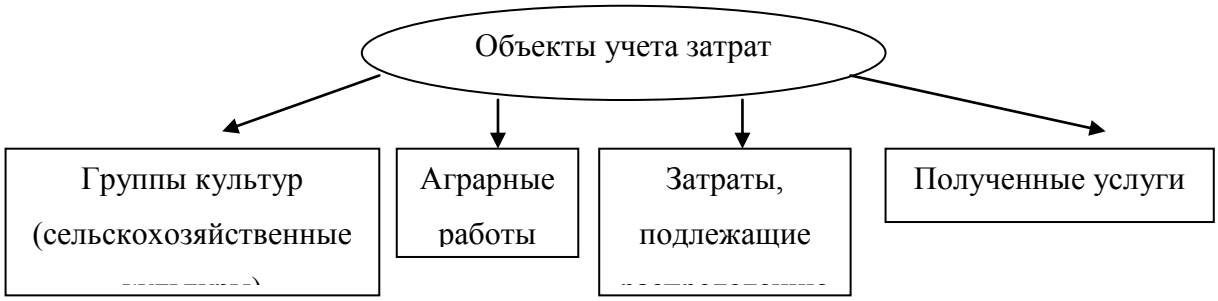


Рисунок 1– Классификация объектов учета затрат

Затраты, получаемые организацией в течение технологического и производственного процессов можно относить под урожай отчетного года на людую возделываемую культуру, данные затрат принимают к учету в составе учета затрат первой группы.

Относительно второй группы берутся на учет затраты по конкретным выполняемым сельскохозяйственным работам и услугам под урожай будущих лет. Стоит отметить, что данные затраты не могут быть отнесены и включены в себестоимость продукции текущего года.

К третей группе можно отнести совокупность тех затрат, которые принадлежат к сразу нескольким объектам учета и соответственно распределяются на них (текущий ремонт ОС, затраты по осушению болотных местностей и орошение земель). Что же касается последней четвертой группы, то в данную группу относят затраты по производству кормов и др.

При выполнении определенных работ в течении производственного процесса отрасли растениеводства совершаются основные затраты. Основные затраты представляют собой затраты на семенной и посадочный материал, удобрения 9органические и минеральные), химикаты, ГСМ, запасные части для основных средств, амортизация машин и техники сельскохозяйственного назначения, оплата труда работников отрасли растениеводства. Данные затраты необходимо учитывать относительно каждого вида сельскохозяйственной культуры.

Таким образом, с точки зрения бухгалтерского учета затраты отрасли растениеводства должны учитываться не общей суммой, а разграничиваться по статьям затрат относительно их номенклатуры, для дальнейшей точной калькуляции себестоимости продукции.

С помощью различных методов учета затрат может быть обеспечено подразделение затрат по производствам, культурам и по видам выполненных работ и услуг. Далее рассмотрю особенности производства зерновых культур, которые влияют на организацию учета затрат по производству продукции.

Одной из основных особенностей в отрасли растениеводство является осуществление работ и услуг под урожай будущего года. На рисунке 1 приведены примеры данной особенности.

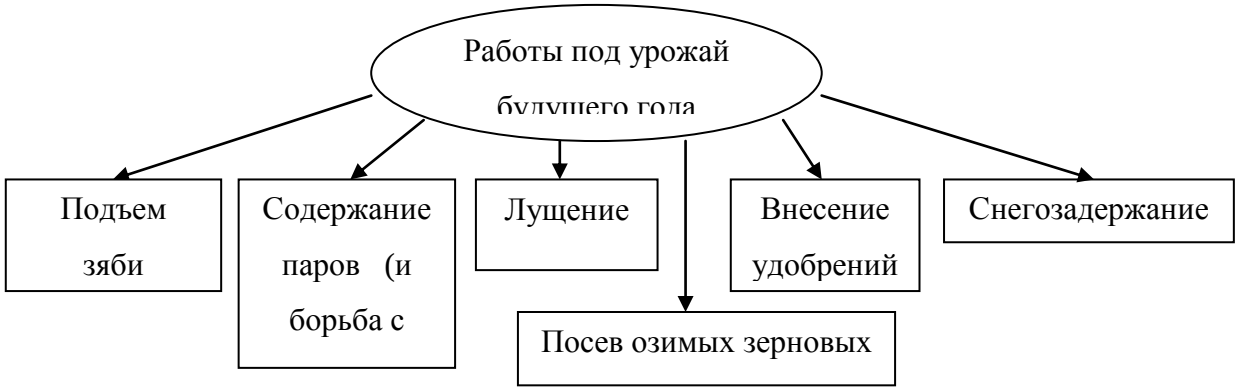


Рисунок2 – Пример работ под урожай будущего года

Данные работы принимаются к учету как затраты под урожай будущего года по озимым высевам и как затраты, которые нельзя в момент их осуществления отнести на определенные виды продукции, работ или услуг. Объектами учета данных затрат выступает посев озимых зерновых культур. Что же касается аналитики, то возникает учет незавершенного производства в данной отрасли, затраты относят конкретно на ту культуру, для которой были выполнены те или иные услуги и работы. Что же касается принципа их распределения, то распределяются пропорционально посевной площади зерновых культур в разрезе элементов затрат.

Второй особенностью учета затрат в отрасли растениеводства является то, что вместе с вышеперечисленными объектами особое внимание уделяется затратам по ремонту основных средств, нераспределённой амортизации по ним, затраты по орошению, осушению земель и силосованию, все из данных затрат подлежат распределению и используются в отрасли растениеводство.

Существует следующая номенклатура статей затрат для учета затрат отрасли растениеводства.

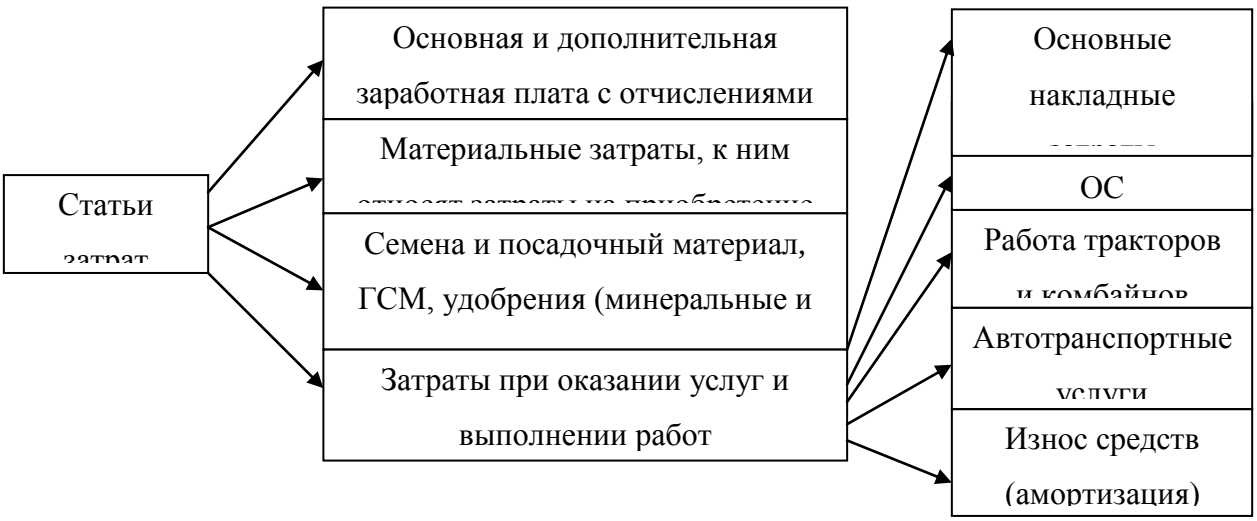


Рисунок3 – Классификация статей затрат

Характеристика номенклатуры статей затрат:

1. «Основная и дополнительная заработная плата с отчислениями на социальные нужды» включает в себя все денежные расходы на персонал организации, труд которых используется для производства различных групп культур, а также не только в денежном измерении, но и в натуральных выдачах в счет заработной платы (заработная плата комбайнеров, трактористов, рабочих бригад, а также премии работникам отрасли растениеводства, также отчисления на социальные нужды).
2. «Материальные затраты» включают в себя затраты на приобретение сырья и материалов для посева, а также покупка удобрений и средств защиты растений, стоимость ГМС для сельскохозяйственных машин, а также стоимость запчастей для техники.
3. По статье «Семена и посадочный материал» собирается стоимость посеянных семян в течение отчетного года с момента начала сева, также в данную статью включаются затраты по очистке, сушке, сортировке зерна и т.д.
4. «Горючее и смазочные материалы (ГСМ)» показывают стоимость потребленного сельскохозяйственной техникой на выполнение работ, связанных с зерновыми культурами горючего и смазочного материалов, а также ГСМ для незавершенного производства.
5. «Удобрения (минеральные и органические)», в данную статью затрат включается стоимость внесенного навоза, помета, а также компоста с различных ферм отрасли животноводства и, помимо этого, стоимость микроудобрения, а также бактериальных и других удобрений промышленных производств.
6. По статье «Автотранспорт» отражают стоимость работ и услуг грузовой техники, приобретенной у сторонних организаций, относительно собственного автотранспорта в течении текущего (отчетного) года затраты относят на зерновые культуры или незавершенное производство, исходя из утвержденные в организации оценок одного тонно-километра и количества отработанных тонно-километров.
7. «Износ средств (амортизация)». По данной статье отражают суммы амортизации по группам основных средств с определённого аналитического счета различными методами, такими как метод прямого перенесения начисленной суммы амортизации или путем распределения по зерновым культурам, а также видам незавершенного производства относительно выполненным работам и оказанным услугам.

Аналитика счетов по незавершенному производству показывает, что существуют различные виды, по которым модно либо сразу отнести затраты на зерновую продукцию, либо сделать это невозможно.

Совокупность затрат по высеву озимых культур под урожай будущего года учитываются и принимаются к сведению лишь осенью отчетного года. Исходя из этого затраты по высеву озимых культур списывают на затраты, связанные непосредственно с подготовкой почвы к посеву, а туже внесение удобрений и т.д.

Таким образом стоит рассмотреть учет затрат по незавершенному производству относительно работ, выполненных по зерновым культурам.

Особенностью учета затрат отрасли растениеводства в незавершенном производстве выступает то, что процесс по производству и возделыванию зерновых культур превышает один календарный год.

Подразделение затрат по выращиванию зерновых культур в отрасли растениеводства представлено на рисунке 4.

Рисунок 4 – Классификация затрат

Самыми важными в бухгалтерском учете являются затраты текущего года и будущих лет. Стоит отметить, что затраты под урожай будущих периодов учитываются и принимаются к сведению на отдельном аналитическом учете по различным видам работ, потому что невозможно определить какие культуры будут высеяны на этих площадях.

В чем же особенность списания затрат незавершенного производства?

Итак, особенность списания затрат незавершенного производства в сельскохозяйственных организациях состоит в следующем:

1. затраты по аналитическому счету «Озимые культуры» относятся к урожаю текущего года;

2. после определения фактических площадей высева зерновых культур весной будущего года затраты распределяют пропорционально площадям высева;

3. перед распределением следует уточнить затраты и объем незавершенного производства, а также количество площади погибших посевов и следует определить конкретные объекты учета зерновых культур, на которые в следствии отнесут затраты незавершенного производства;

4. стоит вести определенный расчет при распределении затрат, а именно исходя из объектов учета отражать сумму затрат, которые подлежат распределению в разрезе экономический статей затрат;

Следующим шагом является расчет затрат на 1 га всего, а также по статьям конкретных видов работ и услуг, соответственно исходя из площади зерновых культур в организации и производят распределение затрат. Примером служат затраты по снегозадержанию, а также удобрение земель (минеральные и органические удобрения).

Подводя итоги моей работы стоит обобщить особенности учета затрат отрасли растениеводства в сельскохозяйственных организациях, представленных на рисунке 5.

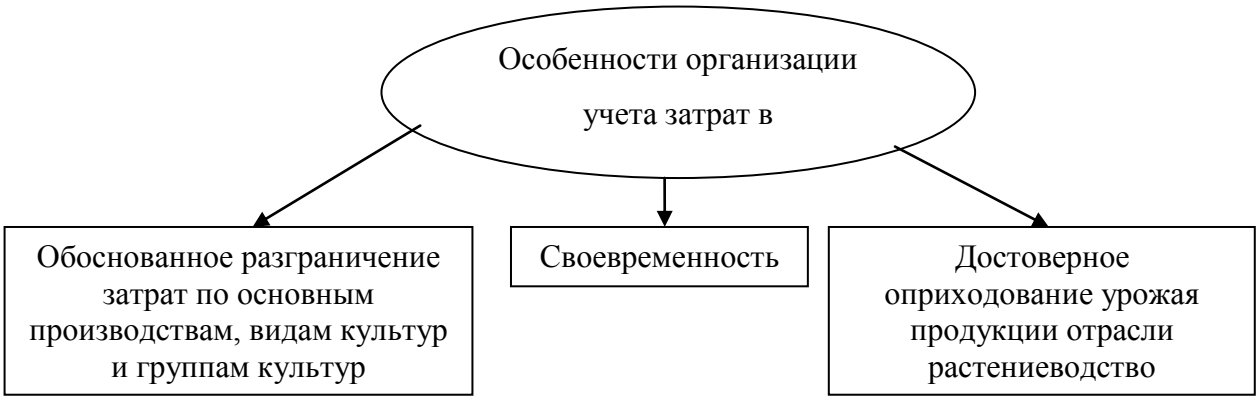


Рисунок 5 – Особенности организации учета затрат в отрасли растениеводство

Таким образом следует сделать вывод, что в современной системе управления рынком сбыта продукции огромную роль занимает безошибочный и своевременный учет затрат и калькудирование себестоимости продукции отрасли растениеводства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 N 792 "Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях"[Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_59524 (дата обращения: 09.04.18).

2. Бондина Н.Н. Учет затрат и калькулирование себестоимости: учеб. пособие / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, И.В. Павлова, О.В. Лаврина. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 254 с.

3. Бабаева Ю.А. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг): учеб. пособие / Под ред. Ю.А.Бабаева - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Вузов. учеб. - НИЦ ИНФРА-М, 2017 - 188 с.

4. Глущенко А.В. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в АПК: учеб. пособие / А.В. Глущенко, Н.Н. Нелюбова. - М.: Магистр, 2008. - 189 с.

5. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW _12508 (дата обращения: 09.04.18).

УДК 631.16:633/635(571.14)

СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР ОАО «СЕВЕРО-КУЛУНДИНСКОЕ» БАГАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

М.С. Зырянова, студентка
Е.Ю. Давыдова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В современных условиях осуществления хозяйственной деятельности важную роль играет своевременный и полный учет затрат и выхода продукции растениеводства. Представленная статья посвящена выявлению основных особенностей учета затрат отрасли растениеводство.

Ключевые слова: Основное производство, статьи затрат, синтетический учет затрат, объект калькуляции, калькуляционная единица, калькулирование себестоимости.

Для учета затрат в ОАО «Северо-Кулундинское» предназначен счет 20 «Основное производство», субсчет 20.01.1 «Растениеводство». По дебету счета 20 «Основное производство» отражаются прямые расходы, связанные на прямую с выпуском продукции, а также расходы вспомогательных производств, связанные с обслуживанием основного производства, а по кредиту счета 20 «Основное производство» принимаются суммы фактической себестоимости затрат средств труда.

В течение года записи по дебету и по кредиту производят нарастающими суммами, соответственно в текущем учете данные субсчета отражаются развернуто. Только в конце года определяют свернутое сальдо, которое отражает сумму незавершенного производства отрасли растениеводства.

Аналитический учет затрат по зерновым в ОАО «Северо-Кулундинское» ведется в оборотно-сальдовой ведомости учета затрат по всем видам основной продукции зерновых и зернобобовых культур.

В ОАО «Северо-Кулундинское» учет затрат зерновых культур ведется по следующим статьям:

1. Оплата труда с отчислениями на социальные нужды;
2. Материальные затраты:

– семена и посадочный материал;
– минеральные удобрения, бактериальные и другие препараты;
– органические удобрения;
– средства защиты растений;
– покупная энергия всех видов, топливо, кроме нефтепродуктов (уголь, газ, дрова);
– нефтепродукты всех видов, используемых на технологические цели;
– содержание основных средств (запасные части и расходные материалы, текущий ремонт);

3. Затраты на страхования;
4. Прочие затраты.

Общехозяйственные расходы распределяются пропорционально общей суммы затрат (без затрат на организацию и управление производством), за исключением стоимости семян и посадочного материала.

Выход зерновой продукции в ОАО «Северо-Кулундинское» отражается по кредиту счета 20.01.1 и дебету счета 43 «Готовая продукция».

Синтетический учет затрат производства в растениеводстве при автоматизированной форме бухгалтерского учета в ОАО «Северо-Кулундинское» осуществляют в Оборотно-сальдовой ведомости по счету 20.01.1 и Главной книге по счету 20 «Основное производство».

В декабре распределяют общепроизводственные и общехозяйственные расходы пропорционально видам производств (растениеводство, животноводство, промышленное производство):

Дебет 20.01.1 Кредит 25 на сумму 47 149 152,28 руб. – списаны общепроизводственные расходы;

Дебет 20.01.1 Кредит 26 на сумму 24 847 578,26 руб. – списаны общехозяйственные расходы.

В Главной книге подсчитаны итоговые обороты по дебету, обороты по кредиту, отражено развернутое сальдо. На конец 2017 г. имеется остаток незавершенного производства в сумме 11 302 351,67 руб.

Таким образом, в ОАО «Северо-Кулундинское» данные в Главную книгу переносятся непосредственно из регистров аналитического учета, журнал-ордер №10 не используется.

Объектами калькуляции по зерновым культурам в ОАО «Северо-Кулундинское» являются полноценное зерно, используемые зерновые отходы (в весе после доработки). Калькуляционная единица – 1 ц продукции. В ОАО «Северо-Кулундинское» используется метод прямого учета и распределения затрат, то есть в течение года учитываются затраты и распределяются по каждой культуре отдельно, также отдельно по соломе, в конце года определяется себестоимость 1 ц каждого вида продукции путем деления затрат по данному виду продукции на полученный объем полноценного зерна.

В ОАО «Северо-Кулундинское» масса мертвых отходов исключается из массы полученного зерна. По данным лабораторного анализа устанавливают процент содержания зерна в зерноотходах, пересчитывают в полноценное зерно.

Расчет на перевод зерна в полноценное в ОАО «Северо-Кулундинское» за 2017 г. представлен в таблице 1.

Таблица 1– Расчет на перевод зерна в полноценное в ОАО «Северо-Кулундинское» за 2017 г.

Наименование культур	Валовый сбор, ц	Валовой сбор без мертвых отходов, ц	Годные отходы, ц	Процент выхода, %	Зерноотходы в переводе на полноценное зерно, ц	Всего полноценного зерна, ц
Пшеница яровая	99586,0	95587,0	3142,0	50,0	1571,0	94016,0
Овес	13970,0	13693,0	1756,0	50,0	878,0	12815,0
Ячмень (озимый и яровой)	71405,0	68960,0	2628,0	50,0	1314,0	67646,0
Горох	3499,0	3432,0	1098,0	50,0	549,0	181200,0
Итого	188460,0	185512,0	8624,0	X	4312,0	X

Согласно данному расчету, годные отходы получают по всем видам культур относительно зерновых и зернобобовых. По данным лабораторного анализа, в зерноотходах содержится 50,0% зерна пшеницы, овса, ячменя и гороха.

Калькулирование себестоимости проводится в два этапа, непосредственно после окончания технологического процесса. Первым этапом является исчисление себестоимости всего объема произведенной продукции, а следующим этапом выступает расчет себестоимости калькуляционной единицы. Для калькулирования себестоимости готовой продукции необходимо руководствоваться утвержденными Приказом Минсельхоза России от 06.06.2003 № 792 «Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат и калькулированию себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях».

Общая сумма затрат на производство продукции зерновых культур в ОАО «Северо-Кулундинское» определяется по данным накопительной ведомости учета затрат (таблица 2).

Таблица 2 – Определение общей суммы затрат на производство продукции зерновых культур в ОАО «Северо-Кулундинское» в 2017 г.

Затраты	Пшеница яровая	Овес	Ячмень (озимый и яровой)	Горох
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	17566	1738	12427	391
Материальные затраты	33860	2383	22246	1279
семена и посадочный материал	5647	618	3842	380
минеральные удобрения, бактериальные и другие препараты	4168	-	1626	-
средства защиты растений	9548	34	5337	427
покупная энергия	268	38	194	10
нефтепродукты	8247	1238	5266	402
содержание основных средств	5982	455	5981	60
Прочие затраты	6216	1015	5810	300
Итого	91502	7519	63156	3249

В ОАО «Северо-Кулундинское» амортизационные отчисления по основным средствам растениеводства (за исключением основных средств машинно-тракторного парка) распределяют на объекты учета (зерновые культуры) методом прямого отнесения амортизации по основным средствам узкоспециализированного назначения на соответствующие зерновые культуры по принадлежности, а также путем их распределения между культурами и видами незавершенного производства пропорционально объему выполненных работ, посевной площади и др.

Расчет себестоимости 1 ц пшеницы, овса, ячменя и гороха в ОАО «Северо-Кулундинское» осуществляется следующим образом (таблица 3).

Таблица 3 – Расчет себестоимости 1 ц зерна

Наименование культуры	Всего полноценного зерна, ц	Общая сумма затрат, тыс. руб.	Себестоимость 1 ц, руб.
Пшеница яровая	94016,0	57155	1644,93
Овес	12815,0	4799	2670,35
Ячмень (озимый и яровой)	67646,0	40190	1683,16
Горох	181200,0	1925	94129,87
Итого		105472	-

Определенная таким образом себестоимость 1 ц зерновых отражается в бухгалтерской отчетности ОАО «Северо-Кулундинское», форма №9-АПК «Отчет о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства» по столбцу 19. Себестоимость 1 ц зерноотходов составляет 568,55 × 50,0% = 852,83 руб.

После того, как определена фактическая себестоимость 1 ц зерновых культур, осуществляется расчет калькуляционных разниц (таблица 4).

Таблица 4 – Расчет калькуляционных разниц по продукции зерновых культур в ОАО «Северо-Кулундинское» за 2017 г.

Продукция	Количество	Плановая стоимость, руб.		Фактическая стоимость, руб.		Калькуляционная разница, руб.	
		за 1 ц	всего	за 1 ц	всего	за 1 ц	всего
Пшеница яровая	95587	600,00	57352	597,94	57155	2,06 (сторно)	197 (сторно)
Овес	13693	500,00	6847	350,47	4799	149,53 (сторно)	2048 (сторно)
Ячмень (озимый и яровой)	68960	500,00	34480	582,80	40190	82,80	5710
Горох	3432	800,00	2746	560,90	1925	239,10 (сторно)	821 (сторно)
Всего по зерновым и зернобобовым	185512	-	101425	-	105472	-	8776 (сторно)

Следующим этапом калькуляционной работы в организации является списание калькуляционных разниц (таблица 5).

Таблица 5 – Списание калькуляционных разниц по продукции зерновых культур в ОАО «Северо-Кулундинское» за 2017 г.

Направления использования зерна	Сумма, руб.	Дебет	Кредит
На реализацию	3264(сторно)	90.2	20.01.1
На семена	1530(сторно)	10.8	20.01.1
На корма	3250(сторно)	20.01.2	20.01.1
В переработку	732(сторно)	20.01.3	20.01.1
Итого	8776(сторно)	-	-

Регистрами аналитического учета по счету «20.01.1» являются машинограммы: Оборотно-сальдовая ведомость, а также анализ счета.

Таким образом, способ калькулирования себестоимости продукции зерновых культур в ОАО «Северо-Кулундинское» содержит ряд ошибок. В организации определяется содержание зерна в зерноотходах и осуществляется перевод в полноценное зерно, однако при расчете себестоимости 1 ц зерновых эти данные в расчет не включаются. Себестоимость 1 ц соломы не определяется. Данные об общей сумме затрат в учете не совпадают с данными отчетности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 215 с.

2. Вешкин Ю.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян; изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 432 с.

3. Савицкая Г.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий: Учебник / Г.В. Савицкая; изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 368 с.

4. Сигидов Ю.И. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: Монография/ Ю.И.Сигидов - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 120 с.

5. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 - 366 с.
6. Приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 N 792 "Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях"

УДК 631.1 :633.78 (571.14)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВЕДЕНИЯ НОВЫХ ВИДОВ ЖИВОТНЫХ В УСЛОВИЯХ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ (НА ПРИМЕРЕ: ОАО «СЕВЕРО - КУЛУНДИНСКОЕ» БАГАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

М.С.Зырянова, студентка
С.Ю.Смолега, с. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация:рассматривается оценка риска банкротства предприятия с помощью различных моделей, таких как модели Э. Альтмана, Дж. Ольсена, Р. Таффлера, Лиса и т.д.

Ключевые слова: банкротство, модели оценки риска банкротства, бизнес-план, уровень рентабельности, финансовый результат, срок окупаемости, затраты, выручка, амортизация.

Актуальность представленной работы обусловлена рядом причин. Во-первых, в настоящее время в российской экономике ключевой проблемой является кризис неплатежей, и добрую половину предприятий следовало уже давно объявить банкротами, а полученные средства перераспределить в пользу эффективных производств, что, несомненно, способствовало бы оздоровлению российского рынка. Во- вторых, в условиях массовой неплатежеспособности особое значение приобретают меры по предотвращению кризисных ситуаций, а также восстановлению платежеспособности предприятия и стабилизации его финансового состояния.

На сегодняшний день все актуальнее звучит тема разработанности методов предупреждения неплатежеспособности предприятия на этапе с момента появления причин для беспокойства до момента подачи кредиторами заявления в арбитражный суд о признании должника несостоятельным (банкротом).

ОАО «Северо-Кулундинское» является одним из благополучно процветающих хозяйств Новосибирской области, основным видом деятельности которой является выращивание зерновых и зернобобовых культур, а также производство элитных семян, таких как «Баганская-95», «Омская 36» и «Омская 28», а также ячменя «Сигнал» и овса «Сиг».

Данное хозяйство имеет высокие условия хозяйствования и по размеру относится к крупному предприятию.

Анализируемое хозяйство имеет поголовье КРС в размере 3499 голов, 112 голов жеребцов-производителей и конематок. Общая земельная площадь птицефабрики составляет 28792 га. Среднегодовая стоимость основных средств имеет тенденцию к увеличению. Наибольшую долю выручки занимает реализация зерновых и зернобобовых культур, в 2016 г. удельный вес его составил 43,3%. Поэтому основным видом деятельности организации является производство элитного зерна, а также ячменя пивоваренного. Численность постоянных рабочих имеет не существенные колебания, но в целом наблюдается тенденция роста. Это обусловлено тем, что повышается уровень механизации. Валовое производство основных видов продукции из года в год так же имеет не существенные колебания, но в целом увеличивается. В основном это зависит от урожайности, финансовой ситуации в хозяйстве.

Организация платежеспособна и финансово устойчива, так как коэффициент финансовой независимости в динамике увеличивается и выше своей нормы. Это

свидетельствует о росте финансовой независимости и повышении финансовой устойчивости организации. За анализируемый период коэффициент текущей ликвидности увеличился на 11,2 пункта. Это говорит о том, что организация способна оплачивать свои текущие обязательства, а также хозяйству не грозит банкротство в ближайшие годы.

Валовое производство зерновых и зернобобовых за анализируемый период увеличилась на 115,8%. В 2016 г. по сравнению с 2007 г. урожайность зерновых и зернобобовых увеличилась на 3,16 ц/га (на 115,8%).

За анализируемый период объем реализации основных показателей развития отрасли животноводства незначительно изменился. Затраты на содержание КРС увеличились в среднем на 55 тыс. руб., или в 4,3 раза. Цена реализации молока за исследуемый период увеличилась в 3,3 раза (на 1559,2 руб.), а цена реализации КРС увеличилась в 3 раза, что в денежном выражении составляет 6563,5 руб.

Выручка от реализации крупного рогатого скота за исследуемый период увеличилась на 41428 тыс. руб. (в 8,9 раз), а от реализации молока на 49700 тыс. руб. (в 5,9 раз), в основном за счет роста цены и объема реализации. Наибольший доход получают от реализации молока, в 2016 году выручка составила почти 60 млн руб.

Чистая прибыль возросла с 9841 тыс. руб. до 70993 тыс. руб., а именно на 7,2 раза. Это связано прежде всего с увеличением себестоимости продаж и увеличением процентов к уплате и прочих расходов.

По всем рассмотренным моделям исследуемое хозяйство не имеет риск банкротства, а, наоборот, находится на довольно устойчивом уровне. Таким образом, можно сделать вывод, что анализируемое предприятие в ближайшее время не будет ожидать негативных событий в финансовой деятельности.

В качестве улучшения финансового положения исследуемого хозяйства предлагается освоение такого направления, как сверчковая ферма.

В мире существует глобальная потребность в насекомых. Например, один лишь Китай потребляет до 30 тысяч тонн этой продукции в год, а сам в состоянии производить не более 20 тысяч. В России существует полторы тысячи тараканьих ферм, эти насекомые идут на косметику и лекарства. А вот сверчковых производств в России не существует [4]. Отсюда следует вывод, что белорусы являются первопроходцами в данном направлении.

Актуальность предлагаемого проекта по выращиванию и первичной переработке сверчков как основного вида продукции и дополнительной продукции червей, опарышей и мотыля состоит в следующем:

- отсутствие конкуренции в России;
- безотходное производство;
- повышенный спрос на рынке;
- широкие возможности для сбыта продукции;
- минимальное количество сотрудников фермы;
- высокая скорость размножения особей;
- высокие показатели эффективности;
- низкие производственные затраты;
- окупаемость проекта за достаточно короткие сроки.

На реализацию данного проекта будут использованы собственные средства, так как нераспределенная прибыль на конец 2016 г. составляет почти 371 908 тыс. руб. и чистая прибыль – 70993 тыс. руб. На сверчковой ферме «Харитошка» предлагается выращивание основной группы и дополнительной:

1. основная группа – банановые сверчки (вид отличается высокой скоростью размножения и любовью к теплу);
2. дополнительная группа – калифорнийские черви, дождевые черви «Стератель», мотыль, опарыш.

Для создания в ОАО «Северо-Кулундинское» сверчковой фермы не планируется арендовать земли, так как на балансе предприятия в с. Тычкино (отделение №3) есть здание площадью 230 м² и прилегающие к нему подсобные помещения, а также заброшенные амбары.

Таблица 1- Сводные данные бизнес-плана за год Сверчковой фермы «Харитошка»

Наименование показателя	Сумма
Затраты на реализацию	
1.Затраты на приобретение маточного поголовья, руб.	832900,00
2.Стоимость оборудования, доставка, амортизационные отчисления	
–стоимость оборудования (доставка входит с стоимость оборудования), руб.	205150,00
–амортизационные отчисления, руб.	45119,35
3.Затраты на приобретение и доставку фасовочного материала, руб.(61773,68*12)	741284,16
4.Затраты на ФЗП и соц. отчисления, руб.	2035800,00
5.Затраты на электроэнергию, воду и отопление, руб.(79956,50*12)	959478,00
– электроэнергия(31424,00*12)	377088,00
– вода(9720,00*12)	116640,00
– отопление(38812,50*12)	465750,00
6.Затраты на оснащение сверчковой фермы и офисного помещения, руб.	388765,00
7.Амортизация, руб.	41030,00
8.Прочие затраты, руб.	156000,00
Итого затрат за год (с учетом амортизации):	6365004,51
Реализация продукции сверчковой фермы	
1.Интернет-магазин – выручка, руб.	5855626,00
2.Торговая точка №1, №2 – выручка, руб.	14639065,00
3.Торговая точка с.Баган – выручка, руб.	1463906,5
4.Новосибирский зоопарк имени Р.А.Шило -выручка, руб.	2927813,00
5.Зоомагазины г. Омска, г. Купино, г.Карасук -выручка, руб.	4391719,50
Всего выручки за реализованную продукцию	29278130,00
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	22913125,49
Уровень рентабельности (Прибыль: Затраты), %	360,0
Срок окупаемости (Затраты: Прибыль х 12 мес.), мес.	3,3

Конечный показатель эффекта проекта, который составляет 22913125,49 руб. Срок окупаемости данного проекта 3,3 мес.

Для воплощения проекта потребуется 6365 тыс. руб. На основе полученных результатов от внедрения данного проекта необходимо сделать прогноз финансовых результатов на 2018 г.

Расчет ожидаемой прибыли от продажи продукции собственного производства.

Чистая прибыль (тыс.руб.) = Выручка – Себестоимость товара – Коммерческие и управленческие расходы = 282577-205539+28070-9510 = 95598 тыс. руб.

Срок окупаемости (оборудования) = (Стоимость оборудования: Прибыль * 12 мес.) = 0,10 мес.

Срок окупаемости проекта (затрат)= (Итого затрат: Прибыль * 12 мес.) = 6365004,51 / 22913125,49*12 мес. = 3,3 мес. Срок окупаемости оборудования составит чуть более 3 месяцев.

Полная себестоимость = Сырье и другие материальные затраты + Оклад и тарифные ставки основных производственных сотрудников + Социальные отчисления + Амортизация основных фондов, участвующих в производстве + + Прочее= 6365 тыс.руб.

Затраты на внедрение такой фермы в ОАО «Северо-Кулундинское» составят 6365004,51 руб. Общая выручка от реализации проекта составит около 29278130 руб.

Данный проект позволит укрепить рыночные позиции анализируемой организации и приведет к увеличению эффективности производства продукции, позволит увеличить уровень рентабельности, что положительно скажется на данной организации. Прогнозное значение чистой прибыли увеличится на 24605 тыс. руб. Это свидетельствует о том, что реализация и переработка продукции сверчковой фермы значительно повысят финансовые результаты деятельности организации. Следовательно, можно говорить о целесообразности внедрения данного проекта в будущем.

В перспективе дальнейшего развития планируется экспорт продукции Сверчковой фермы с такие страны, как Китай, Таиланд, Япония. Также производство протеиновых батончиков (магазины спортивного питания), сверчковой муки (магазины здорового питания). Конкурентом являются энергетические батончики «EXO» и с каждым днём на мировом рынке их количество увеличивается.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кобозева Н.В. Банкротство: учет, анализ, аудит: Практическое пособие / Н.В. Кобозева. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 208 с.
2. Межрегиональная схема размещения и специализации сельскохозяйственного производства в субъектах Российской Федерации Сибирского федерального округа: рекомендации / Н.А. Кашеваров, А.С. Донченко, В.К. Каличкин, А.С. Денисов и др. //ФГБУН СФНЦА РАН. – Новосибирск, 2016.
3. Рудой Е.В., Афанасьев Е.В. Ключевые направления реализации инноваций в основных отраслях сельского хозяйства Сибири / Е.В. Рудой, Е.В. Афанасьев // Достижения науки и техники АПК.– 2015. – №4. – С.5-8
4. Савицкая Г.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий: Учебник / Г.В. Савицкая; изд. 2-е, перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 368 с.
5. Сигидов Ю.И. Методика анализа финансового состояния и оценка потенциальности банкротства сельскохозяйственных организаций: Монография/ Ю.И.Сигидов - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 120 с.
6. Чеботарева М. С. Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия/М.С. Чеботарева // Молодой ученый. - 2012. - №4. - С. 184-186. [Электронный ресурс.] URL: https://moluch.ru/archive/39/4688/ (дата обращения: 04.01.2018.)

УДК 338.2

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.А. Иванова, студентка
С.А. Шелковников, д-р экон. наук, профессор
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Объективная необходимость образования запасов связана с характером процессов производства и воспроизводства. Основной причиной образования запасов является несовпадение в пространстве и во времени производства и потребления материальных ресурсов Состояние и эффективность использования производственных запасов, как самой значительной части оборотного капитала, является одним из основных условий успешной деятельности организации.

Ключевые слова: Оборотные активы, организация, товарно-материальные запасы, хозяйственная деятельность, эффективность.

Необходимость образования запасов особенно важна в связи с непрерывным углублением разделения труда. Повышение производительности труда происходит вследствие расширения и углубления процессов специализации и кооперирования, в результате которых в процессе изготовления конечного продукта участвует все большее число предприятий. Необходимость перемещения между ними средств производства приводит к образованию все большего количества запасов. Образование запасов связано с необходимостью обеспечения непрерывности процесса производства на всех его стадиях. В процессе выполнения договоров поставки продукции и при ее транспортировке могут происходить отклонения от запланированных сроков и размеров партий поставки. В тоже время обеспечение производства должно осуществляться регулярно. Поэтому от наличия и состояния запасов в первую очередь зависит ритмичная работа организации.

Наличие запасов позволяет бесперебойно обеспечивать выполнение установленной производственной программы. Отсутствие в организации материалов вследствие исчерпания запасов нарушает ритм работы производственного процесса, приводит к простоям оборудования или даже к необходимости перестройки технологического процесса.

Одной из причин создания запасов является возможность колебания спроса. Спрос на какую-либо группу товаров можно предсказать с большой долей вероятности. Однако прогнозировать спрос на конкретный товар гораздо сложнее. Если не иметь достаточного запаса этого товара, либо исходных материалов для его изготовления в случае работы организации «на заказ», не исключена ситуация, когда платежеспособный спрос не будет удовлетворен, то есть клиент уйдет с деньгами и без покупки [4, с. 160].

В современных условиях хозяйствования одной из основных проблем финансово-хозяйственной деятельности организаций является проблема роста цен. Значительное повышение цен материальных ресурсов, необходимых для производственного процесса неблагоприятно сказывается на функционировании организации, ведет к перебоям в снабжении вплоть до остановки производственного процесса. Таким образом, вложение свободных средств в производственные запасы является одним из возможных способов избежания падения покупательной способности денег [1, с. 145].

С другой стороны, организация, сумевшая предвидеть инфляционные процессы в экономике, создает запас с целью получения прибыли за счет повышения рыночной цены. В данном случае речь идет о спекулятивном характере создания запасов.

Процесс оформления каждого нового заказа на поставку материалов и комплектующих сопровождается рядом издержек административного характера (поиск поставщика, проведение переговоров с ним, командировки, междугородние переговоры и т.п.). Снизить эти затраты можно сократив количество заказов, что равносильно увеличению объема заказываемой партии и, соответственно, повышению размера запаса.

Кроме того, накопление запасов часто является вынужденной мерой снижения риска недопоставки сырья и материалов, необходимых для производственного процесса

организации. Отметим, что в этой связи организация, ориентирующееся на одного основного поставщика, находится в более уязвимом положении, чем предприятие, строящее свою деятельность на договорах с несколькими поставщикам. Однако политика накопления материальных запасов ведет к значительному оттоку денежных средств организации из оборота. Зависимость эффективности производства от уровня и структуры запасов заключается в том, организация несет определенные затраты на обеспечение сохранности запасов.

Управление запасами заключается в решении двух основных задач: определение размера необходимого запаса, то есть нормы запаса и создание системы контроля за фактическим размером запаса и своевременным его пополнением в соответствии с установленной нормой. Нормой запаса называется расчетное минимальное количество предметов труда, которое должно находиться у производственных или торговых организаций для обеспечения бесперебойного снабжения производства продукции или реализации товаров. При определении норм товарных запасов используют три группы методов: эвристические, методы технико-экономических расчетов и экономико-математические методы [3, с. 189].

Эвристические методы предполагают использование опыта специалистов, которые изучают отчетность за предыдущий период, анализируют рынок и принимают решения о минимально необходимых запасах, основанные, в значительной степени, на субъективном понимании тенденций развития спроса. Этот метод также относится к группе эвристических и носит название метода экспертных оценок.

Сущность метода технико-экономических расчетов заключается в разделении совокупного запаса в зависимости от целевого назначения на отдельные группы, например, номенклатурные позиции (или ассортиментные позиции в торговле). Далее для выделенных групп отдельно рассчитывается страховой, текущий и сезонные запасы, каждый из которых, в свою очередь, может быть разделен на некоторые элементы.

Спрос на товары или продукцию чаще всего представляет собой случайный процесс, который может быть описан методами математической статистики. Одним из наиболее простых экономико-математических методов определения размера запаса является метод экстраполяции (сглаживания), который позволяет перенести темпы, сложившиеся в образовании запасов в прошлом, на будущее.

Таким образом, определив минимальное количество материальных ресурсов, которое должно постоянно находиться на складе менеджерам организации необходимо перейти к разработке системы контроля за состоянием запасов. Контроль за состоянием запасов – это изучение и регулирование уровня запасов продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления с целью выявления отклонений от норм запасов и принятия, оперативных мер к ликвидации отклонений [2, с. 193].

Необходимость контроля за состоянием запасов обусловлена повышением издержек в случае выхода фактического размера запаса за рамки, предусмотренные нормами запаса. Контроль за состоянием запаса может проводиться на основе данных учета запасов, переписей материальных ресурсов, инвентаризаций или по мере необходимости.

Таким образом, для моделирования эффективной системы управления запасами материальных ресурсов организации необходимо разработать экономически обоснованные нормы запасов данных материалов, используя эвристические, методы технико-экономических расчетов и экономико- математические методы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Пер. с англ.– М.: Финансы и статистика, 2012. 800 с.

2. Грузинов В. П., Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 245 с.

3. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011. 336 с.

4. Стоянова Е.С. и др. Управление оборотным капиталом. – М.: Изд-во «Перспектива», 2012. 428 с.

5. Финансовый менеджмент: теория и практика. Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Изд-во «Перспектива», 2000. 656 с.

УДК 338.2

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.А. Иванова, студентка
С.А. Шелковников, д-р экон. наук, профессор
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Запасы сырья и материалов необходимы практически для каждого вида деятельности, связанного с привлечением поставок. Запас состоит из годных к употреблению, но неиспользуемых ресурсов: материалов, готовой продукции, машин, инструмента. Ни одна производственнаяорганизация не может существовать без материально-производственных запасов. От их объема и уровня в значительной мере зависят результаты коммерческой деятельности организации. Они чутко реагируют на любые изменения рыночной конъюнктуры, и, в первую очередь, на отношение спроса и предложения. Сам факт их существования не приносит их владельцам ничего, кроме затрат и убытков.

Ключевые слова: Производственная система, запасы, товарно-материальные ценности, стратегия управления, экономическая эффективность, организация.

Политика управления запасами представляет собой часть политики управления оборотными активами, которая направлена на оптимизацию размера и структуры запасов товарно-материальных ценностей, снижение затрат на их обслуживание, создание системы контроля за их движением. Разработка политики управления запасами предусматривает такие этапы, как анализ товарно-материальных ценностей в предшествующем периоде; определение целей формирования запасов; оптимизацию размера основных видов текущих запасов; оптимизацию всей суммы товарно-материальных ценностей организации; формирование эффективной системы контроля за движением запасов в организации.

Задача управления запасами возникает, когда необходимо создать запас материальных ресурсов или предметов потребления с целью удовлетворения спроса на заданном интервале времени. Для обеспечения непрерывного и эффективного функционирования практически любой организации необходимо создание запасов. В любой задаче управления запасами требуется определять количество заказываемой продукции и сроки размещения заказа. Спрос можно удовлетворить путём однократного создания запаса на весь рассматриваемый период времени или посредством создания запаса для каждой единицы времени этого периода. Эти два случая соответствуют избыточному запасу (по отношению к единице времени) и недостаточному запасу (по отношению к полному периоду времени) [2, с. 132].

При избыточном запасе требуется более высокие удельные (отнесённые к единице времени) капитальные вложения, но дефицит возникает реже и частота размещения заказов меньше. С другой стороны, при недостаточном запасе удельные капитальные вложения снижаются, но частота размещения заказов и риск дефицита возрастает. Для любого из указанных крайних случаев характерны значительные экономические потери. Таким образом, решения относительно размера заказа и момента его размещения могут основываться на минимизации соответствующей функции общих затрат, включающих затраты, обусловленные потерями от избыточного запаса и дефицита [4, с. 211].

Необходимость надежного обеспечения спроса, подкрепляемая серьезными экономическими последствиями недопоставок, вынуждает увеличивать запасы, что приводит к временному исключению из оборота значительных материальных ценностей. При необоснованном сокращении запасов возможна остановка производства. Применяемые к неаккуратному поставщику санкции лишь отчасти компенсируют убытки предприятия. Недостаток нужных населению товаров в розничной торговой сети может привести к

негативным социально-экономическим последствиям. Решение проблем управления запасами дает оптимизация запасов.

В процессе формирования запасов в организации могут применяться различные стратегии управления поставками, например: сфокусированные на управлении материальными потоками только в сфере снабжения или на управлении материальными потоками в сфере «снабжения – производства – сбыта» [3, с. 78].

Первая стратегия предполагает осуществление фирмой регулярных закупок в необходимых размерах на текущий момент времени, без внутрифирменного складирования. Это позволяет сфокусировать внимание на поступлениях, и источниках снабжения доступных для использования в течение длительных периодов.

Вторая стратегия предполагает объединение закупок с различными формами внутрифирменного складирования и хранения; в этом случае основной целью стратегия является достижение эффективного оперативного управления сквозным процессом снабжения – производства – сбыта посредством интеграции всех материальных поступлений, их движения и хранения на фирме.

Выбор стратегии зависит от конкретных условий на рынке и возможностей конкретной фирмы.

Наиболее эффективная деятельность фирмы возможна при длительных и доверительных отношениях с поставщиками. Такие отношения включают своевременность сообщений о возможных изменениях в модификациях в товаре в планах и расписании производственного процесса и предполагают поддержания взаимоотношений поставщика и покупателя, на основе взаимной выгоды.

Применение логистической концепции позволяет получить такие преимущества как: сокращение внутрифирменного хранения; улучшение качества и надежности снабжения, покупатель может передавать права поставщику на выполнении операций по доставке и внепроизводственному хранению материалов, осуществлению входного контроля, своевременной доставки продукции в требуемом количестве и качестве, сократить размер запасов находящихся в процессе доставки [1, с. 198].

Реализацию логистической концепции можно осуществить при помощи следующих видов закупок:

1. Закупки без запасов. Запасы для потребителей, в данном случае, поддерживает поставщик. Поставки для конкретного заказчика осуществляется поставщиком путем выбора из имеющегося запаса требуемого продукта в нужном количестве.

2. Открытые заказы. Представляет собой поставку определенного количества единиц товара, но без права их отгрузки поставщиком до получения соответствующего требования от заказчика, при которой заказ в процессе выполнения может быть уточнен или скорректирован (как правило, в области расписания и объема текущих поставок); выполняемый заказ является контрактом на закупку.

3. Закупки по стандарту. Содержание и порядок закупок осуществляются по стандартам общим как для поставщика, таки для потребителя.

Однако внедрение логистической концепции связано с рядом проблем, возникающих как у покупателя, так и у поставщика. Без решения проблем поставщика не может быть применена данная концепция у покупателя, поэтому их решение возможно только на основе взаимных компромиссов.

Многие из фирм, функционирующих в различных отраслях экономики, относительно успешно осуществляют инвестиции в товарно-материальные запасы. В то же время в большом количестве фирм бытует мнение, что управление запасами является сферой ответственности низшего уровня руководства – задачей чисто технического порядка.

Математическая формулировка задачи о нахождении оптимальной стратегии зависит от исследуемой ситуации. Однако общность учитываемых факторов позволяет говорить о единой модели управления запасами. Приведем ее качественное описание, ограничившись для простоты одним складом, на который поступает случайный поток качественно однородных требований – заявок от потребителей. Заявки немедленно удовлетворяются до тех пор, пока их суммарный объем (с начала планируемого периода) не превысит начального

запаса. Все последующие требования не могут быть обслужены тотчас же, вследствие чего потребитель простаивает и несет убыток. Этот убыток относится на счет системы снабжения – она выплачивает штраф. Время от времени запас хранимого имущества пополняется со склада вышестоящего объединения, центральной база или из промышленности, причем с каждым таким пополнением связаны определенные дополнительные затраты. Наконец, склад несет расходы по хранению находящегося в нем имущества. Требуется так выбрать момент и объем заказа на восполнение, чтобы суммарные затраты на хранение, штраф и поставки были минимальными. На работу склада могут быть наложены некоторые ограничения. В этих случаях разыскивается условный минимум затрат. Таким образом, элементами задачи управления запасами являются: система снабжения; спрос на предметы снабжения; возможность восполнения запасов; функция затрат; ограничения; стратегия управления запасами [5, с. 323].

Таким образом, в процессе управления запасами должны быть заранее предусмотрены меры по ускорению вовлечения их в непосредственный операционный процесс. Это обеспечивает высвобождение части финансовых ресурсов, а также снижение размера потерь товарно-материальных ценностей в процессе их хранения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2012. 800 с.

2. Грузинов В. П., Экономика предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 245 с.

3. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА – М.: 2011. 336 с.

4. Стоянова Е.С. и др. Управление оборотным капиталом. – М.: Изд-во «Перспектива», 2012. 428 с.

5. Финансовый менеджмент: теория и практика. Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Изд-во «Перспектива», 2000. 656 с.

УДК: 338.24

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ К(Ф)Х

Ю.А. Каширский, студент
Е.А. Жуковская, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация:Под кредитоспособностью заемщика понимается его способность погашать свои обязательства своевременно и в полном объеме. Для определения кредитоспособности клиента используются финансовые коэффициенты, позволяющие оценить финансовое состояние организации и разрабатывается критериальный уровень выбранных оценочных показателей и их классности (рейтинг).

Ключевые слова: Кредитоспособность, платежеспособность, банк, К(Ф)Х

Анализ кредитоспособности заемщика в ПАО «ВТБ БАНК» проводится с использованием следующего алгоритма:

- формируется аналитический агрегированный баланс организации-заемщика;
- проводится анализ объективных факторов деятельности заемщика;
- проводится анализ субъективных факторов деятельности заемщика;
- проводится оценка финансового состояния заемщика;
- проводится анализ денежных потоков заемщика;
- проводится изучение кредитной истории заемщика
- составляется отчет результатов анализа кредитоспособности заемщика.

Рассмотрим применение методике на примереКФХ «СС».

Данный хозяйственный субъект обратился в банк за получением кредита на пополнение оборотных средств - приобретение оборудования.

На первом этапе проанализирован агрегированный бухгалтерский баланс. Имущество отражено в таблице1.

Таблица 1 - Анализ имуществаКФХ «СС» за 2016-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонение (+, -)		Темп измене ния, %
	Сумма	% к итогу	Сумма	% к итогу	Сумма	% к итогу	
1. Внеоборотные активы,	-	-	652	0,5	652	0,5	100
в том числе: -финансовые вложения	-	-	652	0,5	652	0,5	100
2. Оборотные активы, в том числе:	93925	100	135676	99,5	41751	-0,5	144,5
- запасы	17230	18,3	43792	32,1	26562	13,8	254,2
- НДС	-	-	95	0,1	95	0,1	100
- дебиторская задолженность	72444	77,1	88498	64,9	16054	-12,2	122,2
- финансовые вложения	3836	4,1	742	0,5	-3094	-3,6	19,3
- денежные средства	415	0,5	2549	1,9	2134	1,4	614,2
Баланс	93925	100	136328	100	42403	-	145,1
3. Собственные средства	7179	7,6	12447	9,1	5268	1,5	173,4
Уставный капитал	15	0,02	20	0,01	5	-0,01	133,3
Нераспределенная прибыль прошлых лет	7164	7,6	12427	9,1	5263	1,5	173,5
4. Долгосрочные обязательства	10000	10,6	-	-	-10000	-	-
5. Краткосрочные обязательства, в т.ч.	76746	81,7	123881	90,9	47135	9,2	161,4
Заемные средства	6037	6,4	19321	14,2	13284	7,8	320,0
Кредиторская задолженность	70709	75,3	104560	76,7	33851	1,4	147,9
Баланс	93925	100	136328	100	42403	-	145,1

По результатам анализа были сделаны следующие выводы.

Уровень долговой нагрузки является умеренным, предприятие привлекает только краткосрочные кредиты, их доля составляет 90,9%. Оборотные активы превышают краткосрочные обязательства, следовательно, обеспечивают покрытие последних.

К негативным факторам можно отнести рост запасов (+154,25), дебиторской задолженности, увеличение произошло ее на 22,2% и кредиторской задолженности (+47,9%).

Для детализации положения КФХ «СС» проведен коэффициентный анализ, предусмотренный методикой ПАО «ВТБ БАНК». Рассчитанные коэффициенты приведены в таблице 2.

Коэффициент абсолютной ликвидности на отчетный период ниже оптимального значения. Это говорит о том, что организация в отчетный период за счет абсолютно ликвидных активов не сможет погасить часть своих краткосрочных обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности за анализируемый период находится в переделах рекомендуемого значения. Данный показатель характеризует платежеспособность на ближайший период. Такая ситуация свидетельствует о том, что организация сможет

оплатить свои краткосрочные обязательства, даже если дебиторская задолженность будет не полностью погашена.

Таблица 2 - Показатели ликвидности и платежеспособности КФХ «СС» за 2016-2017 гг.

Наименование показателя	Норматив	Значение показателя, тыс. руб.		Изменения (+,-)
		2016 г.	2017 г.	
Коэффициенты ликвидности				
Коэффициент текущей ликвидности	>1,6	1,2	1,1	-0,1
Коэффициент быстрой ликвидности	>0,5	1,0	0,7	-0,3
Коэффициент абсолютной ликвидности	>0,05	0,05	0,03	-0,02
Коэффициенты финансовой устойчивости				
Коэффициент финансовой устойчивости	≥0,5	0,89	0,9	-
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	≥ 0,2	0,1	0,1	-
Коэффициенты деловой активности				
Коэффициент оборачиваемости запасов, об	От 60 до 120 дней	18,9	11,3	-7,6
Коэффициент скорости оборота дебиторской задолженности, об.	До 75 дней	3,8	4,4	0,6
Коэффициент скорости оборота кредиторской задолженности, об.	До 75 дней	3,7	4,1	0,4
Показатели рентабельности				
Рентабельность продаж, %	≥5,0	3,6	3,3	-0,3
Норма чистой прибыли	≥0,01	0,03	0,03	-

Коэффициент текущей ликвидности отражает прогнозируемые платежные возможности организации при условии погашения дебиторской задолженности и реализации имеющихся запасов. В течение анализируемого периода он был в норме, т.е. организация в состоянии погасить свои обязательства без ущерба текущей деятельности.

Величина коэффициента финансовой устойчивости имеет положительную тенденцию, т.е. финансовое положение организации является устойчивым.Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ниже нормативного значения.

Уменьшение числа оборачиваемости запасов и соответственно увеличение срока хранения запасов свидетельствует о неэффективном использовании товарных запасов организации. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности показал, что скорость оборота дебиторской задолженности увеличилась, так же увеличилась и оборачиваемость кредиторской задолженности.

Рентабельность продаж низкая, при этом норма прибыли больше нормативного значения.

Итоговая оценка кредитной истории заемщика КФХ «СС» приведена таблице 3.

Таблица 3 - Кредитная история КФХ «СС»

Обязательства Заемщика	Кредитная история
Краткосрочные обязательства	Представлена справка из ПАО Сбербанк о наличии ссудной задолженности перед банком, также подтверждается положительная кредитная история за последние 360 календарных дней, отсутствуют случае просроченных платежей по основному долгу и процентам

На основе анализа финансово-хозяйственной деятельности, при наличии положительных объективных и субъективных факторов, положительной кредитной истории

по действующим обязательства ПАО «ВТБ БАНК» может предложить К(Ф)Х различные программы кредитования, в том числе на инвестиционные и текущие цели.

Таким образом, использование методики оценки кредитоспособности заемщика позволяет предложить наиболее оптимальные варианты для сотрудничества и снизить кредитный риск банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт ПАО «ВТБ БАНК».URL: https://www.vtb.ru/.
2. Официальный сайт ЦБ РФ.URL:http://www.cbr.ru/.

УДК 658.7

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ

К.И. Ключко,студентка
Е.А.Пекарь, студентка
А.Ю. Стома, старший преподаватель
В.В. Цынгуева, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В настоящее время в условиях рыночных отношений на любом предприятии ключевую роль играет распределительная логистика, которая ориентирована на обеспечение рационализации процесса физического продвижения продукции к потребителю и формирование системы эффективного логистического сервиса(транспортировка, складирование и т. д.), что также служит неотъемлемой частью общей логистической системы.

Ключевые слова:логистика распределения, анализсбытовой политики,канал сбыта, дилерская сеть, система скидок, стратегия компании.

В настоящее время в условиях рыночных отношений на любом предприятии ключевую роль играет распределительная логистика, которая ориентирована на обеспечение оптимизации процесса физического продвижения товара к потребителю и формирование системы эффективного логистического сервиса (транспортировка, складирование и т. д.), что также служит неотъемлемой частью общей логистической системы[1, стр.25].

Объектом изучения распределительной логистике является материальный поток на стадии движения от поставщика к потребителю. Предмет изучения – оптимизация процесса физического продвижения товара к потребителю [2, стр.96].

Распределительная логистика на предприятии требует существенных затрат на их выполнение. Основная часть логистических затрат связана с выполнением главных логистических операций: складированием, переработкой, транспортировкой, экспедированием, подготовкой продукции к производственному потреблению, сбором, хранением, обработкой и выдачей информации[3, с. 10].

Практическая ценность управления процессами распределительной логистики заключается в том, что совершенствование доведения готовой продукции до потребителей требует существенно меньших инвестиционных вложений, чем, например, создание (либо освоение) новой продукции. Но при этом сокращение себестоимости готовой продукции, времени выполнения ее поставок и т. д. также обеспечивает значительное повышение конкурентоспособности предприятия (либо группы предприятий, задействованных в создании предлагаемой готовой продукции).

Все эти вопросы являются актуальными для фабрики межкомнатных дверей, ООО«Стройгранд» г. Новосибирска.

Компания ООО «Стройгранд» занимается производством и реализацией межкомнатных дверей и комплектующих изделий. При производстве дверей используются самые передовые итальянские и немецкие технологии, которые ставятся на фабрике

непосредственно иностранными специалистами. На предприятии действует самая требовательная в отрасли пооперационная система контроля качества.

ООО «Стройгранд» осуществляет оптовую (розничную) торговлю дверями и погонажными изделиями из натурального шпона и массива ценных пород дерева. Также компания предоставляет услуги сервиса и монтажа межкомнатных дверей [6].

Для данного рынка в регионе характерен высокий уровень конкуренции, что обусловлено большим количеством участников, с возможным появлением новых конкурентов. Анализ рынка межкомнатных дверей в России представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ рынка строительно-отделочных материалов в России

Параметр	Описание рынка
Темп роста отрасли	15% с 2015-2019 гг. (по прогнозам)
Стадия жизненного цикла отрасли	Рост
Рентабельность отрасли	25-30%
Производственный потенциал отрасли	В 2008 году объём рынка достиг 13,6 млн. дверных блоков. В связи со сложной экономической ситуацией, возникшей в 2008 году, количественный и денежный объем рынка уменьшился в 2010 году на 16-18%, так как упало производство, а также импорт. Объемы экспорта сократились незначительно, так как основные поставки российских дверей (около 70%) идут в Казахстан. Накопленные к 2008 году объемы экспорта сохранятся и в 2015-2019г.г.
Экономия на масштабе	Выраженная
Уровень конкуренции	Высокий
Сложность входа/выхода	Умеренные барьеры

Миссия компании ООО«Стройгранд» –обеспечение клиентов высококачественными межкомнатными дверьми, способными удовлетворить потребности самых требовательных покупателей, тем самым увеличение объема продаж (получение прибыли).

В таблице 2 представлен объём продаж ООО «Стройгранд» за 2015-2017г.г.

Таблица 2– Объёмы продаж, тыс. руб.

Месяц	2015г.	2016г.	2017г.	Средний показатель
Январь	580	630	590	600
Февраль	870	945	769	861
Март	1200	1100	870	1056
Апрель	1230	1340	1100	1223
Май	2600	3200	2800	2867
Июнь	5200	4300	3600	4367
Июль	4800	4700	4200	4566
Август	4897	5100	4700	4899
Сентябрь	5125	5800	5135	5353
Октябрь	3200	3950	2900	3350
Ноябрь	2500	2430	2500	2477
Декабрь	1100	1600	1900	1533
Итого	33302	35095	31064	33152

Анализируя динамику продаж 2015-2017 г.г. можно заметить, что пик продаж начинается с июня по октябрь. Это обусловлено сезонностью строительных работ в этот период времени.

В связи с усилением конкуренции на рынке, в ООО «Стройгранд» в 2017 году произошло снижение объема продаж на 11,5%. Данный показатель свидетельствуют о том, что компании не удалось оптимизировать свою деятельность в 2017 году.

Важным показателем, характеризующим деятельность производственно-торговой организации является ассортимент продукции.

Результатом многолетнего сотрудничества с ведущими итальянскими специалистами – технологами, дизайнерами, управленцами – является широкий ассортимент фабрики «Стройгранд» от классики до модерна мирового уровня качества. Каждая модель разрабатывалась совместно с итальянскими дизайн-студиями и представляет собой гармоничное сочетание шпона, дорогого стекла, эксклюзивных для российского рынка декоративных элементов-колонн и капителей [6].

Ассортимент компании классифицируется по группам на 4 вида модельного ряда: классические, современные, дизайнерские, детские. Рассмотрим структуру продаж дверей модельного ряда в таблице 3.

Таблица 3– Структура продаж дверей модельного ряда, %

Модельный ряд дверей	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Классические	58	63	57
Современные	26	21	18
Дизайнерские	9	11	16
Детские	7	5	9
Итого	100	100	100

Графически структура продаж дверей модельного ряда, за рассматриваемый период, представлена на рисунке 1.

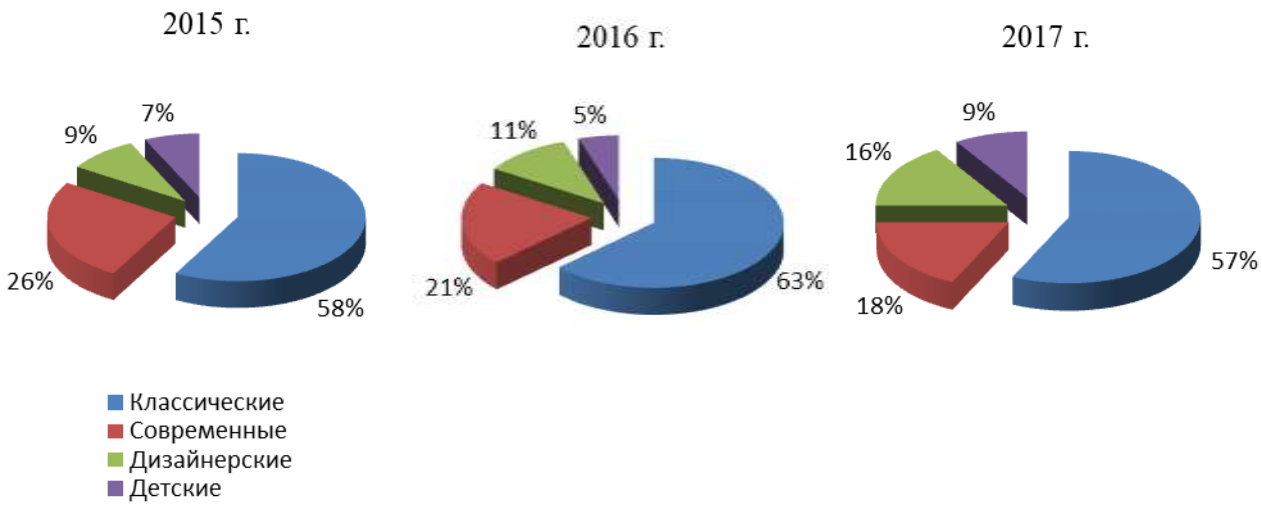


Рисунок 1 – Структура продаж дверей модельного ряда, %

Проанализировав продажи по модельному ряду дверей компании, мы видим, что более 50% всех продаж составляет категория дверей в классическом дизайне, наименьший процент продаж составляют дизайнерские и детские двери, связанно это с тем, что эти два модельных ряда более специфический товар и может быть уместен в определенном интерьере помещения.

Компания выпускает продукцию под тремя торговыми марками:

1. «Фрегат»;
2. «Albero»;
3. «TrendDoors».

Ассортиментный ряд бренда «Фрегат»представлен в полотнах с эксклюзивным дизайном и оригинальными декоративными вставками. «Albero» – это торговая марка

межкомнатных дверей, в которой воплотились инновационные технологические решения, проверенное временем качество и современные дизайнерские тенденции.Отличительной особенностью «TrendDoors» является использование абсолютно нового покрытия EcoTex (ЭкоТэкс) - многослойное покрытие на натуральной основе (целлюлоза, смола). EcoTex производится по стандартам качества ЕС на территории Германии.

Таким образом, анализ структуры ассортимента показал, что ассортимент достаточно широк, включает позиции, которые способны в полной мере удовлетворить потребительский спрос. Однако снижение объемов продаж свидетельствует об упущениях в системе производства и реализации продукции.

Компания ООО «Стройгранд» при сбыте продукции использует два канала.

Первый канал –это метод прямого пути сбыта продукции. Фирма с помощью собственной распределительнойсети передает товар потребителям. Использование такого канала укрепляет и координирует связи с потребителем.

И второй канал сбыта –это канал сбыта через посредников. В качестве посредников компания«Стройгранд» сотрудничает с дилерами.Дилер не является собственником продаваемой продукции, но имеет право заключать договор о поставке от своего имени. Поставки через дилеров осуществляются в города: Кемерово, Барнаул, Томск, Красноярск Новокузнецк, Абакан, Иркутск, Улан – Удэ, Владивосток, Хабаровск. Также дилеры осуществляют сбыт продукции на международном рынке: Объединённые Арабские Эмираты, Казахстан,Белоруссия.

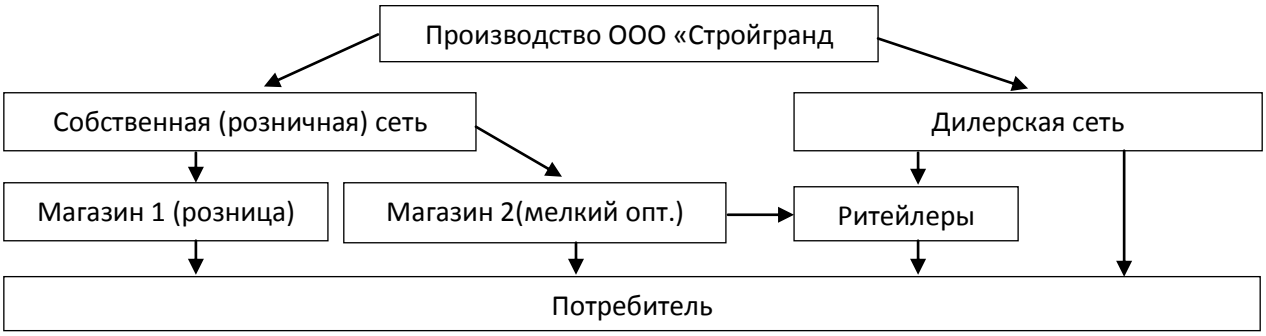


Рисунок 2 – Канал сбыта продукции ООО«Стройгранд»

Таким образом сбыт товара осуществляется посредством собственной розничной сети и через дилеров.

Элементы сбытовой политики собственной сети включают:

- доставку продукции до адреса заказчика;
- услуги сервиса и монтажа;
- послепродажное обслуживание по гарантии.

По дилерской сети отгрузка товара со склада компании осуществляется силами ООО «Стройгранд», дальнейшая транспортировка реализуется автотранспортом дилера (за его счёт).

Рассмотрим объёмы продаж по двум каналам сбыта за 2015-2017года в таблице 4.

Таблица 4– Объёмы продаж по каналам сбыта за 2015-2017года, тыс. руб.

Канал сбыта	2015г.	2016г.	2017г.
Собственная (розничная) сеть	19982	22461	16464
Дилерская сеть	13320	12634	14600

Рассматривая распределение продаж между каналами сбыта, можно сделать вывод, что доля продаж в розничной сети составляет от 53 до 64%. В розничную сеть входят корпоративные и розничные покупатели. Дилерская сеть обеспечивает от 36 до 47% объёма продаж.

Развитие дилерской сети позволит расширить географию продаж, а так же будет способствовать привлечению новых целевых групп на данной территории.

Для стимулирования дилеров и развития оптовых продаж, важным фактором является система оплаты. Основой дохода дилера является дилерская скидка от розничной цены, устанавливаемая производителем. Дополнительно целесообразно использоватьэкономические методы стимулирования сбыта: скидки за немедленный платеж, отсрочка платежа, кредит.

Компании ООО «Стройгранд» предлагается устанавливать скидки в зависимости от объема продаж дилера. При этом размер скидки рекомендуется сделать «плавающей» – скидка от цены в текущем месяце зависит от продаж дилера за предыдущий месяц (таблица 5). Представленная ниже система скидок, по наблюдениям экспертов, считается наиболее оптимальной.

Таблица 5 – Система скидок для дилеров компании ООО «Стройгранд»

Объем продаж	Размер скидки
до 50 тыс. руб.	нет скидок
51-100 тыс. руб.	3%
101-200 тыс. руб.	5%
201-300 тыс. руб.	7%
свыше 301 тыс. руб.	9%

Таким образом, максимальный объем скидки будет составлять 9% от цены, что будет стимулировать дилеров компании к наращиванию объемов продаж. Отсрочка платежа, кредит – данные меры стимулирования продаж будут актуальны и для розничной сети.

Важно отметить, что необходимо проводить регулярный контроль лояльности дилеров. При этом за основу оценки будут взяты следующие критерии оценки:

1) Количественные показатели (ежеквартальный контроль динамики показателей):

– динамика выручки по каждому дилеру;

– стабильность работы с ООО «Стройгранд» (равномерность закупок без учета влияния фактора сезонности);

– проведение опроса дилеров с целью оценки имиджа компании.

2) Качественные показатели:

– предоставление дилерами информации о маркетинговых исследованиях рынка;

– личные взаимоотношения персонала ООО«Стройгранд» и оптовых клиентов (готовность к контакту, конфликтность, доброжелательность и др.).

После внедрения новой мотивационной системы у дилеров появится заинтересованность и стремление к большим продажам, что не только положительно скажется на собственных доходах дилеров, но и будут способствовать повышению конкурентоспособности организации и её экономической эффективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Логистика : краткий теоретический курс / И. В. Павлюченко. – Ульяновск :УлГТУ, 2016. – 95 с

2. Левкин Г.Г. Логистика: теория и практика: учебник и практикум для СПО: учебник/Г.Г. Левкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2017 – 224 с.

3. Логистика : учебное пособие / сост. Н. В. Правдина ; Ульян. гос. техн. ун-т. – Ульяновск :УлГТУ, 2013. – 168 с.

4. Федоров Л.С. Транспортная логистика: учебноепособие/Л.С.Федоров, В.А. Персианов, И.Б. Мухаметдинов; Л.С.Федоров,В.А.Персианов, И.Б.Мухаметдинов – 3-е изд.-М.:КНОРУС, 2016. – 310с.

5. Сергеева О.Ю. Стратегия управления сбытом промышленного предприятия в рыночных условиях / О.Ю. Сергеева, Г.Р. Гузаирова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 20 (266). – С. 174-182.

6. Сайт организации компаний ООО «Стройгранд» [электронный ресурс]. − Режим доступа:http://www.fregatmd.ru

УДК 658.5:005.511:634.75 (571.14)

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ВЫРАЩИВАНИЮ КЛУБНИКИ КРУГЛЫЙ ГОД В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

М.В. Колобова, студентка
Л.А. Цветкова, канд.экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.В статье рассмотрены вопросы круглогодичного выращивания клубники в Новосибирской области. Рассчитаны показатели: годовой объем товарной продукции, рентабельность продаж,затраты на производство,чистая прибыль, срок окупаемости проекта.

Ключевые слова: бизнес-план, выращивание клубники, теплица, индивидуальное предпринимательство, прибыль.

Выращивание клубники – это трудоёмкий процесс, который может стать отличной бизнес идеей, на которой вы сможете зарабатывать деньги. В России выращивание клубники как бизнес, пока что развивается слабо, но всё же с каждым годом становится более популярным. Метод выращивания ягоды в теплице – вариант для желающих заниматься таким бизнесом круглый год [1].

Актуальность данной темы состоит в том, что в нашей стране, клубнику в большинстве выращивают только в открытом грунте, именно поэтому клубника бывает в мае и июне. Во все остальные месяцы, населению приходиться либо покупать импортную, либо кушать замороженную.

Исходя из этой проблемы, клубничный бизнес и становится столь прибыльным делом в России. Во все остальные месяцы помимо мая и июня, можно выставлять свою цену на продукцию. И при этом её будут быстро раскупать, потому что, как говорится лучше кушать своё, чем импортное.

Выращивание клубники – это трудоёмкий процесс, который может стать отличной бизнес идеей, на которой вы сможете зарабатывать деньги. В России выращивание клубники как бизнес, пока что развивается слабо, но всё же с каждым годом становится более популярным. Метод выращивания ягоды в теплице – вариант для желающих заниматься таким бизнесом круглый год.

Главным достоинством этой отрасли является то, что клубникане требуетособенного ухода и применения дорогостоящих технологических решений.

Растение в теплице созревает на несколько месяцев быстрее, чем в открытом грунте в результате применения искусственных оптимальных условий для выращивания.

При правильном уходе ягоды будут красивыми и полезными.

В качестве организационно-правовой формы хозяйственной деятельности для реализации проекта было выбрано индивидуальное предпринимательство. Название организации – «Вкусный урожай». Миссия компании*:* обеспечить рынок города Новосибирска свежей клубникой, выращенной в теплицах, в течение круглого года.

Сфера деятельности компании*:*выращивание клубники и поставка ее в магазины города в двух видах: свежем фасованном виде и в замороженном виде. Инвестиционный период составляет 4 года. Финансирование проекта осуществляется в пропорции: 30/70 – 30% - собственные средства, 70% - средства банка.

На территории хозяйства планируется строительстватеплиц для выращивания клубники. С целью реализации проекта выбрана территория тепличного комбината Новосибирский, который расположен по адресу: 633100, Новосибирская область, Новосибирский район, с. Толмачева, ул. Советская, 140.

Территория тепличного комбината размером 1 га, снимается в долгосрочную аренду с ежемесячной оплатой и правом построения теплиц по принятому на комбинате образцу.

Данное месторасположение удобно тем, что система коммуникаций на данной территории уже подведена, стоит только подключиться к ней, что менее затратно для проекта.

Кроме того, тепличный комбината «Новосибирский» имеет договора с такими супермаркетами, как «Лента», «Метро» и «Магнит», а также свою логистическую службу, что облегчает в дальнейшем процесс реализации готовой продукции.

Планируется закупить необходимую технику и оборудование для работы, в том числе основное оборудование по созданию системы отопления, освещения, полива растений, вентиляции, и дополнительное оборудование – по заморозке ягоды и ее хранению, упаковке и фасовке готовой продукции.

Клиентами предприятия будут юридические лица: оптовые закупщики для перепродажи конечному потребителю и предприятия, которые используют клубнику для производства джемов, варенья, выпечки, косметических средств и т.д.

Важным вопросом при круглогодичном выращивании клубники является выбор сорта. Рассмотрим сорта, которые будут выращиваться для продажи.

Ананасовая: плодоносить такая клубника может круглый год, если температура воздуха не опускается до минусовой отметки. Урожайность с куста составляет 1,5-2 кг. Хонией: урожайность клубники в среднем равна 500 граммам ягод с куста. Арапахо: отличается кисло-сладким вкусом ягод. С одного куста можно получить 300 г ягод.Тристар: урожайность клубники составляет до 1,5 кг с куста. Брайтон: урожайность составляет свыше 1 кг с куста. Селва: с одного куста можно получить до 800 г ягод. Гора Эверест: урожайность составляет от 1,2 до 1,5 кг с одного куста. Сахалинская: с одного куста можно получить 500 г ягод. Ред Рич: урожайность клубники составляет до 500 г с одного куста [2].

Объем производства продукции в натуральном выражении рассчитывается по каждому виду продукции (табл. 1).

Таблица 1– Объем продаж в натуральном выражении

Бизнес направления	Ед. изм.	Объем продаж в натуральном выражении в месяц	Объем продаж в натуральном выражении в год
Свежая клубника	кг	700	8 400
Клубника на переработку	кг	400	4 800
Замороженная клубника	кг	550	6 600
Итого	кг	1 650	19 800

Рассмотрит затраты на развитие бизнеса (табл. 2).

Таблица 2– Затраты на развитие бизнеса

Наименование	Ежемесячные, руб.	Итого за год, руб.
Маркетинг и реклама	20 000	240 000
Благоустройство территории	30 000	360 000
Закупка посадочного материала и удобрений	60 000	720 000
Закупка упаковочного материала	25 000	300 000
Аренда земельного участка	150 000	1 800 000
Прочие затраты (канцтовары, ком. услуги)	40000	480 000
Заработная плата работников в месяц	160 000	2 160 000
Итого:	485 000	5820 000

Из таблицы видно, что ежемесячно предприятие потратит по 485 тыс. руб. на развитие бизнеса.

Рассмотрим финансовые результаты при выходе на проектную мощность (табл. 3).

Таблица 3– Финансовые результаты проекта

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Итого
Годовой объем товарной продукции, руб.	9 694 080	11632896	13 959 475	16 833 485	52119936
Необходимые капитальные затраты, руб.	3 680 000	0	0	0	3 680 000
Годовые затраты на производство, руб./ год, в т.ч.:	7 618 542	11 539 225	12 543 271	13 786 626	45487664
материалы	1 230 600	1 144 080	1 099 584	1 093 651	4 567 915
оплата труда	2 810 160	2 950 668	3 098 201	3 253 111	12112141
внепроизводственные расходы	3 577 782	7 444 476	8 345 483	9 439 860	28 807 602
Годовая чистая прибыль, руб.	-1 604 462	93 671	1 416 204	3 046 859	2 952 272
Рентабельность продаж, %	-16,55	0,81	10,15	18,10	5,66
Рентабельность активов, %	-293,86	4,17	63,09	135,74	40,55

В результате реализации бизнес проекта чистая прибыль от продаж за 4 года составит 2952,27 тыс. руб, следовательно, срок окупаемости проекта 2,46 лет.

Таким образом, создание предприятия по выращиванию клубники круглый год в теплицах в Новосибирской области является рентабельным, принесёт прибыль в размере 2 952 272 руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. В.Ю. Соболев. Планирование на предприятие // Экономический анализ. – 2016. - № 17. – с.29-33.
2. С.С.Титчмарш. Клубника круглый год//Наш сад. -2016.-№6.-С.8-13.

УДК 656.073

НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.Г. Коноплева, студентка
О. Прейзнер, студентка
А.А. Самохвалова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация:в данной статье рассматривается транспортная деятельность организации ООО «ТК Логист Транс Сервис» г. Новосибирска. Компания занимается автомобильными грузоперевозками, вследствие чего повышение эффективности транспортной деятельности окажет существенное влияние на общий результат работы фирмы. В качестве пути повышения эффективности транспортной деятельности был предложения метод рационализации маршрутов.

Ключевые слова:транспортная деятельность, повышение эффективности, маршрутизация.

На предприятиях автомобильного транспорта определение эффективности от введения новой техники, изобретений и рационализаторских предложений осуществляется в согласовании с установленными методиками, которые должны иметь значение важнейшего инструмента управления техническим прогрессом и его эффективностью. Пред автотранспортом стоят определенные цели по повышению объема грузовых перевозок, увеличению интенсивности применения подвижного состава, экономии материальных и энергетических ресурсов, уменьшению трудовых затрат. С целью достижения данных целей следует принять решения по совершенствованию управления и оптимизации перевозки

грузов, что формирует вероятность на предприятии оказывать воздействие на технический уровень новой техники и производства в целом.

Логистический подход к организации автомобильных перевозок обусловливает новое методологическое содержание, заключающееся в том, что главным звеном перевозок должно стать планирование рационального (оптимального) перевозочного процесса. Под этим подразумевается поиск лучших организационных и технически возможных решений, которые обеспечивают наибольшую результативность транспортировки грузов с участка их изготовления до участка пользования.

Организация перемещения подвижного состава в маршрутах должна гарантировать максимальную эффективность и минимальную себестоимость транспортировок. Маршрутом движения называется путь следования подвижного состава при выполнении транспортировок. Маршруты бывают маятниковые и кольцевые.

Протяженностью маршрута называется путь, который проходит автомобиль от первоначального до конечного пункта маршрута.

Оборотом подвижного состава в маршруте называется завершенный цикл перемещения, т.е. движение по всему маршруту с возвращением в первоначальный пункт, с которого началось перемещение, с выполнением всех определенных действий (загрузка - выгрузка, оформление документов и т.д.).

Маршрутизация состоит в разработке подобных маршрутов перемещения подвижного состава, которые гарантируют оптимальное использование пробега транспортных средств.

Выбор маршрута зависит от дислокации погрузочно-выгрузочных пунктов, рода груза и вида использования подвижного состава. На формирование маршрутов оказывает влияние род перевозимых грузов. В ряде случаев, в том числе и при присутствии встречных грузопотоков порожний пробег подвижного состава неизбежен. Оказывает воздействие и вид используемого подвижного состава. Таким образом, при использовании специализированного подвижного состава (кроме автомобилей-самосвалов) порожний пробег в большинстве случаев также исключить невозможно.

Количество груза на конкретном маршруте зачастую никак не гарантирует полной загрузки подвижного состава в течение периода работы. По этой причине на практике весьма нередки случаи, когда в течение замены подвижной состав применяется с целью транспортировки грузов по нескольким заказам.

В качестве альтернатив с целью разработки оптимального маршрута могут быть предложены следующие маршруты:

Маятниковый маршрут с обратным полностью груженым пробегом, т.е. движение машин с грузом в двух направлениях.

В качестве критериев подбора наилучшей альтернативы, возможно, выделить такие критерии, как: наибольшая загрузка автотранспорта; минимум порожнего пробега; сокращение издержек на транспортировку 1 т груза; увеличение коэффициента использования пробега.

Разрабатывая маршруты, следует принимать во внимание, что наиболее рациональна организация движения подвижного состава согласно маятниковым маршрутам с обратным не полностью груженым пробегом либо с груженым пробегом в двух направлениях. Кольцевые маршруты организуются в тех случаях, если маятниковые маршруты осуществить нельзя.

Правильное формирование маршрутов гарантирует достижение наивысшего коэффициента использования пробега, а, значит, гарантирует сокращение себестоимости перевозок.

Организация маршрута с возвратным холостым пробегом нецелесообразна, т. к. за оборот автомобиля совершается только одна поездка с грузом. Показатель использования пробега при этом равен 0,5, отсутствует наибольшая загрузка автотранспорта, издержки в 1 т перевезенного груза довольно высоки. Таким образом, более подходящим становится организация маршрута с возвратным полностью груженым пробегом. При этом достигается максимальная загрузка автотранспортных средств, увеличивается показатель использования пробега (>0,5) и снижаются расходы на 1 т перевезенного груза [37, с. 156].

Становится очевидным, что представленный вариант оптимизации маршрута является довольно эффективным, дает возможность усовершенствовать технико-эксплуатационные показатели работы автотранспортных средств, увеличить производительность машин и уменьшить расходы 1 т-километров перевезенного груза, и в соответствии с этим, получить дополнительный доход за предоставление услуг.

Для рационализации маршрута следует решить задачи:

1. закрепление получателей груза за отправителями (покупателей за поставщиками) с целью уменьшения транспортной работы в т-км;
2. планирование оптимальных маршрутов транспортировок массовых грузов за счет увязки встречных грузопотоков с целью уменьшения порожних пробегов;
3. распределение подвижного состава и погрузочно-выгрузочных механизмов согласно маршрутам с целью уменьшения времени ожидания и длительности простоя под погрузкой-разгрузкой;
4. определение кратчайших расстояний и маршрутов движения с целью уменьшения общего пробега.

Наиболее частым маршрутом с «пустым» пробегом на обратном пути компании является направление Новосибирск – Омск.

Расстояние составляет 651 км. Рассчитаем затраты на перевозку груза в этом направлении.

При средней стоимости бензина по топливным картам, равной 33 руб./литр и расходе топлива 18 л/100 км затраты составят 3861 руб. Оплата водителя на поездках по межгороду и свыше 500 км равна 6,5 руб./км и на нее никак не влияет «пустой» пробег. Путь туда-обратно без учета разгрузки равен 12 часов. Время разгрузки зависит от договоренности с клиентом, но, как правило, не превышает 2 часов.

Стоимость услуги перевозки груза по направлению Новосибирск-Омск в «ТК Логист Транс Сервис» составляет 19000. Вычтем затраты на бензин, выходит 14060.

Выручка с поездки транспорта с полной загрузкой составит 19000 рублей, определим оплату водителю: $19000 - (6{,}5 \times 1302) = 10550$ рублей.

Так как обратно транспортное средство движется пустым, то объем чистой прибылисоставит$10550 - (3861 \times 2) = 2828$ руб.

С целью повышения прибыли организации необходимо обеспечить полную загрузку транспортного средства в оба направления.

Наш постоянный заказчик, компания ООО «Электрокомплектсервис» закупает продукцию у Омского завода электротехнической продукции. При обеспечении договоренности, компания будет в направлении Новосибирск – Омск везти печатную продукцию от «ИД Советская Сибирь», а в направлении Омск – Новосибирск электротехническую продукцию с Омского завода на склад ООО «Электрокомплектсервис». Так как печатная продукция требует особых условий для сохранности, то есть отсутствие влаги и внешнего воздействия, то для электротехнической продукции эти условия полностью подходят.

В случае реализации этого мероприятия объем чистой прибыли с одного рейса Новосибирск – Омск – Новосибирск будет составлять:

$$19000 \times 2 - (6{,}5 \times 1302) - (3861 \times 2) = 38000 - 8463 - 7722 = 21\,815 \text{ руб.}$$

Прибыль от реализации данного проекта составит 18 987 руб.

Реализация этого мероприятия не требует дополнительных затрат.

Предложенная рекомендация позволит транспортной компании увеличивать объемы прибыли в перспективе не только с одного маршрута единовременно, но и многократно использовать данный метод рационализации маршрутов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чеботаев А.А. Логистика. Логистические технологии/ А. А. Чеботаев - М.: Дашков и Ко, 2014. - 172 с.

2. Хегай Ю.А. Перспективы и проблемы развития рынка транспортно-логистических услуг. – М., 2014.

УДК 658.5:005.511(571.14)

БИЗНЕС-ПЛАН СВАДЕБНОГО САЛОНА «WEDDINGDREAM» В Г. НОВОСИБИРСК

А.Г.Коноплева, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Настоящий проект представляет собой план открытия свадебного салона. Для реализации проекта необходимо изучить сферу данного бизнеса и проанализировать эффективность деятельности свадебного салона «WeddingDream»,в г.Новосибирск.

Ключевые слова: бизнес-план, свадебный салон, проект, инвестиции.

В городе с большим населением сохраняется тенденция повышения количества бракосочетаний. В 2017 г. в г. Новосибирск и НСО записей актов о государственной регистрации заключения брака составило 20866. Это означает, что на рынке имеется большой спрос на свадебные и вечерние платья.

Идея открытия свадебного салона преследует следующие цели:

1.Создание высокорентабельного бизнеса

2.Получение прибыли

3.Удовлетворение потребительского спроса на рынке свадебных салонов.

Цель проекта – открытие свадебного салона в городе Новосибирск для розничной реализации свадебных платьев. Данный бизнес-план составлен с целью обоснования эффективности проекта. Бизнес-идея заключается в создании свадебного салона с уникальным ассортиментом свадебных платьев. В него войдут дизайнерские свадебные платья и вечерние, для гостей торжества. В качестве конкурентного преимущества предполагается отказ от партнерства с одним поставщиком, то есть салон будет заключать договора с дизайнерами, ателье для индивидуального пошива и ведущими производителями платьев среднего класса.

Концепция магазина предполагает продажу широкого ассортимента платьев,ориентированных на разнообразную целевую аудиторию. Магазин будет позиционироваться в среднем и высоком ценовых сегментах.

Миссия салона —предоставить высокий уровень обслуживания и индивидуальный подход к каждому клиенту для создания уникального образа в самый торжественный день.

Особенностью отрасли является то, что потребителями является ограниченная группа населения.

Основной спрос наблюдается в теплые сезоны года: весна, лето и ранняя осень[1].

Для свадебного салона «WeddingDream» был выбран торговый центр «GoldenField» (г.Новосибирск,ул. Б. Богаткова 210/1. Время работы :10-20, без перерывов и выходных),который имеет ряд преимуществ: торговый центр имеет хорошую репутацию, ориентирован на любую целевую аудиторию, удобно расположен (рядом остановки общественного транспорта и станция метро, имеется паркинг), торговый центр имеет магазины известных марок среднего целевого уровня, постоянный покупательский поток.

Свадебный салон «WeddingDream» имеет ряд преимуществ перед своими конкурентами. Он относится к типу специализированных магазинов, в которых используется нестандартный подход к дизайну.Особое значение при проектировании салона уделяется торговому оборудованию. Оно должно максимально учитывать специфику товаров. В силу индивидуальности каждой вещи определяющим становится представление дизайнерских платьев на витрине. В самом помещении салона будет создана выставочная площадь, на которой будут представлены все модели, имеющиеся в наличии.

Ассортимент товаров салона будет включать:

1) Свадебные платья 6 отечественных и зарубежных брендов;
2) Вечерние платья отечественных брендов;
3) Свадебные платья от дизайнеров
4) Вечерние платья от дизайнеров
5) Свадебные аксессуары и бижутерия.

Таблица 1 – Итоговые показатели деятельности салона.

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.
1	Выручка от продаж	13 308 886,0
2	Расходная часть	7 296 045,0
3	Прибыль до налогообложения	6 012 841,0
4	Налог на прибыль	1 202 568,2
5	Чистая прибыль	4 810 272,8

Рентабельность– общий показатель экономической эффективности деятельности предприятия или использования капитала/ресурсов. Данный показатель необходим для анализа хозяйственной деятельности и для сравнения с другими предприятиями[2].

Исходя из вышеизложенного, уровень рентабельности проекта составит 36,14%.

Это показывает,что деятельность салона обеспечивает постоянный поток клиентов, что ведет к повышению прибыли и соответственно, быстрой окупаемости,которая составит 6 месяцев.

Однако бизнесу присущи определенные риски. К ним можно отнести:

— сезонный спад продаж в связи с наступлением холодов;

—рост конкуренции;

—рост курса валют, повышение закупочных цен;

—резкое снижение платежеспособности населения.

Для того, что бы избежать последствий таких рисков необходимо:

1.В сезон наступления холодов есть необходимость предоставления скидок для стимуляции продаж;

2.Поиск новых маркетинговых ходов и максимальное использование конкурентных преимуществ для повышения своей конкурентоспособности;

3.Перейти только на отечественный товар для преодаления негативных последствий от изменений курса валют;

4.Пересмотреть ценовую политику в соответствии с платежеспособностью населения.

При рациональном подходе к созданию проекта и его реализации, деятельность свадебного салона «WeddingDream» будет сохранять динамику роста эффективности и повышения прибыли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Ермилова О. Б. «Библия свадебного организатора», 2015. – 154 с.

2.Носова С. С. Экономическая теория. – М.: Кнорус, 2011. – 568 с.

УДК 658.628:001.511:635.8

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ГРИБОВ ШАМПИНЬОНОВ

А.Д. Коробская, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье описываются особенности организации бизнеса по выращиванию шампиньонов. Грибной бизнес – актуальный вид коммерческой деятельности, не требующий больших затрат времени и труда.В наше время, когда проблема экологически чистого питания стоит особо остро, выращивание грибов может помочьв её решении. А

также в связи с развитием генной инженерии, широкого использования консервантов, красителей и искусственных вкусовых добавок многие стали отдавать предпочтение свежим продуктам, а не законсервированным.

Ключевые слова: бизнес-план, выращивание шампиньонов.

При тяжелой экономической ситуации в стране, каждый обыватель думает о том, как пополнить свои финансы при минимальных затратах.Кто-то подрабатывает извозом, кто-то ищет работу по совместительству, а кто-то пытается вырастить грибы самостоятельно в своем частном помещении.

Вырастить самостоятельно такой гриб, как шампиньон, не сложно, но здесь обязательно необходимо упорство и желание.Но если правильно подойти к процессу, соблюсти все правила и инструкции, то можно добиться неплохих результатов. Можно не только временно пополнить свой кошелек, но и наладить свой собственный небольшой бизнес, который будет каждый день приносить определенный доход.

Преимущества данного бизнеса: быстрый срок окупаемости; высокий урожай; круглогодичный доход; отсутствие сложности ведения бизнеса; широкий спектр выбора помещений – подвал, гараж и так далее; доступное сырье.

Общая площадь грибной фермы – 320 кв. метров. Чтобы получать регулярный урожай, необходимо создать 6 камер по 48 кв. метров. Для того чтобы выращивать шампиньоны на такой площади понадобится порядка 48 тонн компоста.

Продажей шампиньонов в Новосибирске занимаются как небольшие семейные фермы, так и крупные предприятия. Цена на сырую продукцию в городе варьируется от 80 руб. (оптовая продажа) до 255 руб. за килограмм и в среднем составляет 170 руб. за килограмм. В качестве конкурентного преимущества на начальном этапе предполагается реализация грибов по цене 160 руб. за килограмм.

На начальном этапе производимый товар планируется реализовать на собственной торговой точке на рынке Новосибирска, а также мелким оптом. Для сохранения свежести используется холодильное оборудование. В каких-либо масштабных рекламных акциях продукция не нуждается. Оптовых покупателей планируется привлекать с помощью бесплатных объявлений в интернете, с помощью собственных связей, с помощью визиток, а также вывесок на улице.

При анализе стратегической ситуации можно выявить:внутренние сильные стороны: незначительная конкуренция, небольшие затраты на производство, постоянный спрос, круглогодичность, большой объём производства на небольшой территории. Внутренние слабые стороны: болезни грибов, инфицирование мицелия. Внешние возможности: при успешном развитии бизнеса возможно расширение производства (собственное предприятия по переработке грибов, продажа мицелия), выход на Российский и мировой уровень. Внешние угрозы: низкий спрос на товар, банкротство.

Что касается производственного этапа, то он включает в себя 3 основных этапа. На первом этапе у специализированной компании приобретается пастеризованный компост (фазы 2), засеянный мицелием и содержащий необходимые для роста грибов микроэлементы.Второй этап подразумевает плодообразование.На третьем этапе происходит плодоношение и сбор грибов. Срок получение урожая после заполнения камер компостом фазы 2 составляет около 35 дней.

Так же необходимо учесть затраты на оборудование, а именно: на очистку помещения, ремонт, теплоизоляцию, разделение на камеры выращивания, а также на подведение необходимых коммуникаций (свет, вода, отопление). Все эти затраты составят 579 тыс. руб., азатраты на оснащение помещения (закупка и монтаж) составят 470 тыс. руб.

Предприятие предполагается оформить в виде индивидуально предпринимателя.

Для обеспечения непрерывной работы предприятия понадобится 1 управляющий, в роли которого выступит непосредственно собственник. Для обеспечения производственного процесса понадобится 1 технолог, 2 сборщика грибов, разнорабочий, а также продавец для собственной торговой точки на рынке. Фонд оплаты труда с отчислениями составит 1 232 400 рублей.

Стоимость проекта составит 1 249 000 руб. Для реализации планируется привлечь заемные средства в размере 700 000 руб. Срок кредита - 24 месяца. Процентная ставка - 22 %. Отсрочка по выплате первого взноса – 3 месяца.

Таблица 1 – Ключевые показатели проекта

Ключевые финансовые показатели проекта	
Чистая прибыль проекта*, руб.	224 757
Рентабельность продаж, %	29,73
Индекс прибыльности, PI	11,12
Срок окупаемости, мес.	7
Дисконтированный срок окупаемости, мес.	8

Подготовительный период, включающий ремонт и оснащение помещения, займет 4 месяца. Выход на плановый объем продаж – 3 месяца.

Финансовые показатели проекта – выручка, денежный поток, чистая прибыль – приведены в таблице 2. Расчеты сделаны исходя из планового объема продаж в 7,3 тонны грибов в месяц.

Таблица 2 — Финансовые показатели проекта за 1год

	Месяцы											
Показатели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выручка, руб.	0	350 208	875 520	875 520	875 520	875 520	875 520	875 520	875 520	1 050 624	1 050 624	1 050 624
Переменные затраты, руб.	0	175 104	437 760	437 760	437 760	437 760	437 760	437 760	437 760	525 312	525 312	525 312
Постоянные затраты, руб.	110 858	131 870	163 389	213 002	213 002	213 002	213 002	213 002	213 002	223 508	223 508	223 508
Чистая прибыль, руб.	-110 858	43 234	274 371	224 752	224 752	224 752	224 752	224 752	224 752	301 803	301 803	301 803

Проект по открытию грибной фермы по выращиванию шампиньонов относится к хорошо освоенным видам бизнеса, в связи с чем риски по реализации бизнес-идеи минимальны. На их снижение также влияет наличие помещения в собственности, позиционирование продукции в среднем ценовом сегменте (160 руб. за кг свежих шампиньонов), благоприятная конъюнктура рынка. Однако в процессе деятельности предприятия может столкнуться с некоторыми прогнозируемыми и непрогнозируемыми обстоятельствами. Например, низкая урожайность, чтобы этого не допустить необходимо предварительно изучать отзывы о деятельности компании, занимающейся продажей компоста; получать информацию о качестве компоста, включая уровень содержания общего и аммиачного азота, зольность, влажность, pH; обеспечивать быструю доставку компоста, соблюдать технологию выращивания. При риске связанным с повышением уровня цен на готовый компост следует искать поставщиков с более выгодным предложением, а если риск связан с ростом конкуренции необходимо расширять ассортимент грибов. Ещё риск может быть связан с природным катаклизмом (чрезвычайные ситуации техногенного характера,

пожар), в этом случае нужно расширять ассортимент грибов и страховать имущество и/или установить пожарную сигнализацию.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день несмотря на риски, которые могут возникнуть в процессе производства, бизнес по выращиванию шампиньонов является достаточно выгодным и прибыльным делом, а также предполагает не требует особых усилий и вложений на первоначальном этапе.

УДК 658.5:005.511:640.43 (571.14)

ОСОБЕННОСТИРАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА КОФЕЙНИ «ИП КОРПУНОВА».

А.О. Корпунова, студентка
Л.А. Цветкова, доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье раскрываются особенности бизнес-планирования предприятия общественного питания кофейня ИП Корпунова г. Новосибирска.

Ключевые слова:кофейня, бизнес планирование, затраты, рентабельность, окупаемость.

В настоящее время кофейни является популярной услугой, потому что кофейни универсальное место для различных встреч от деловых до временипровождения с семьей за чашкой вкусного напитка. По данным статистики в среднем на одного россиянина в год приходится 1,81 кг кофейных зерен или 489 чашек кофе. Поэтому рассмотрение особенностей бизнес-планирования данного заведения является актуальным.

Цель кофейни ИП Корпунова является предоставление потребителям с разными вкусами качественных и безопасных продуктов питания и напитков с возможностью проведения времени в приятной обстановке.

Стратегическая цель «ИП Корпунова» – увеличение роста прибыли за счет повышения степени удовлетворенности клиентов и обеспечения высокого качества напитков и кондитерских изделий, благодаря высокому качеству закупаемого сырья и профессионализму работников.

Для определения конкурентоспособности услуг ИП Корпунова был использован SWOT-анализ (табл.1).

Таблица 1 – SWOT-анализ услуг «ИП Корпунова»

Сильные стороны	Слабые стороны
Популярная услуга среди населения Высокое качество услуги Квалифицированный персонал	Отсутствие имиджа заведения Система самообслуживания Неудобная парковка
Угрозы	Возможности
Большое количество конкурентов Возможные срывы поставок сырья Снижение уровня покупательской способности населения	Быстрая окупаемость проекта Увеличение количества точек Расширение ассортимента

Данный анализ показывает сильные и слабые стороны услуг предприятия.[2 стр. 186].Слабой сторонойявляетсяотсутствие имиджа, который может быть улучшенза счет увеличения рекламы заведения и поддержания высокого качества обслуживания клиентов.Угрозы идут в основном от конкурентов, решение данной проблемы лежит в поддержании и улучшении качества обслуживания клиентов. Большое влияние на эти факторы оказывает персонал, поэтому важно уделить внимание подбору и квалифицированного персонала.

На основании анализа конкурентов были выделены следующие позиции меню, которые будут пользоваться спросом среди потребителей: кофе «Эспрессо», «Американо», «Капучино», «Латте», «Мокко», «Горячий шоколад», «Пекан кленовый», «Маффин в ассортименте», «Круассан классический».

В первый год работы ИП Корпунова планируется реализовывать 283 единицы продукции в день, что позволит получать ежедневную выручку в размере 24,14 тыс. руб. Таким образом годовая выручка составит 596 тыс. руб.

Для определения цены на позиции основного меню была выбрана политика ценообразования, которая позволит рассчитать привлекательную цену для потребителя иокупить затраты на изготовление единицы продукции и получить прибыль [2 стр. 163].

Для расчета цены была взята балльная оценка конкурента, и цена аналогичной позиции конкурента.

Таким образом, цена 1 стандартной порции кофе «Эспрессо» составит 57 руб., «Американо»–85 руб., «Капучино»–104 руб., «Латте»–104 руб., «Мокко»–132 руб., «Горячий шоколад»–94 руб., «Пекан кленовый»–75 руб., «Маффин»–75 руб., «Круассан классический» –61 руб., «Улитка с корицей» –66 руб.

Затраты на открытие заведения составят 890 тыс.руб., которые включают в себя затраты на аренду помещения, ремонт, закупку оборудования и мебели, а также первоначальные вложения на рекламу.

Для того, чтобы популяризировать кофейню среди населения необходимо разработать качественную рекламную кампанию, которая позволит познакомить население с предприятием и рассказать о его отличительных чертах. Наиболее подходящим для этого местом являются социальные сети. Они позволяют охватить большую аудиторию при минимальных затратах. Планируемые затраты на рекламу составят 282 тыс.руб. в год.

Чтобы обеспечить бесперебойную и эффективную работу предприятия необходимо строго подойти к отбору персонала. В штат ИП Корпунова будут входить следующие сотрудники: руководитель, менеджер смены, два бариста и 2 уборщицы. Годовой фонд оплаты труда с отчислениями во внебюджетные фонды составит 2184 тыс.руб.

Для обоснования экономической эффективности были рассчитаны такие показатели как: запас финансовой прочности, уровень рентабельности и срок окупаемости (табл. 2).

Запас финансовой прочности – это показатель финансовой устойчивости фирмы, разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности.

ЗПд = (В -ТБд)/В * 100% = 22,95%

где В — выручка от продаж;

ТБд — точка безубыточности в денежном выражении[2, стр.87].

Уровень рентабельности составит 13,21%, это означает, что на каждый рубль затрат приходится чуть больше 13 копеек прибыли.

Таблица 2 – Финансовые показатели деятельности

Наименование показателя	Значение
Выручка от реализации, руб.	5962827,00
Чистая выручка, руб.	5605057,00
Балансовая прибыль, руб.	1684804,00
Чистая прибыль, руб.	642632,00
Точка безубыточности, руб.	4594461,54
Уровень рентабельности, %	22,95

На основании данных финансовых показателей деятельности был рассчитансрок окупаемости, который составил 1,4 года. Данный анализ позволяет сказать об экономической эффективности проекта ИП Корпунова.

Важным сдерживающий фактор развития данного бизнеса являютсяриски. Такими рисками могут быть:появление новых конкурентов,повышение цен на сырье (кофе, какао),

неплатежеспособность населения, повышение платы за аренду, недобросовестность персонала.Недобросовестность персонала можно предупредить, если вести строгий контроль за его деятельность с помощью систем видеонаблюдения, а также частных инвентаризаций (ежемесячно, ежеквартально). Так же могут возникнуть такие риски как причинение вреда здоровью сотрудников, оборудованию организации, имиджу фирмы. Такие риски нельзя полностью искоренить, их можно уменьшить путем страхования.

На основе проведенного анализа, мы можем готовить о том, что проект кофейни ИП Корпунова является экономически выгодным и достаточно быстро окупаемым. Данное заведение будет пользоваться популярностью среди населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ЛевинтовА. Книга о вкусной жизни: Небольшая советская энциклопедия– М.: Эксмо, 2015. – 120 с.
2. Гафанова Е.В., Ульянова А.А. Инструменты совершенствования деятельности предприятия. - М.: МарТ, 2016. – 180 с.
3. Ронда Абрамс. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 468 с.

УДК 658.7 (517.14)

ОРГАНИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК», Г.НОВОСИБИРСКА (МАГАЗИН 067-ЛЕРУА МЕРЛЕН РОДНИКИ)

А.О. Корпунова, студентка
А,Ю. Стома, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена вопросам организации логистической деятельности в торговом предприятии на примере ООО «Леруа Мерлен Восток» г. Новосибирск. Выделена роль и важность организации логистической деятельности торгового предприятия, а также обозначены проблемы существующих логистических процессов и возможные варианты их решения.

Ключевые слова: логистическая система, склад, материальные потоки, складские запасы, оборачиваемость, маржа, адресное хранение.

В настоящее время, для того чтобы добиться успеха в предпринимательской деятельности, недостаточно использовать маркетинговые подходы, требуется применение современных высокоэффективных способов и методов управления потоковыми процессами, таких как логистика. Логистика как практическая деятельность устойчиво заняла свою нишу в управлении современными предприятиями. Логистика имеет большое значение для клиентов, поставщиков предприятия, его владельцев и акционеров. Роль логистики в современной фирме носит оптимизационный и интегральный характер. Оптимизацию всех процессов на предприятии обеспечивает логистика. Решение вопроса оптимизации всех процессов на предприятии невозможно без применения принципов, методов, функций логистики.

Необходимость формирования логистической системы розничного торгового предприятия, указывают Бухтиярова Т. И., Федорова Е. В. определяется двумя обстоятельствами: во-первых — управление повышения эффективности экономического потока; во-вторых — рыночные условия хозяйствования определяются в качестве самостоятельного объекта управления эффективностью формирования и использования капитала [2].

Именно в розничной торговле завершается процесс обращения товаров и доведение их до покупателей. И от уровня организации и развития розничной торговой сети зависит

качество торгового обслуживания населения, темпы роста товарооборота, ускорение товарооборачиваемости, прибыльность торговых предприятий [3, с.35].

Современные специалисты в области логистики отмечают значительную роль запасов в современной организации товародвижения и относят управление запасами к факторам, позволяющим повысить качество логистического обслуживания участников коммерческих взаимоотношений[1, с.10].

В магазинах сети ООО «Леруа Мерлен Восток», а именно в магазин 067-Леруа Мерлен Родники, логистическая деятельность сосредоточена в секторе логистики, который расположен в складской зоне магазина, где концентрируются входящие материальные потоки товарно-материальных ценностей (далее – ТМЦ). Сектор логистики обеспечивает выполнение всех необходимых логистических функций. В состав сектора входят следующие сотрудники:

- Руководитель сектора логистики - контролирует работу сектора через менеджеров логистики и руководит развитием каждого сотрудника сектора;
- Менеджер логистики – контролирует текущую деятельность сектора, ведет документооборот, связанный с трансферными отправками ТМЦ между магазинами;
- Администратор приемки – ответственны за документооборот связанный с входящим материальным потоком, формируют счета для оплаты принятых ТМЦ;
- Логистики – выполняют логистические операции, связанные с приемкой ТМЦ, их хранением и перемещением;
- Специалисты по обработке заказов клиентов – ответственны за сборку и выдачу заказов клиентов.

Таким образом, сектор логистики включает в себя: 1 руководителя, 2 менеджеров логистики, 3 администратора приемки, 8 логистов и 5 специалистов по обработке заказов клиентов. Также существует четкое распределение обязанностей по должностям:

1. Возящие, сотрудники с правами на дизельные кары (уличная разгрузка, 1-я приемка).
2. Счетчики, сотрудники с правами на технику до 4 кВт мощности (2-я приемка)
3. Администраторы приемки (обработка входящей документации, подтверждение приемки)
4. Специалисты по обработке заказов клиентов (сборка заказов клиентов в зоне выдачи товара)

Склад состоит из нескольких зон обработки и хранения ТМЦ:

1. Зона первичной, вторичной и третьей приемки;
2. Буферная зона – хранение товара для дальнейшего размещения в торговом зале (поток LS);
3. Зона RM – зона хранения товара, который часто отзывается из торгового зала для подтаривания.
4. Зона EM – зона выдачи товара. В зоне EM хранится товар, который по причине габаритности или большого запаса нерационально размещать в торговом зале и который клиент забирает самостоятельно из зоны выдачи.
5. Зона доставки – для хранения товара, ожидающего доставки клиенту (так как доставка осуществляется подрядной организацией, ответственность за данную зону несет отдел доставки).

Логистические операции с ТМЦ начинаются в зоне приемки. После того, как прибывшее средство будет разгружено сотрудниками-логистиками с помощью кар, начинается процесс приемки. В зависимости от поставщика ТМЦ, может быть проведено 3 вида приемки:

1. 1-я и 2-я (поартикульная) приемка без пересчета, для поставщиков без аномалий в поставках.
2. 1-я и 2-я приемка с пересчетом единиц ТМЦ на паллете, для поставщиков с частыми аномалиями в поставках.

3. 3-я (мерная) приемка для ТМЦ, которые реализуются на отрез (линолеум, электрокабель, ткани, весовой товар) или хрупкого ТМЦ (садовые фигуры и цветочные горшки).

После прохождение всех этапов приемки ТМЦ распределяются по следующим зонам:

1. Буферная зона.
2. Зона RM.
3. Зона EM.

Данная система распределения складских запасов достаточно эффективна, так как торговый зал не перегружен большим количеством товара и сотрудники торгового зала не тратят время на сборку товаров, которые необходимо добавить на полки. Процесс сборки отзывов в торговый зал автоматизирован. Сотрудник торгового зала создает заявку на отзыв, которая отправляется на сканер сотрудника зоны RM, после чего заявка собирается и сотруднику торгового зала остается лишь разобрать привезенный в зал паллет.

Процесс выдачи товара клиенту также максимально упрощен и занимает минимальное количество времени. Чтобы клиент мог забрать свой товар, сотрудник торгового зала создает бланк продажи, который после завершения создания появляется на сканере сотрудника выдачи в виде задания на сборку. Пока клиент оплачивает бланк продажи и подходит или подъезжает к зоне выдачи, его товар уже собирают сотрудники и проверяет охрана. Зона выдачи товара оборудована стеллажами с адресным хранением. За каждым отделом торгового зала закреплено определенное количество адресов и соответственно паллето-мест. На каждом адресе расположено до 4-х артикулов товаров, что увеличивает потребность в количестве адресов, но дает возможность быстрой сборки заказа клиента.

Но при всей простоте и автоматизации складских процессов есть так же и ряд проблем, которые негативно сказываются на скорости работы сотрудников, соблюдении условий хранения ТМЦ и оборачиваемости складских запасов.

Зона хранения ТМЦ организована не только в складских помещениях, но и на улице. Уличная зона хранения представляет собой адресную расстановку паллет с товаром под открытым небом. Так как рассматриваемый магазин расположен в отдаленной части микрорайона города рядом с ним отсутствуют какие-либо строения, соответственно все погодные условия проявляются в усиленных масштабах. Таким образом, ТМЦ, которые хранятся на улице, могут быть повреждены сильным ветром. Древесина подвергается воздействию снега и дождей, что негативно влияет на ее качество и приводит к потере потребительских свойств и невозможности дальнейшей реализации. Данную проблему могло бы решить возведение навесов в зоне уличного хранения и установки стеллажей под уже существующим навесом.

Также одной из проблем можно считать наличие товара, продажи по которому не производились в течении длительного времени. Такой товар называется «мертвый сток», то есть продажи по нему не зафиксированы в течении 3-х и более месяцев. Обычно данный товар по прибытию в магазин размещается в зоне выдачи, соответственно при отсутствии продаж, он занимает адреса, которые могли бы быть заняты товаром, оборачиваемость которого гораздо выше и который приносит прибыль магазину. Данный товар можно продать, только если снизить на него цену, что ведет к падению уровня маржи, так как сотрудники отдела не готовы допустить падения уровня маржи, данный товар раз в месяц отзывают и на следующий день ставят обратно на тот же адрес хранения. Лишь при заинтересованности сотрудников отдела можно реализовать данный товар и освободить подчас дефицитные адреса в зоне выдачи.

Третьей и достаточно существенной проблемой складской деятельности магазина является отсутствие достаточного количества сотрудников для эффективной и результативной деятельности. Данную проблему можно решить, если добавить в штат склада как минимум двух счетчиков в зону приемки и двух специалистов по обработке заказов клиентов. Это позволит обеспечить достаточно количество сотрудников в каждую из смен работы и значительно увеличит скорость работ (приемки ТМЦ и сборки заказов). Также это позволит распределить между сотрудниками зоны ответственности для повышения

эффективного контроля складской деятельности. На данный момент на складе отсутствует точное распределение зон ответственности, закрепление сотрудников за техникой, для поддержания ее в рабочем состоянии и наблюдается снижение мотивации сотрудников к работе и повышению своего профессионализма.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брянцева Л.В., Макушникова Е.С. Управление развитием организации как системы // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-2 (42-2). С. 847-850.

2. Бухтиярова Т. И., Федорова Е. В. Подходы и принципы построения логистической системы розничного торгового предприятия // Современные проблемы науки и образования. — 2012. — № 5.

3. Дроздова С. Н. Организация и технология торговли; курс лекций. / С. Н. Дроздова. — Бобруйск, 2009. — 92 с.

УДК 657

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО

Е.С. Кошкина, студент
И.В. Игнатенкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Одним из важнейших компонентов реформы системы бухгалтерского учета в России является переход к Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Переход на МСФО представляет собой сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью текущей системы бухгалтерского учета. В статье приведено сравнение российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) с международными стандартами финансовой отчетности в части основных фондов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет,основные средства,МСФО,ПБУ,экономика, первоначальная стоимость, амортизация.

Актуальность темы заключается в том, что в настоящее время существуют различия в учетных процессах в РСБУ и МСФО. На современном этапе экономического развития в Российской Федерации идёт активная интеграция международных стандартов в отечественную практику ведения учёта. Но, несмотря на это, существует ряд фундаментальных различий между бухгалтерским учетом в соответствии с МСФО и учетом согласно РСБУ, которые вскоре будут устранены.

Основные средства (фонды) представляют собой совокупность матери-ально-вещественных объектов и ценностей, действующих в неизменной натуральной форме в течение длительного периода [4].

Существуют некоторые фундаментальные различия между МСФО и РСБУ, вызванные несоответствием между целями применения стандартов. Таким образом, целью МСФО 16 «Основные средства» является раскрытие основных подходов к формированию легкой для понимания и полезной бухгалтерской информации, а целью ПБУ 6/01 «Учет основных средств» является ведение бухгалтерского учета и подготовка отчетов в соответствии с требованиями.

МСФО (IAS) 16 «Основные средства» вводит два критерия для признания объекта основных средств в качестве актива:

- с большой долей вероятности можно утверждать, что будут получены связанные с данным активом экономические выгоды;
- первоначальная стоимость принимаемого к бухгалтерскому учету ак-тива может быть надежно оценена.

Заявленные критерии признания, требующие проверки наличия вероятности получения экономических выгод и надежности оценки основных средств, отсутствуют в ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

Несмотря на фундаментальные различия, следует отметить, что в МСФО и РСБУ существует ряд схожих аспектов.

Таким образом, сравнивая отечественные и международные стандарты, можно выделить следующие сходства:

В Идентичные допущения, используемые при составлении отчетов, т. е. допущение непрерывности деятельности, последовательность применения учет-ной политики.

В Аналогичные требования для информации, отображаемой в отчетности, т. е. требование должной осмотрительности.

Имеются также следующие различия в части классификации основных средств.

На рисунке 1 представлена классификация основных средств согласно МСФО 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

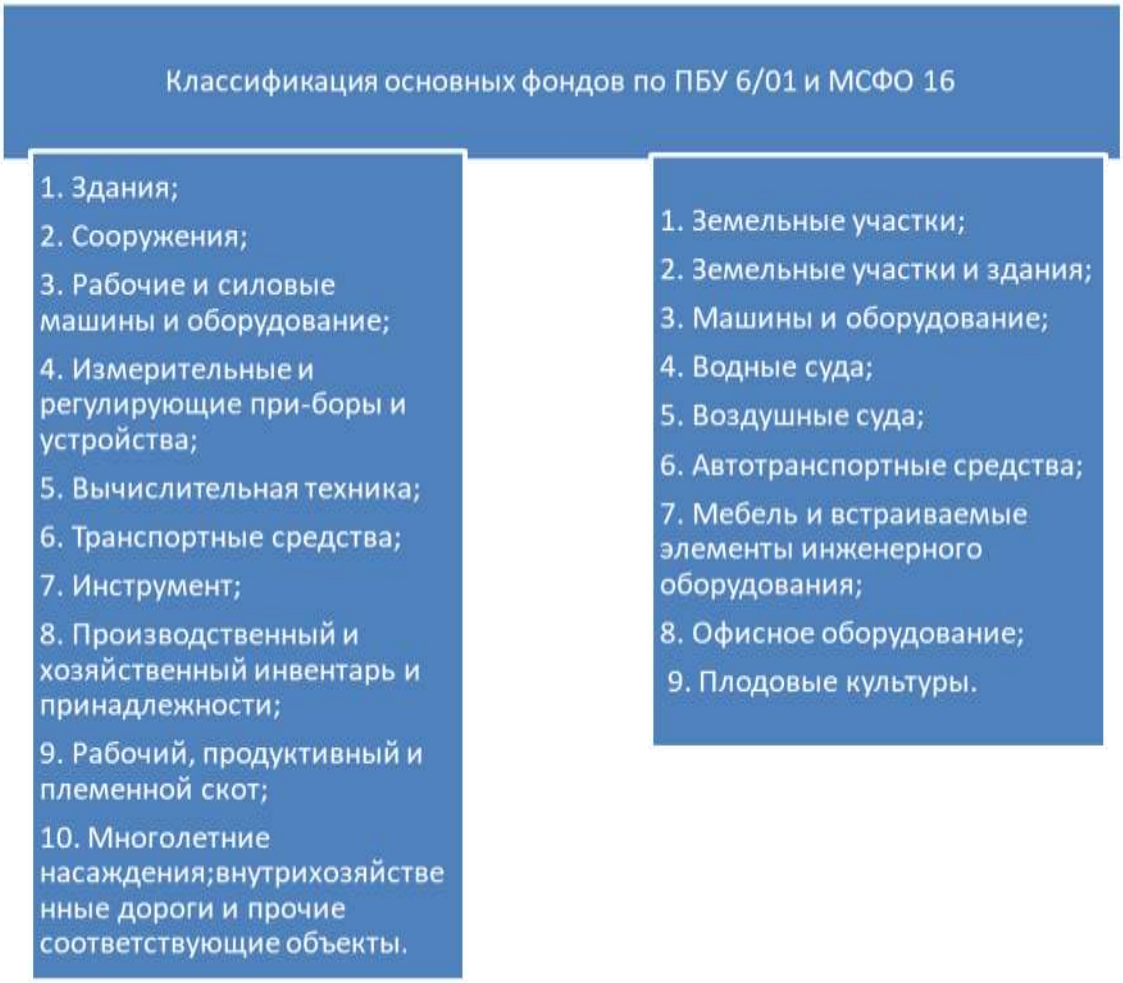


Рисунок 1 – Классификация основных фондов по ПБУ 6/01 «Учет основ-ных средств» и МСФО 16 «Основные средства»

Как и в МСФО, и в РСБУ, понятие «первоначальная стоимость» анало-гично. В МСФО (IAS) 16 «Основные средства» вышеуказанная понятие пред-ставлено как единое определение в обобщенной форме, а в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» – как несколько отдельных определений (для основных средств,приобретенных за плату, получаемых в безвозмездном порядке и т.д.). Основные средства учитываются по первоначальной

стоимости, формирование которой зависит от источников дохода. Стоит отметить, что первоначальная стоимость основных средств, поступающих в организацию, формируется по-разному.

Объекты основных фондов, признаваемые в качестве активов, оценива-ются по фактической стоимости приобретения. Согласно МСФО (IAS) 16 «Ос-новные средства», признанными издержками являются сумма денежных средств или справедливая стоимость другого вознаграждения, переданного для приобре-тения актива на дату приобретения или строительства. Оценка основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО (IAS) 16 «Основные средства» показана в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка объектов основных средств согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» и МСФО (IAS) 16 «Основные средства»

Способ поступления	Оценка	
	МСФО 16 «Основные сред-ства»	ПБУ 6/01 «Учет основных средств»
Приобретение	В стоимость включаются все затраты, связанные с приоб-ретением объекта и вводом его в эксплуатацию	В стоимость включаются суммы фактических затрат организации от приобрете-ния до ввода в эксплуатацию за исключением НДС
Самостоятельное изготовле-ние	В стоимость включаются суммы всех затрат на строитель-ство объектов и введение их в эксплуатацию	
Получение в счет вклада в уставный капитал	Первоначальная стоимость включает сумму фактиче-ских затрат на получение данного объекта	Первоначальная стоимость определяется через согласо-вание учредителей
Получение по договору даре-ния	Не предусматривает отраже-ния данных сделок	Признаются по текущей ры-ночной стоимости
Получение по договорам предусматривающих испол-нение обязательств неденеж-ными средствами	Первоначальная стоимость определяется по справедли-вой стоимости	Первоначальную стоимость определяют из стоимости пе-реданных или подлежащих оплате ценностей

По итогам анализа таблицы можно сделать вывод о том, что в международных и российских стандартах имеется совпадение в определении первоначальной стоимости входящих основных средств в случае приобретения и собственного производства. Во всех остальных случаях существуют значительные различия в оценке основных средств, которые учитываются в организации.

Что касается амортизации основных средств, то существенными различиями между МСФО и РСБУ в этой части являются: ПБУ 6/01 «Учет основных средств» предлагает четыре метода амортизации (линейный способ, способ уменьшаемого остатка, списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, списание стоимости пропорционально объему продукции), а МСФО (IAS) 16 «Основные средства» – три (прямолинейное списание, снижающаяся балансовая стоимость, производственный метод). При переходе к международным стандартам особое внимание следует уделять началу и концу периода амортизации. По МСФО, начисления начинаются с момента готовности основных фондов, и прекращаются – после их признания.

Еще одно различие между МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств» в плане амортизации заключается в том, что в международных стандартах амортизируемый срок службы основного средства должен определяться на

основе ожидаемого срока полезного использования в соответствии с эксплуатацией и соблюдением ожидаемого физического износа.

В то же время в отечественной практике выбор периода амортизации основных средств учитывает прежде всего амортизационные группы, используемые для расчета амортизации в налоговом учете.

После изучения МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и ПБУ 6/01 «Учет основных средств» можно сделать вывод о том, что процессы интеграции меж-дународных стандартов в отечественные набирают обороты и бухгалтерский учет в скором времени будет соответствовать общемировым стандартам. Это открывает новые возможности для успешного и стабильного развития бухгалтерского учета в Российской Федерации, а также новые стимулы для развития полноценного финансового рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н) (ред. от 27.06.2016) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193590/(дата обращения: 10.04.2018).

2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 №26н (ред. от 16.05.2016) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/ (дата обращения: 10.04.2018).

3. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету ос-новных средств: Приказ Минфина РФ от 13.10.2003 №91н (ред. от 24.12.2010) //

Консультант Плюс [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45140/ (дата обращения: 10.04.2018)

4. Переверзев М.П. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие / Под общ. ред. М.П. Переверзева. – М.: Инфра-М, 2009. – 240 с.

УДК 631.1: 633.78 (571.14)

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ НОВОЙ КУЛЬТУРЫ (НА ПРИМЕРЕ ФГУП «ЭЛИТНОЕ» НОВОСИБИРСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Е. С. Кошкина, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель кафедры финансов и статистики
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.Повышенный спрос на рынке (Тенденции развития в медицине и косметологии, популярность стилей винтаж и прованс). Целебное влияние этого уникального представителя флоры научно подтверждено в отношении 167 недугов человека, а не так давно ученые из Нидерландов выявили еще 23 элемента, входящих в химический состав лаванды.

Ключевые слова: лаванда, себестоимость, эффективность, затраты финансовый результат, окупаемость.

Анализируя ситуацию на рынке лекарственных трав можно сделать вывод о том, что выращивание лаванды актуально на сегодняшний день. Это можно объяснить востребованностью на рынке в связи с многообразием видов товаров из лаванды, а также благоприятное влияние на здоровье человека; сравнительной легкостью в возделывании этой культуры.

С экономической точки зрения, выращивание лаванда окажет положительный эффект на финансовое состояние организации, а также на использование основных фондов, при этом, хозяйство будет более платежеспособно.

У многих людей наверняка сразу возник вопрос почему данным проектом предлагается внедрить именно такую культуру как лаванда. Это можно объяснить тем что:

1. Благоприятно воздействует на здоровье человека.
2. Лаванда проста в уходе и не требует к себе много внимания.
3. Не требовательна к качеству грунта и может расти на любой почве.
4. Размножение происходит путём выращивания лаванды из семян или делением куста. С приобретением посадочного материала проблем не возникнет.
5. Саженцы лаванды хорошо переносят жару и еженедельного полива требуют только молодые растения в первый месяц после посадки.
6. Лаванда – многолетник, способный размножаться самосевом. Благодаря этому лавандовое поле может расти без дополнительных посадок более 20 лет. Нужно только каждые 5-6 лет проводить омолаживающую стрижку.
7. Существует несколько морозоустойчивых сортов. К их числу относят английская (узколистая), «Munstead», «Hidcote» и др.

В Новосибирской области на данный момент нет организаций, которые занимаются выращиванием и переработкой лаванды. Бизнес-проект по выращиванию и переработки лаванды предлагается осуществить в ФГУП «Элитное» Новосибирского района Новосибирской области.

Данное хозяйство располагается в левобережной части реки Оби. Основная специализация предприятия в агропромышленном комплексе района – производство семян высших репродукций зерновых культур, многолетних трав, кроме этого хозяйство выращивает племенной молодняк крупного рогатого скота черно-пестрой породы, а также производит молоко, мясо, корма для своих нужд.

В результате анализа среднегодовойстоимостиосновныхсредств, то данныйпоказательувеличивалсязаанализируемыйпериод.Посравнению с 2002 г. в 2016 г. данноеувеличениесоставило почти 104 млн руб. илипочтив5раз. Этосвязановосновномсзакупкоймашиниоборудования,атакжесувеличениемпоголовьяпродуктивногоскота.Основнуюдолювсоставе основных средств предприятиизанимаютздания,машиныиоборудование - более 80% всехосновных фондов.

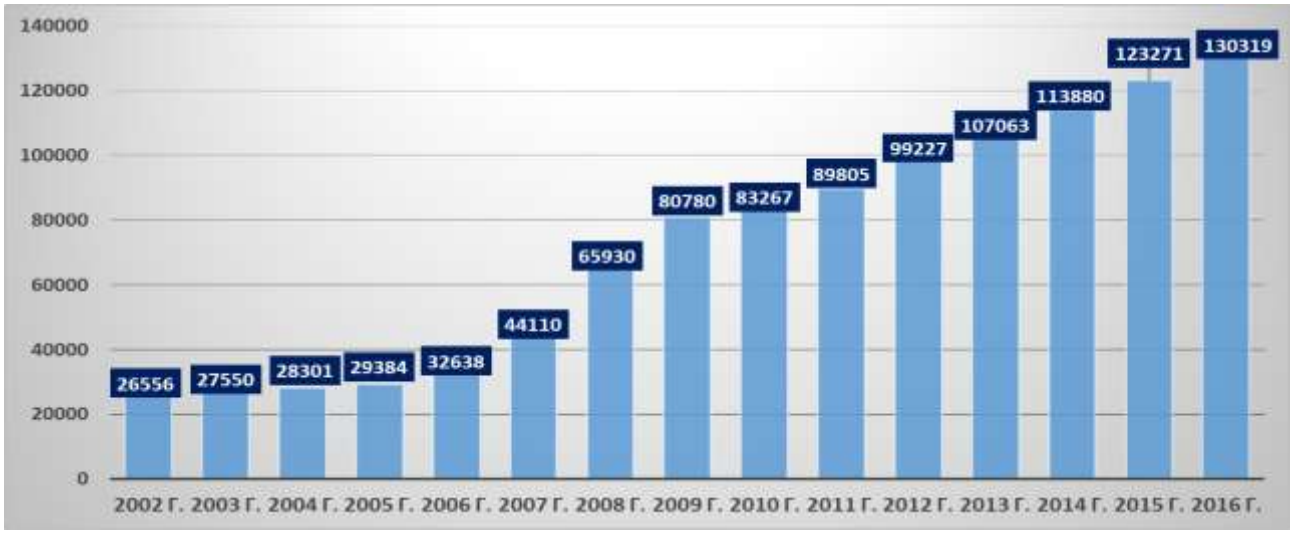


Рисунок 1 – Среднегодовая стоимость основных фондов, руб.

Сумма чистой прибыли на предприятии потерпела спад, с существенными колебаниями в период с 2002-2016 гг.

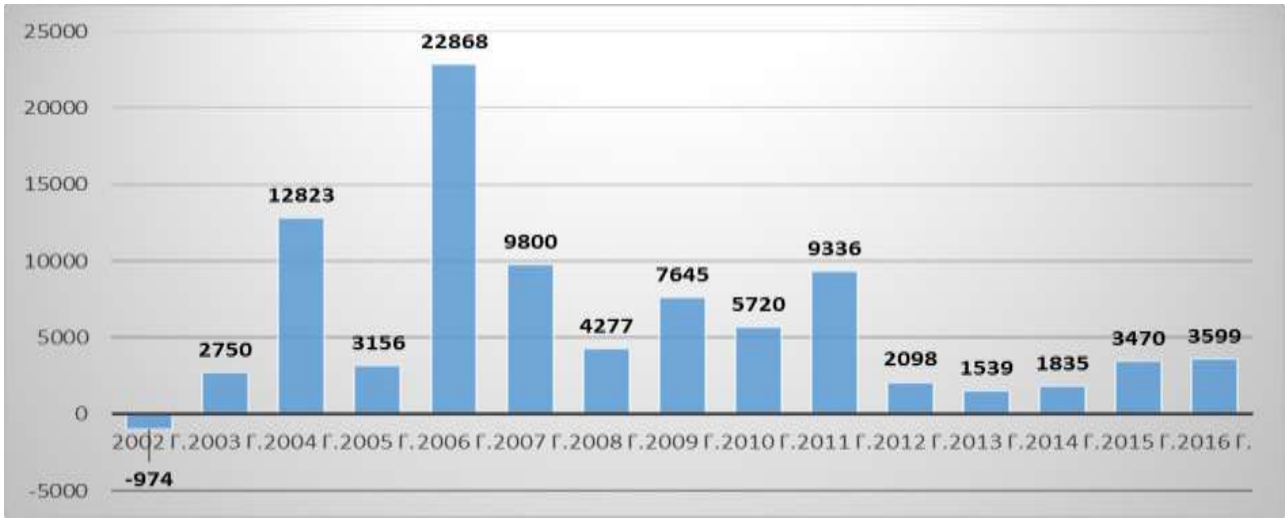


Рисунок 2 – Чистая прибыль ФГУП «Элитное», тыс. руб.

Соответственно уровень рентабельности также имеет отрицательную тенденцию. За последние 2 года уровень уменьшился в 4,5 раза.

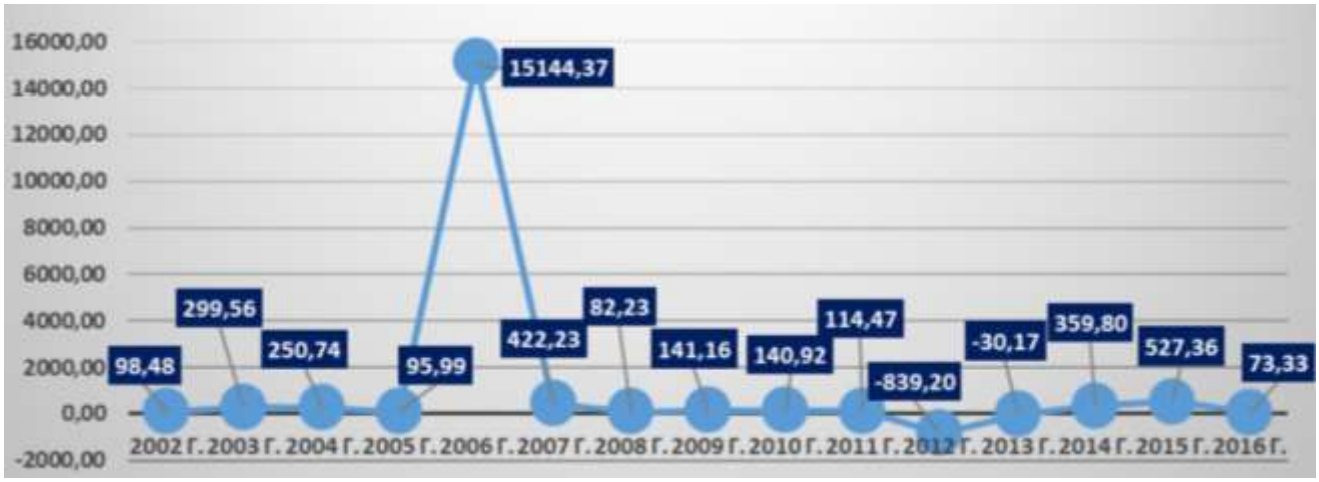


Рисунок 3 – Рентабельность совокупной деятельности ФГУП «Элитное», %

Почему выращивание лаванды стало сегодня настолько выгодным? Хотя бы потому, что Франция, которая всегда была основным производителем лаванды, становится все менее конкурентоспособной из-за высоких затрат. Регион Прованса, известный своими бесконечными лавандовыми полями, занимающими в общей сложности около 20 000 га, сократила свою долю в мировом производстве от двух третей до половины в течение последних десяти лет.

Финансирование проекта будет осуществляться за счет денежных средств организации государственных субсидий. Дополнительных заемных денежных средств не требуется.

В основе предлагаемого проекта лежит выращивание лаванды для продажи экологически чистого эфирного масла, гидролата, а также ароматических саше, ортопедических подушек и фасованных цветков специализированным магазинам, медицинским центрам и аптекам.

Первое, что нужно для начала успешного бизнеса, это земельный участок, на котором будет расти лаванда. У нашего предприятия он имеется.

После того, как вы нашли подходящий земельный участок, его нужно должным образом обработать.

Весь процесс выращивания лаванды включает в себя следующие этапы: вспахивание, внесение удобрений, боронование прополка и сбор урожая.

Хозяйству планируется закупить 1500 шт. семян, с целью выращивания лаванды в тепличном хозяйстве. В будущем есть перспектива увеличение площади посева и увеличения производства в разы и десятки раз. Эти затраты обойдутся 3,3 млн. руб.

Для посева саженцев будет использоваться рассадопосадочная машина. Для периодического рыхления планируется приобрести пропашные культиваторы междурядной обработки. Уборка урожая – является завершающий этап выращивания лаванды.Для уборки урожая будет применяться уборочный комбайн. Итого затрат на технику составит почти 690 тыс. руб.

Хранить сырье необходимо в полотняных мешках, дабы избежать порчи лаванды. В складе для хранения нужно обязательно установить вентиляцию и провести косметический ремонт. Затраты на хранение лаванды составятпочти 507 тыс. руб.

Для проекта необходимы помещения для производства продукции из лаванды, а также 2 склада: один для хранения лаванды и готовой продукции, а второй - для сушки цветков. Общая площадь помещений составляет 250 метров квадратных.

Себестоимость 1 ц. лаванды = 2028,53 руб.

Всего планируется собрать со 100 га 600 т лаванды. Эта сумма пойдет на производство следующих продуктов и товаров:

–Эфирное масло (2522,4 л.).

–Гидролат (8828,3 л.).

–Саше (1000 тыс. шт.).

–Подушки (100 тыс. шт.).

–Цветки фасованные (1200 тыс. мешочков).

Особое внимание требует уделить подушка, она представлена на рисунке 3. Ее особенность состоит в том, что она будет состоять из трех секций:

–Лаванда – 500 гр.

–Лузга гречневая – 700 гр.

–Силиконизированное волокно – 300 гр.

Затраты на силикнизированное волокно составят 3 млн руб.

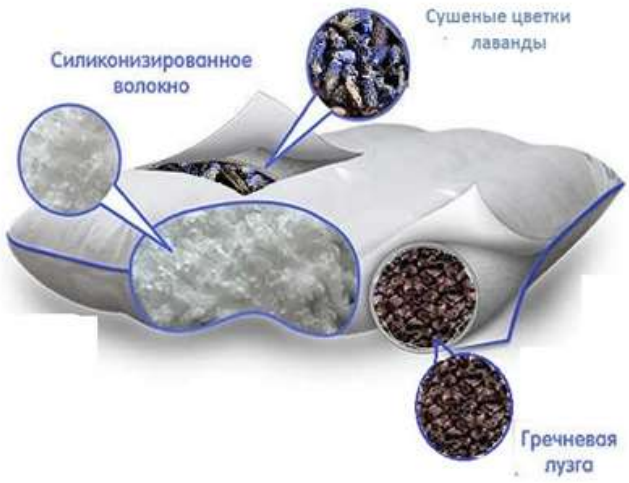


Рисунок 4 – Подушка

Стоимость приобретения необходимого оборудования, а также выплаты амортизационных отчислений на него представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Необходимая техника для производства продукции из лаванды

Наименование оборудование	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Сумма амортизационных отчислений, руб.
1. Водный дистиллятор	1	300000,00	60000,00
2. Полуавтомат розлива ПАККА-ЛД2	1	206000,00	29458,00
3. Швейная машина Brother ArtCity 200	10	80870,00	16174,00
3-х ниточный оверлок Aurora A-737-HM	1	17799,00	4449,75
4. Барабанное сито	1	296000,00	74000,00
Итого	14	900669,00	184081,75

Таким образом, организации необходимо приобрести технику общей стоимостью немногим более 900 тыс. руб., норма амортизации которой составит около 184 тыс. руб.

Коммунальные расходы составят немногим более 1,5 млн. руб. в год.

Штат сотрудников будет состоять из 19 человек. В качестве оплаты труда необходимо выплатить чуть более 4,3 млн. руб. в год. Страховые платежи –1297800,00 руб**.**

Затраты на упаковку составят почти 18 млн руб. Для упаковки эфирного масла из лаванды планируется использовать стеклянные бутылочки, на которых будет размещен логотип, название продукта и маркировка ГОСТ Р 53043-2008 (рисунок 3).

Рисунок 3 – Упаковка для эфирного масла

Для упаковки гидролата будет использоваться пластиковая емкость с изображением логотипа и распылителем для удобства пользования (рисунок 4).

Объем тары – 100 мл.

Рисунок 4 – Упаковка лавандовой воды

Саше будет в виде маленькой подушки размером 10х10 см с тематикой стиля Прованс. Упаковка подушки будет довольно проста: каждая подушка будет сшита из белой ткани и помещена в пакет.

Упаковка для сушеных цветков будет выглядеть следующим образом: цветки будет помешены в тканевые мешочки и перевязаны лентой.

Разработанный для данного проекта логотип представлен на рисунке 5.

Рисунок 5 – Логотип для линии новых товаров

Дополнительные затраты включают затраты на силиконизированное волокно, сертификацию, ГСМ, расходы на одежду, расходы на получение медицинской карты, включая стоимость медицинского осмотра, расходы на малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП) и доставку продукции. Всего иных затрат – 3292,9 тыс. руб.

Совокупные расходы по переработке лаванды организации обойдутся почти в 3549 тыс. руб.

Таким образом, себестоимость 1 кг продукции, составила 591,51 руб., себестоимость 1 подушки – 570,90 руб., себестоимость 1 кг саше – 104,80 руб., себестоимость 1 л. гидролата – 1017,43 руб., себестоимость 1 л. эфирного масла – 3936,94 руб.

Далее следует рассмотреть затраты на реализацию продукции. Наиболее затратно обойдется разработка интернет сайта,т.е.в пол миллиона, также сюда входят такие статьи затрат какоплата услуг типографии на печать буклетов, затраты на транспортировку продукции до места сбыта и др. Итого затрат на реализацию 58331 тыс. руб.

Всего за реализацию проекта необходимо выплатить 105992 тыс. руб.

Полная себестоимость 1 подушки – 965,95 руб., полная себестоимость 1 кг саше – 396,46 руб., полная себестоимость 1 л. гидролата – 2776,58 руб., полная себестоимость 1 л. эфирного масла – 9343,59 руб.

Составив прогноз формирования выручки по каналам реализации с учетом небольших колебаний в цене была сформирована масса выручки в размере немногим более 177488 тыс. руб.

Проект готов ко внедрению в ФГУП «Элитное», все необходимые показатели рассчитаны, а также конечный показатель эффекта проекта, который составляет 142991 тыс. руб. Срок окупаемости данного проекта 8,9 мес.

Для воплощения проекта потребуется почти 106 млн руб.

Для того, чтобы определить сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы проведём SWOT-анализ для бизнес-плана (таблица 2).

Таблица 2 - SWOT-анализ

Сильныестороны (внутренние, положительные факторы)	Слабыестороны (внутренние, негативные факторы)
1. Качество в соответствии с ГОСТ; 2. Незначительная конкуренция; 3. Новые виды продукции; 4. Тенденции спроса.	1. Сезонный спад; 2. Риски, связанные с освоением нового производства.
Возможности (внешние, положительные факторы)	Угрозы(внешние, негативные факторы)
1. При успешном развитии бизнеса, возможно расширение производства. 2. Выход на российский и мировой рынок. 3. Ослабление позиций конкурентов.	1. Рост цен на лаванду. 2. Рост конкуренции. 3. Низкая платежеспособность населения.

Для того, чтобы узнать, способствует ли улучшению эффективности использования основных средств разработанный проект были рассчитаны прогнозные значения величин фондообеспеченности и фондоотдачи.

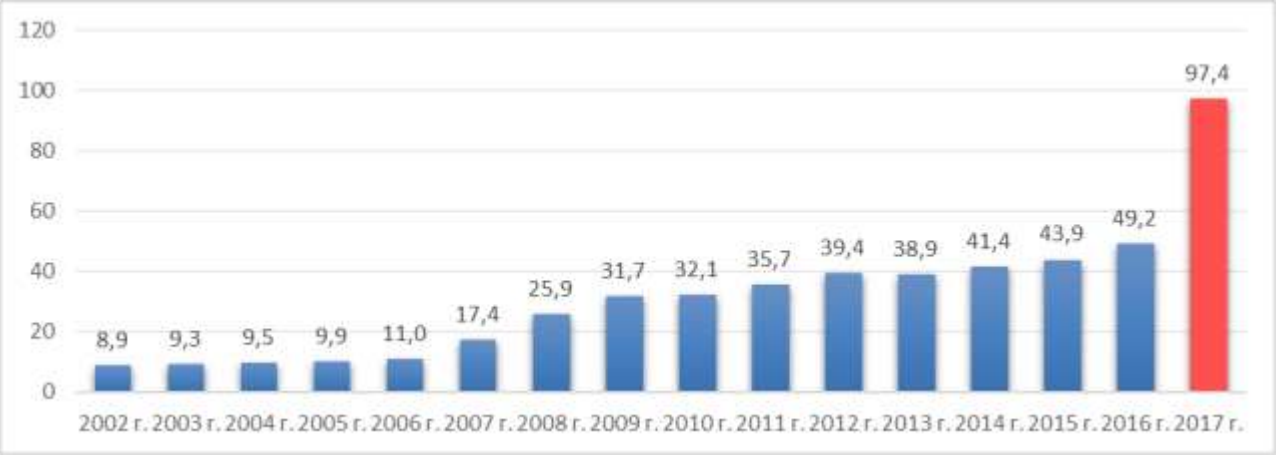


Рисунок 6 – Фондообеспеченность, тыс. руб.

В результате анализа динамики фондорентабельности было выявлено увеличение величины фондорентабельности по сравнению с 2016 г. на немногим более 48 тыс. руб. (или почти на 98%).

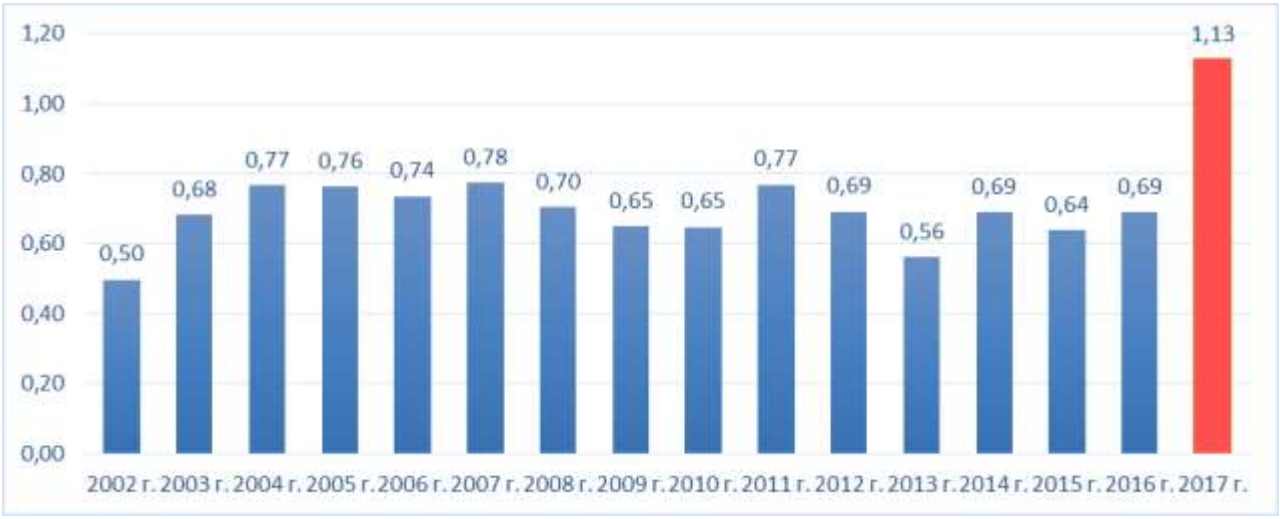


Рисунок 7 – Фондоотдача, руб.

Анализируя изменения величины фондоотдачи в прогнозном году по сравнению с 2016 г. было выявлено увеличение на 0,44 руб.

Таким образом, разработанный бизнес-план способствует увеличению эффективности использования основных фондов в ФГУП «Элитное». Производство и реализация продукции из лаванды является прибыльным и рентабельным.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аскеров П.Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: Учеб. пособие / И. А. Цветков, Х. Г. Кибиров; Под общ. ред. П.Ф. Аскерова. -М.: ИНФРА-М, 2015. - 176 с.

2. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 - 366 с.

3. Катасонова А.В. 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, Я.Е. Зяброва, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 194-199.

4. Катасонова А.В. Разработка и реализация финансовой стратегии возрождения выращивания и первичной обработки культурных лекарственныхрастенийвусловиях Западной Сибири (на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области) / КатасоноваА.В., СмолегаС.Ю. // Прикладныеаспектыстуденческойнауки:сборникнаучныхтрудовпо материаламXVРегиональнойнаучнойстуденческойконференцииаграрныхвузов Сибирскогофедеральногоокруга(г.Новосибирск,28-29апреля2016г.). – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – С. 258.

5. Катасонова А.В. Повышение эффективности производства продукции животноводства АО «Агрофирма «Лебедёвская» Искитимского района Новосибирской области за счет внедрения линии по производству детских молочных продуктов / А.В. Катасонова, А.В. Пилькевич, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 199-204.

УДК 631.15 (571.14)

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ЧИСТООЗЕРНОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКИЙ ОБЛАСТИ

М.В. Крутик, студентка
О.С. Шинделова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация:Для эффективного развития сельских территорий необходимо выявление ресурсного, трудового и инвестиционного потенциала определенной местности. В данной статье рассмотрены основные финансово значимые объекты Чистоозерного района Новосибирской области, способные сделать данный регион более привлекательным и конкурентоспособным.

Ключевые слова: сельские территории, возможности региона, инвестиционная привлекательность региона.

Чистоозерный район Новосибирской обрасти обладает значительным потенциалом для динамичного социально-экономического развития. При этом его инвестиционное развитие нельзя назвать благополучным. Для территории характерен постоянный дефицит инвестиционных финансовых ресурсов.

Для инвестора самым важным этапом инвестирования является выбор организации или региона, куда будут вложены его инвестиционные ресурсы. На выбор будет влиять такая экономическая категория, как инвестиционная привлекательность.

Инвестиционная привлекательность региона − это интегральная характеристика среды инвестирования, формирующаяся на основании оценки инвестиционного потенциала и инвестиционного риска региона, отражающая субъективное восприятие региона потенциальным инвестором [1, с.14].

Что касается привлекательности Чистоозерного района, то по мнению Я.Ю. Зябелицевой, в данном районе всего 9 % инвестиционно привлекательных организаций. Из этого следует вывод, что инвестиционное развитие Чистоозерного района имеет достаточно низкий потенциал [2, с. 72].

Тем не менее, на территории данного района имеется целый ряд экономически значимых объектов, которые требуют достатоно крупных финансовых вливаний. Район обладает значительными объемами земельных и водных ресурсов, запасами глины, лечебных грязей, наличие свободных трудовых ресурсов. Выгодное географическое положение района дает преимущества для развития приграничного сотрудничества.

Существует несколько возможностей для успешного развития Чистоозерного района. Целью инвестиционной политики органов власти Чистоозерного района на период до 2020 года является повышение инвестиционной привлекательности района, основанное на создании благоприятной конкурентной среды для внешних инвестиций, максимальное использование финансовых бюджетных ресурсов, что позволит обеспечить наращивание объемов капитальных вложений в экономику и социальную сферу [3].

Особо привлекательными объектами и перспективными проектами для внешних инвестиций являются:

1. Табулгинское месторождение кирпичной глины с балансовыми запасами 816 тыс. куб. м., на основе которой можно производить кирпич самого высокого качества – марки 125, разработка месторождения при выпуске кирпича в 10 млн штук в год может вестись не менее 30 лет.

2. Озеро «Лечебное». Озеро находится в 3 км к северо-востоку от р.п. Чистоозерное. Целебные свойства озеру придает обитающий в нем рачок артемия. Разновидность грязи – сульфидная высокоминерализированная, запасы грязи – 1100 тыс. куб. м., применяется при лечении опорно-двигательной системы, кожных заболеваний.

3. Пресные водоемы, пригодные для разведения промысловых рыб. В следствие популяризации здорового образа жизни и относительно низкой стоимости рыбной продукции спрос на рыбу возрастает. Именно поэтому разведение и затем продажа промысловой рыбы считается достаточно перспективным шагом.

4. Переработка плодово-ягодной продукции. В условиях международных санкций и ответного эмбарго на ввоз сельскохозяйственной продукции остро стоит проблема обеспечения населения страны плодово-ягодной продукцией.Возрождение товарного садоводства может являться необходимым условием решения проблемы обеспечения населения фруктами и ягодами.

5. Развитие племенного животноводства. Нестабильная экономическая ситуация в нашей стране привела к тому, что животноводство развивается не активно. Между тем, большинство потребителей заинтересованы в том, чтобы больше производилось местной продукции, поскольку ее вкусовые качества намного выше импортных аналогов. При этом развитие племенного животоноводства даст возможность получить финансовую поддержку от государства в рамках программы развития сельского хоязйства.

В целом, если говорить о развитии Чистоозерного района, то особое внимание следует уделить именно рекреационной и туристической деятельности.

Таким образом, исходя из вышеперечисленного, мы видим, что существует определенные направления для возможного развития Чистоозерного района, но чтобы достичить данного развития необходимо:

– повысить информационную открытость района: на официальном сайте Чистоозерного района, электронных средствах массовой информации Новосибирской области, регулярно размещать информацию о районе, сообщать о реализуемых инвестиционных проектах;

– содействовать развитию инженерной, транспортной, дорожной, жилищной, социальной инфраструктуры;

– развивать партнерские отношения с муниципальными образованиями Новосибирской, Омской областей, Алтайского края, рассматривать возможности кооперации, реализации совместных проектов;

– развивать приграничное сотрудничество с Республикой Казахстан;

– развивать туристический бизнес [4].

В связи с вышеизложенным, можно сделать вывод, что Чистоозерный район обладает большим потенциалом для дальнейшего развития: значительные объемы земельных и водных ресурсов, запасы глины, лечебные грязи. Выгодное географическое положение района, соседство с Омской областью, Республикой Казахстан дает преимущества для развития партнерских отношений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Цориева А.Т. Состояние и перспективы улучшения инвестиционного климата в Российской Федерации на основе целевых моделей / А.Т. Цориева // Управление экон. системами. − 2017. − № 9 (103). − С. 14.

2. Зяблицева Я.Ю. Оценка инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных организаций кулундинской зоны новосибирской области /Я.Ю. Зяблицева // СибНИИЭСХ СФНЦА РАН. − Издательский центр НГАУ «Золотой колос». − 2016. − С. 72.

3. Информационно-аналитический портал Новосибирской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://iportal.nso.ru/portal/Mo (дата обращения: 06.06.2018)

4. Официальный сайт Администрации Чистоозерного района [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://chistoozernoe.nso.ru/ (дата обращения: 06.06.2018)

УДК 631.15 (571.14)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧИСТООЗЕРНОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКИЙ ОБЛАСТИ

М.В. Крутик, студентка
О.С. Шинделова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Проблемы устойчивого развития сельских территорий в последнее время становятся объектом пристального внимания многих ученых, это внимание определено множеством причин, но прежде всего связано с пониманием того, что невозможно добиться гармоничного развития общества без финансовой поддержки муниципальных образований. Статья посвящена анализу существующих проблем развития сельских территорий на примере Чистоозерного района Новосибирский области.

Ключевые слова: проблемы региона, инвестиционная привлекательность региона, сельские территории, финансирование сельских территорий.

В настоящее время развитие сельских территорий является не только предметом крупных исследований, но и серьезной проблемой регионов. Решение данной проблемы требует развития социальной инфраструктуры, малого и среднего предпринимательства, повышения конкурентоспособности. При этом одним из определяющих факторов конкурентоспособности на уровне хозяйствующих субъектов является возможность привлечения инвестиций, необходимых для развития перспективных производственных направлений, имеющие важное значение для устойчивого развития территорий.

В экономической литературе встречаются различные подходы к пониманию того, что собой представляет инвестиционная привлекательность региона. Так, например, А.Т. Цориева считает, что инвестиционная привлекательность региона − это интегральная характеристика среды инвестирования, формирующаяся на основании оценки инвестиционного потенциала и инвестиционного риска региона, отражающая субъективное восприятие региона потенциальным инвестором [1, с. 14].

На нынешнем этапе развития Новосибирской области развитие отдельных районов требует более объемного финансирования. По данным из рисунка 1 можно сделать вывод, что такие районы как: Искитимский, Бердский, Тогучинский и Маслянинский получают достаточно высокое финансирование. Чистоозерный район же нуждается в большем вливании средств в местный бюджет. Чистоозерный район по инвестициям в основной капитал за счет всех источников финансирования занимает одно из последних мест [2].

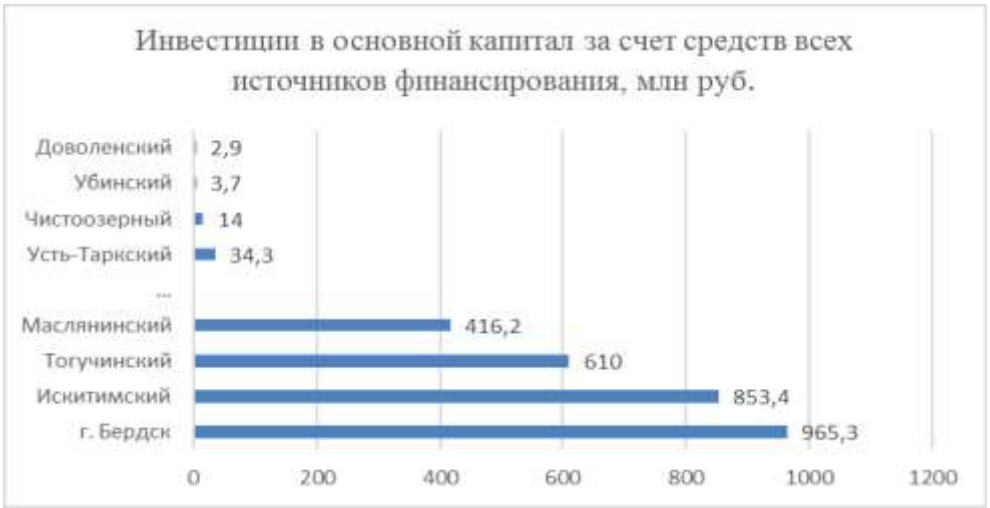


Рисунок 1 − Сравнение районов Новосибирской области за 2018 г.

В данном районе существует ряд определенных проблем, которые способствуют ухудшению ситуации. К данным проблемам относятся:

- удаленность от областного центра;
- удаленность района от автодорог федерального значения;
- низкий технический уровень дорог;
- сокращение численности населения;
- увеличение доли населения пенсионного возраста;
- высокий уровень безработицы;
- дефицит квалифицированных кадров в социальной сфере;
- низкий среднедушевой денежный доход населения;
- резко континентальный климат в районе;
- низкая рентабельность и слабое финансовое состояние предприятий;
- низкий уровень инвестиционной активности хозяйствующих субъектов [3].

Исходя из перечисленных проблем можно сделать вывод, что с каждым годом ситуация в районе становится все менее благополучной. Ведь основу доходов местных бюджетов составляют регулируемые отчисления из вышестоящих бюджетов, которые как правило, не закреплены на постоянной основе, а меняются год от года. Соответственно, даже если финансирование будет увеличиваться, то потребуется достаточно большое количество времени, чтобы решить все проблемы района и только лишь после этого будет происходить экономическое развитие района. Потребность в финансовых вливаниях на данный момент гораздо выше фактического размера инвестиций. Капитальные вложения в основной капитал предприятий и организаций не обеспечивают воспроизводство выбывающих основных фондов. Все это говорит о низкой инвестиционной привлекательности района для внешних инвесторов. Именно поэтому необходимо привлекать частные инвестиции для пополнения местного бюджета. Если сделать Чистоозерный район достаточно привлекательным для инвестирования, то можно решить сразу несколько проблем, таких как: низкая рентабельность и слабое финансовое состояние предприятий, слабая материально-техническая база учреждений социальной сферы, сокращение численности населения, снижение уровня безработицы и т.д.

Так же если разрешить проблему сокращения численности населения, то станет возможным и иной способ пополнения бюджета – это местные налоги. После этого можно будет говорить о улучшении дорожной ситуации. Увеличение численности население даст толчок для создания новых рабочих мест. Все эти факторы будут служить улучшением ситуации для финансирования бюджета Чистоозерного района.

В рамках исследования данных проблем, можно сделать вывод о том, что центру нужно больше внимания обратить на проблемы, которые образуются на периферии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Цориева А.Т. Состояние и перспективы улучшения инвестиционного климата в Российской Федерации на основе целевых моделей / А.Т. Цориева // Управление экон. системами. − 2017. − № 9 (103). − С. 14.
2. Информационно-аналитический портал Новосибирской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://iportal.nso.ru/portal/Mo (дата обращения: 05.06.2018)
3. Официальный сайт Администрации Чистоозерного района [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://chistoozernoe.nso.ru/ (дата обращения: 05.06.2018)

УДК 336.14

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТОВ КАРГАТСКОГО И БОЛОТНИНСКОГО РАЙОНОВ

И.М. Кузнецова, студентка
А.А. Никифоренок, студентка
И.А. Севастеева, доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Огромную роль местный бюджет играет в решении экономических и социальных проблем района. Повышению роли расходов бюджета в социальных процессах способствует кардинальное изменение бюджетного механизма финансирования учреждений социальной сферы. Известно, что за счет бюджетных средств финансируются многие необходимые отрасли социального обслуживания населения – просвещение, здравоохранение, социальное обеспечение. Уровень развития экономики страны напрямую зависит от стабильности и целесообразного использования бюджетных средств не только на уровне всего государства, но и на уровне муниципальных образований.

Ключевые слова: бюджет, доходы, расходы, формирование бюджета, сравнение бюджетов муниципальных образований.

Каждый субъект Российской Федерации имеет собственный бюджет и бюджет территориального государственного внебюджетного фонда. Бюджет играет огромную роль в формировании и развитии социальной и экономической структуры общества.

Согласно статье 6 Бюджетного Кодекса Российской Федерации, бюджет – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления [1].

Доходы бюджета – это структурная часть бюджета, предусматривающая источники поступления платежей в основной фонд денежных средств – бюджет – на безвозвратной и безвозмездной основе согласно бюджетной классификации РФ [2, с. 44].

Согласно ст. 6 Бюджетного кодекса РФ расходы бюджетов — это выплачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с Бюджетным кодексом источниками финансирования дефицита бюджета [3, с. 43].

На примере двух муниципальных образовании – Администрации Каргатского и Болотнинского районов рассмотрим структуру формирования бюджета.

В таблице 1 представлены доходы Каргатского района.

Таблица 1 – Структура доходов Каргатского и Болотнинского районов (тыс. руб.)

Наименование доходов	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, %
доходы Каргатского района				
Налоговые доходы	33905,3	31519,4	56930,8	167,9
Неналоговые доходы	17067,3	17050,1	19351,1	113,4
Безвозмездные поступления	661542,8	602065,4	545798,7	82,5
Всего доходы	712515,4	650634,9	622080,6	87,3
доходы Болотнинского района				
Налоговые доходы	32319,8	35043,0	39654,7	122,7
Неналоговые доходы	5298,4	12244,1	4007,3	75,6
Безвозмездные поступления	139844,3	57,8	104367,9	74,6
Всего доходы	177462,5	65457,2	148029,9	83,4

Доходы города Каргата с каждым годом уменьшаются.

В 2015 году они составляли 712515,4 тыс. руб., а в 2017 году – 622080,6 тыс. руб., что ниже на 12,7% по сравнению с 2017 году. В структуре доходной части бюджета города Каргата на 2017 год налоговые и неналоговые доходы составляют 76281,9 тыс. руб. или 12,3% от общей суммы доходов. Налоговые поступления города Каргата на 2017 год составляют 56930,8 т. р. По отношению к 2015 году наблюдается увеличение налоговых доходов на 67,9%. Неналоговые поступления увеличиваются с 2015-2017 года, прирост составляет 13,4%. Доходы бюджета Каргатского района сформированы также за счет безвозмездных поступлений, которые в 2017 году составляют 545798,7 т. р.

Налоговые доходы бюджета Болотнинского района в 2017 г. по сравнению с 2015 г. увеличились на 22,7%. Неналоговые доходы в целом сократились на 24,4%. Это может свидетельствовать о сбоях в налоговой системе, некачественном контроле налоговых органов. Безвозмездные поступления, в которые входят дотации, субсидии и субвенции сократились на 35476,4 тыс. руб., что составляет 25,4%.

Обобщая данные, можно говорить о том, что в 2015 году доходы бюджета Болотнинского района составляли 177462,5 тыс. руб., но в 2017 году достигли отметки в 148029,9 тыс. руб., что ниже на 16,6% по сравнению с 2015 годом. Такое снижение может свидетельствовать о ряде проблем. Проблемы формирования доходной части бюджета, как и во многих других отраслях, вызваны коррупцией в сфере налогообложения.

В таблице 2 приведена структура расходов по Каргатскому и Болотнинскому районам.

Таблица 2 - Структура расходов бюджета Каргатского и Болотнинского районов

Наименование раздела	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение, %
расходы Каргатского района				
Общегосударственные вопросы	43028,5	42819,0	38579,0	89,7
Национальная оборона	812,9	966,2	887,8	109,2
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1009,8	2024,0	4356,8	331,5
Национальная экономика	27364,7	36547,0	37632,6	137,5
Жилищно-коммунальное хозяйство	141222,4	43907,0	8632,2	6,1
Охрана окружающей среды	93,0	80,0	100,0	107,5
Образование	322854,6	354100,8	364608,6	112,9
Культура, кинематография	20842,3	23971,7	21803,1	104,6
Социальная политика	57068,8	62729,9	64110,4	112,3
Физическая культура и спорт	3575,2	760,3	655,0	18,3
Всего расходы	715485,9	650001,1	626280,6	12,5
расходы Болотнинского района				
Общегосударственные расходы	9222,3	104588,2	8883,6	96,3
Национальная оборона	558,4	10232,1	587,3	105,2
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	660,6	596,3	47,9	7,3
Национальная экономика	64998,6	41747,2	60142,3	92,5
Жилищно-коммунальное хозяйство	96921,9	55621,4	68510,3	70,7
Культура, кинематография	1592,4	1379,8	3077,7	193,3
Социальная политика	292,2	287,7	328,2	112,3
Средства массовой информации	145,7	253,0	276,0	189,4
Обслуживание государственного и муниципального долга	400,4	779,0	1046,1	261,3
Всего расходы	174792,4	110896,5	147660,4	84,5

Расходы Каргатского района в 2017 году составляют 626280,6 тыс. руб., что на 89205,3 тыс. руб., ниже чем в 2015 году.

Общегосударственные расходы, равные 38579 тыс. руб. в 2017 г., что на 10,3% ниже 2015 г. Национальная оборона увеличилась в размере 74,9 тыс. руб. в 2017 г. Расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность в 2017 г. увеличились на 4356,8 тыс. руб., а также увеличились расходы национальную экономику на 37,5%. Образование является основным разделом расходов бюджета и занимает наибольшую часть и в настоящее время составляет 364608,6 тыс. руб. Культура и кинематография составляет 21803,1 тыс. руб., что на 4,6% больше, чем в 2015 г. Расходы на социальную политику с каждым годом увеличиваются и в 2017 г. достигают значения 64110,4 тыс. руб.

В целом, расходы бюджета Каргатского района сокращались на протяжении всего периода и в 2017 г. составили 626280,6 тыс. руб, что на 12,5% меньше, чем в 2015 г. Это связано с тем, что на отрасли, которые являются наиболее важными для города Каргата финансирование стало больше, а на менее значимые – меньше.

Можно сделать вывод, что за исследуемый период расходы Болотнинского района сократились, в 2015 году они составляли 174792,4 тыс. руб., а уже в 2017 году 147660,4 тыс. руб., что составляет 15,5 %. Тенденция является положительной, но больше всего сократились расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность – 92,7%. Это говорит о том, что в г. Болотное небольшой полицейский участок и пожарная служба. В свою очередь национальная оборона увеличилась на 5,2%, что составляет 28,3 тыс. руб. Расходы бюджета в первую очередь направлены на ЖКХ (46,4%), национальную экономику (40,7%) и общегосударственные расходы (6,02%).

Подводя итог можно сказать, что проблемы формирования бюджетов муниципальных образований связаны как с доходами, так и с расходами. Одна из основных проблем – расходы превышают доходы, то есть возникновение дефицита бюджета.

Бюджет города Болотное в 2017 году был исполнен по доходам в сумме 148029,9 тыс. руб., а по расходам - в сумме 147660,4 тыс. руб. То есть исполнение бюджета произошло с профицитом в 360,5 тыс.руб.

Для сравнения бюджета двух районов можно построить график.

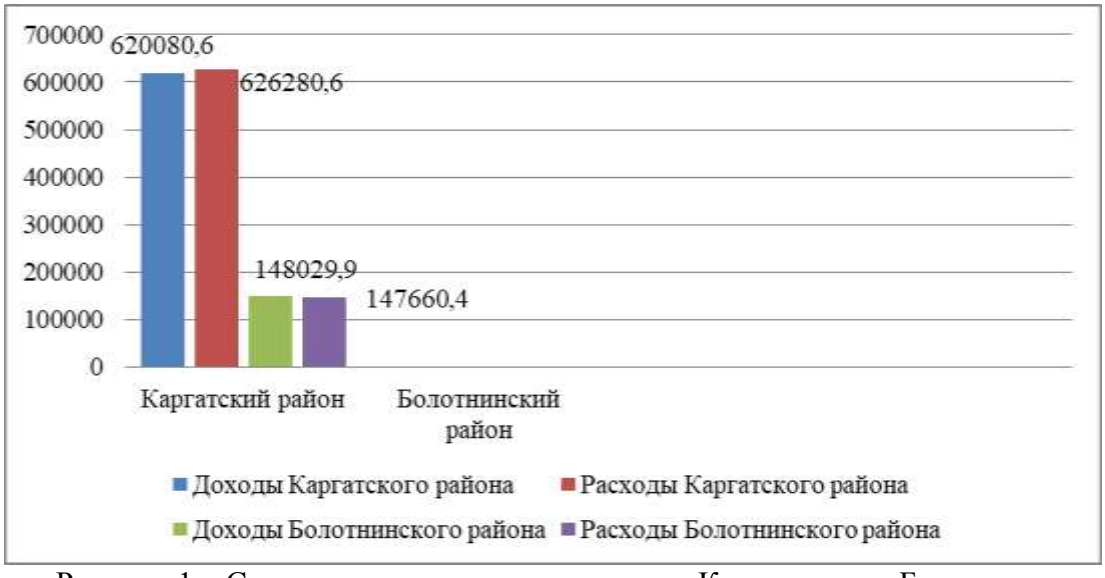


Рисунок 1 – Соотношение доходов и расходов Каргатского и Болотнинского районов за 2017 г. (тыс. руб.)

Исходя из рисунка 1, видно, что показатели доходов и расходов бюджетов двух муниципальных образований значительно отличаются друг от друга.

Доходы Каргатского района на 472050,7 тыс. руб. превышает доходы Болотнинского района, и на 478620,2 тыс. руб. превышает расходы.

Можем сделать вывод, что каждый район финансируется по-разному, многое зависит от территориального местоположения, а так же от того, насколько район нуждается в финансировании. Большую роль играет инфраструктура и социально-экономические показатели районов.

СПИСОК ЛИТЕРАТРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. – № 145ФЗ (в ред. Федеральных законов от 06.12.2007 г. – № 333-ФЗ) // «Собрание законодательства РФ». – 28.12.2017 г.

2. Бюджетная система и система налогов и сборов Российской Федерации: учебник для магистратуры / отв. ред. Е. Ю. Грачева, О. В. Болтинова. – М.: Норма: ИНФРА М, 2018. – 272 с.

3. Ниналалова Ф.И. Бюджетная система Российской Федерации: учеб. пособие / Ф.И. Ниналалова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. – 296 с.

УДК 336.14

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАРГАТСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

И.М. Кузнецова, студентка
И.А. Севастеева, канд. экон. наук
Новосибиркий государственный аграрный университет

Аннотация:В данной статье рассмотрены основные показатели развития Каргатского района Новосибирской области, а именно такие как численность населения, общий фонд оплаты труда, объем валовой продукции сельского хозяйства.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, сельское хозяйство, работающее население, инвестиционная привлекательность.

Приоритетными направлениями социально-экономического развития Каргатского района в 2017 г. стали стимулирование развития сельскохозяйственного производства, формирование благоприятного финансово-хозяйственного климата для предприятий всех форм собственности, обеспечение всеобщей доступности основных социальных услуг, повышение инвестиционной привлекательности района [2]. Это послужило основанием для разработки социально-экономического развития Каргатского района при подготовке проекта прогноза на 2017 г. и плановый период 2018 и 2019 гг.

В соответствии с прогнозом на 2017-2019 гг. социально-экономическое развитие Каргатского района не будет стабильным, это связано с сокращением объемов финансирования по программам федерального, областного и муниципального органов.

В Каргатском районе наблюдается спад численности населения каждый год на 200-300 человек. На начало 2016 г. численность населения составила 16649 человек, что на 190 человек ниже по отношению к 2015 г. и на 1858 человек к 2011 г. Учитывая тенденцию сокращения численности населения района и предполагая, что постепенно темпы рождаемости увеличатся, а смертности сократятся, уменьшится количество выезжающих за пределы района, численность населения в 2016 г. составила 16586 человек, а к 2017 г. она достигнет 16354 человека. Доля трудоспособного населения в

общей численности населения составляет 49%. Уровень официально зарегистрированной безработицы в 2017 г. увеличился на 0,1%, к 2018 г. увеличение составит 0,1%.

Таблица 1 – Показатели развития Каргатского района в 2015-2019 гг. [1]

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г	2018 г.	2019 г.
Численность постоянного населения (на конец года), чел.	16839	16649	16416	16203	15992
Число прибывших, чел.	391	385	381	379	379
Число выбывших, чел.	491	484	479	474	469
Уровень официально зарегистрированной безработицы, %	2,2	2,0	2,1	2,2	2,1
Численность занятых в экономике, чел.	6452	6172	6049	5928	5809
Численность занятых на малых предприятиях, чел.	930	868	851	834	817
Численность индивидуальных предпринимателей, чел.	302	297	292	292	290
Прибыль прибыльных предприятий, млн руб.	88,9	81,2	82,3	83,8	85,3
Общий фонд оплаты труда (для расчета среднемесячной заработной платы), млн руб.	810	818	834	859	885
Среднесписочная численность работников, чел. (для расчета среднемесячной заработной платы)	4303	4260	4217	4175	4133
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (по полному кругу предприятий), руб.	15867	16004	16489	17155	17848

Также на высоком уровне остается миграция населения, по прогнозам с 2017 по 2019 гг. население Каргатского района составит 1422 человека, что на 1,1% больше, чем за период 2014-2016 гг. Это связано с отсутствием реального работодателя в селах Каргатского района, неразвитой инфраструктурой и низкой заработной платой.

Численность занятых в экономике в 2016 г. составляла 6100 человек, уменьшение количества занятых в экономике Каргатского района составит 120 человек в год и в 2019 г. будет на уровне 5809 человек. Сокращение происходит из-за развития личных подсобных хозяйств, организации самозанятости населения. Также продолжается сокращение индивидуальных предпринимателей, к 2019 г. их число составит 290 человек, что на 4% ниже уровня 2015 г. Это связано с тем, что на территории Каргатского района увеличивается число крупных сетевых компаний, которые осуществляют торговлю товарами народного потребления.

Среднемесячная начисленная заработная плата работающего населения Каргатского района будет увеличиваться ежегодно на 3,3%, в основном за счет увеличения средних заработных плат в бюджетных сферах.

Основными приоритетами развития сельского хозяйства в районе является агропромышленный комплекс Каргатского района. Для увеличения производства основных видов необходимо повысить урожайность сельскохозяйственных культур до 19-20 ц/га за счет повышение плодородия почв, применения органических и минеральных удобрений и другие мероприятия. Также необходимо увеличить продуктивность животных за счет развития племенной базы и системы воспроизводства поголовья,

укрепление кормовой базы и повышение эффективности использования кормов, совершенствование технологии производственных процессов [3].

Таблица 2 – Показатели развития Каргатского района в 2015-2019 гг. [1]

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.
Объем продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий, млн руб.	1561,3	1682,8	1873,9	1997,6	2313,4
Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур во всех категориях хозяйств (бункерный вес), тыс. т	50,7	45,2	45,9	46,5	47
Поголовье скота (все категории хозяйств):					
- крупный рогатый скот, тыс. голов	11,8	14,8	15,2	15,8	18,8
в том числе коровы, тыс. голов	4,5	4,9	5,7	5,9	7,3
- свиньи, тыс. голов	2,1	2,2	2,3	2,5	2,6
Производство молока (все категории хозяйств), тыс. т	20,1	23,8	30,5	32,6	45,5
Производство мяса на убой в живом весе (все категории хозяйств), т	3201,4	3568,5	3570	3570	3760
Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования, млн руб.	2322,4	1225	685	765	615

В 2017 г. было произведено сельскохозяйственной продукции на сумму 1682,8 млн руб., что составило 109,9% к предыдущему году. В 2019 г. объем валовой сельскохозяйственной продукции планируется произвести на сумму 2313,4 млн руб. К 2019 г. за счет повышения урожайности, увеличения объемов применения минеральных и органических удобрений, за счет применения новых ресурсосберегающих технологий прогнозируется получение устойчивых урожаев зерновых культур.

В планируемом периоде производство молока во всех категориях хозяйств ожидается в 2019 г. в объеме 45,5 тыс. т и производство мяса на убой в живом весе 3,76 тыс.т. Рост производства молока и мяса планируется обеспечить за счет роста поголовья крупного рогатого скота и повышения продуктивности животных. В 2019 г. поголовье КРС планируется в количестве 18,8 тыс. голов, в том числе коров – 7,3 тыс. голов. Увеличение поголовья коров планируется за счет приобретения племенных высокопродуктивных нетелей.

Для обеспечения сельскохозяйственного производства кадрами, особенно молодыми специалистами, продолжится подготовка специалистов для сельского хозяйства за счет сельхозпредприятий района. Объем инвестиции вложенных в экономику района в 2016 г. составили 1225 млн руб. В 2019 г. наблюдается снижение инвестиционной активности 615 млн руб., это связано с окончанием реализации масштабного инвестиционного проекта по строительству животноводческого комплекса. Доля инвестиционных вложений в экономику Каргатского района с 2012 г. по 2015 г. составляет 76,4% от общего объема вложений. В общем вложения инвестиций в сельскохозяйственное производство в период 2017-2019 гг. планируются в объеме 2,76 млрд рублей.

Каргатский район является достаточно привлекательным для того, чтобы привлечь новых молодых специалистов, поскольку созданы все условия: обучение по целевому направлению с дальнейшим предоставлением рабочего места, поддержка местных сельскохозяйственных предприятий.

В тоже время есть и негативные черты, которые плохо сказываются на экономике Каргатского района. Например, динамика сокращения численности постоянного населения может быть связана с тем, что молодежь уезжает в более развитые города для получения образования. Численность занятых в экономике также снижается, что может быть связано с тем, что большинство трудоспособного населения уходит на пенсию. При этом среднемесячная номинальная заработная плата с каждым годом увеличивается (таблица 1).

В сельскохозяйственной сфере наблюдается сокращение сбора зерновых культур, которое связано с нехваткой сельскохозяйственной техники, плохих погодных условий. Снижение инвестиционной привлекательности Каргатского района, в первую очередь связано с окончанием реализации инвестиционного проекта по строительству животноводческого комплекса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Администрации Каргатского района Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kargatskiy.ru/
2. Об отдельных показателях прогноза социально-экономического развития города Новосибирска на среднесрочный период 2018-2020гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.despip.novo-sibirsk.ru
3. О прогнозе социально-экономического развития Новосибирской области на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов (с изменениями на 7 февраля 2017 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/

УДК 333.108.2:631.145 (571.14)

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Куложенко Н.А., студентка
Кабакова О.Г., кандидат экономических наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена основным проблема региональной дифференциации уровня воспроизводства городского и сельского населения. В статье рассматривается влияние демографической ситуации в Новосибирской области на кадровое обеспечение в агропромышленном комплексе.

Ключевые слова: персонал, организация, производительность труда, система управления персоналом, демографическая политика, естественный прирост.

Экономический подход к модернизации российской системы управления агропромышленным комплексом во многом связан со сложностями международной политики России, которая наиболее ярко проявляется в нынешней социально-экономической ситуации в агропромышленном комплексе. Инновационный способ социально-экономического развития агропромышленного комплекса является актуальным вариантом развития агропромышленного производства [3]. В агробизнесе, несмотря на огромный ресурсный потенциал отрасли, возможности для увеличения производства из-за обширных факторов в основном были исчерпаны. Необходимо обеспечить модернизацию отрасли путем внедрения современных технологий управления и максимального

использования интеллектуального потенциала России [2]. Развитие кадрового потенциала имеет важное значение как для государства, так и для общества в целом, поскольку, с одной стороны, они влияют на качество экономического роста, а с другой стороны, позволяют бизнес-структурам повысить производительность труда [4].

Однако по данным Росстата, число сельских жителей с каждым годом сокращается. Нужно внимательнее относиться к своим кадрам, так как отток сельских жителей возрастает, а новые молодым специалисты не стремятся переезжать жить в деревню [1].

Российское село вымирает – это сложно назвать новостью, но это происходит не только в регионах, географически и климатически не слишком подходящих для сельского хозяйства, но и на плодородном юге. Ежегодно из села в город уезжают порядка 200 000 человек, как следствие, безжизненное пространство страны расширяется, показало исследование. В таблице 1 представлено распределение численности населения НСО

Таблица 1 ─ Распределение численности населения Новосибирской области по полу и возрастным группам на (человек)

	Всего			Городское население			Сельское население		
Год	1990	2004	2017	1990	2004	2017	1990	2004	2017
Все население	2742075	2674155	2779555	2043448	2013303	2193767	699994	641070	585788
0-15	680095	663249	996548	736499	725635	790678	246006	230814	205870
16-54(59)	1562837	1524125	1214207	896832	883603	962805	300284	281740	251402
54 (59) и более	499143	756781	568800	410115	404065	440284	153704	128516	128516

Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод, что всего население Новосибирской области в целом выросло в 2017 г, по сравнению с 2004 г на 105400 человек. так выросло и городское население и составляет 2193767 человек в 2017 г, что на 150319 человек больше, чем в 1990 году.

Однако сельское население наоборот идет на убыль и в 2017 г составляет 585788 человек, что на14206 меньше по сравнению с 1990 годом.

В 1990-х годах процесс урбанизации замедлился, но не потому, что жизнь в сельской местности стала лучше: труднее было найти работу в городе. В 2011-2015 годах 90 000-174 000 человек переехали из городов в города в своих регионах, 31 000-76 000 сельских жителей переехали в города других регионов, в результате сельское население страны теперь сокращается повсюду, за исключением пригородов крупных городов. Этот процесс наиболее интенсивен на Дальнем Востоке, в Восточной Сибири и на Европейском Севере. С 2001 по 2017 год, по данным Росстата, официально зарегистрированных в деревне россиян стало на 1,4 миллиона человек меньше. В настоящее время сельское население составляет 37,8 млн. Человек (26% от общей численности населения).

Управление кадрами в сельском хозяйстве на прямую зависит от движения населения в сельской местности. Чтобы проследить естественный прирост и естественный упадок в новосибирской области, мы обратились к статистическим данным Новосибирскстат [8].

Исходя из таблицы 2 можно сделать вывод, что естественный прирост снизился в 2017 г, по сравнению с 1990 г. Число родившихся в 2017 г меньше на 1668 человек ,чем в 1990 году. А число умерших больше на 6272 человек в 2017 по сравнению с 1990 г. Мы видим отрицательную динамику в Новосибирской области.

Таблица 2 ─ Родившиеся, умершие, естественный прирост населения в Новосибирской области

Годы	Человек			
	родившиеся	умершие	из них умершие в возрасте до 1 года	естественный прирост (убыль)
1990	36116	29558	694	6558
1995	23486	38756	374	-15270
2000	23138	38522	347	-15384
2005	28269	42719	308	-14450
2010	35073	37055	259	-1982
2017	34448	35830	173	-1382

Естественный прирост, наблюдаемый в регионе за последние 5 лет, был заменен естественным упадком. По состоянию на 1 января 2018 года население Новосибирской области составляло 2 788,8 тыс. Человек, что на 9,3 тыс. человек (0,3%) больше, чем в предыдущем году (на 2016 год население увеличилось на 17,3 тыс. человек, или на 0,6%).

Не благоприятная тенденция 2017 года - естественный прирост, наблюдаемый в регионе за последние 5 лет, был заменен естественным упадком. Увеличение числа жителей произошло только из-за увеличения миграции (10,7 тыс. человек), что компенсировало естественный спад (1,4 тыс. человек). Миграция снова стала единственным источником увеличения населения региона. По данным статистики, основная масса населения живет в городских районах ─ 2,2 миллиона человек (79%). За последний год число городских жителей увеличилось на 10,6 тыс. человек, или на 0,5%. Небольшое естественное увеличение (0,4 тыс. человек), сохранившееся в городских районах, несколько уменьшило общий естественный спад, миграция увеличилась на 10,2 тыс. человек.

Количество сельского населения в регионе в 2017 году сократилось на 1,3 тыс. человек, или на 0,2%, и составило 584,5 тыс. человек. Снижение числа сельских жителей было вызвано естественным упадком, который был установлен в сельских районах с 1993 года.

В процессе демографического перехода иерархия основных групп причин смертности населения трансформируется, необратимое изменение возрастной структуры населения в форме его старения «снизу» и «сверху», главным образом под давлением глобального снижения рождаемости и, частично, из-за роста ожидаемой продолжительности жизни. Исторический переход от норм и культуры многодетных семей к средним и малым детским формам семейной жизни активизирует механизмы «снижения потребности в детях». По словам одного из выдающихся идеологов модернизации демографических процессов Дж. Колдуэлла, «поток благословений от детей к родителям» заменяется потоком ценностей от родителей к детям в процессе развития форм обмена материальных и духовных товаров между поколениями родителей и детей.

Поскольку население России не воспроизводилось в течение четырех десятилетий, перспективы его роста из-за естественного роста в течение следующих двух десятилетий незначительны. В отсутствие дополнительного миграционного снабжения и сохранения уровня рождаемости во второй половине 1990-х годов население может снижаться ежегодно в размере до 1% в год и в пределах до 2% в год, как указано естественным темпом роста стабильного населения (20,3 на 1000 человек). Снижение рождаемости в 1990-х годах еще больше укрепило степень «недопредставления» (каждое новое поколение детей сегодня на 30-40% меньше родителя).

Рано или поздно, низкие уровни воспроизводства населения начинают проявляться как отрицательные балансы естественного прироста населения. Поэтому долгосрочная замена поколений на уровне, близком к 0,5-0,6, опасна с точки зрения полной потери демографического потенциала и разрушения демографической системы региона.

Проблема смертности и ожидаемой продолжительности жизни особенно актуальна именно для демографического развития России и развития российского государства в целом. Таким образом, в настоящее время население несколько отступило, но остается главной угрозой для развития большинства изначальных российских территорий. Приходящее снижение рождаемости может значительно снизить шансы самосохранения российского населения в будущем.

Снижение численности населения в сельской местности отрицательно сказывается на кадровом обеспечении агропромышленного производства. Миграция молодого населения из деревни в город приводит к нехватке специалистов на селе. Молодые люди после обучения в отраслевых аграрных учебных заведениях не возвращаются в сельскую местность для проживания и работы. На производстве сельскохозяйственной продукции в настоящее время работают только работники, средний возраст которых 40-50 лет. эта возрастная группа людей не достаточно восприимчива к нововведениям, к внедрению прогрессивных технологий. поэтому "застой" в кадровом обновлении в сельскохозяйственной отрасли негативно сказывается на производительности труда, на квалификации сотрудников, на инновационной политики предприятий АПК.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Глубокий С.В. Организация и нормирование труда в современном производственном менеджменте / С.В. Глубокий. ─ М.: Гревцов Паблишер, 2017. ─ 458 с .
2. Гончарова И. А. Модернизация управления в агроформированиях: аспекты контроля. /И. А. Гончарова //Аудит и финансовый анализ. 2014. №3 С.298-302
3. Иванов Н. П. Актуальные направления модернизации агропромышленного комплекса Юга России /Н. П. Иванов, И. В. Митрофанова, И. А. Митрофанова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. № 4. С. 10-21.
4. Митрофанова И. В. Модернизация системы подготовки кадров для предприятий АПК: региональный опыт /И. В. Митрофанова, Л. В. Объедкова, Т. В. Опейкина // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. № 5. С. 69-82.
5. Рудой Е.В. Развитие отечественного отраслевого образования в аграрной сфере: ретроспектива, современное состояние и ключевые проблемы // Профессиональное образование в современном мире. – 2017. – №4– С.1388-1400
6. Стратегия развития аграрного образования Томской области на основе создания новой модели структуры агрообразования в регионе / Новосиб. Гос. аграр. ун-т. – Новосибирс, 2015. – 35 с.
7. Ульрих Дэйв, Брокбэнк Уэйн "HR в борьбе за конкурентное преимущество" Pretext/ Дэйв Ульрих.─ 2017 ─ 245 с.
8. Федеральная государственная статистика http://www.gks.ru/ (дата обращения 14.06.2018)
9. Фурнье К. От разработчика до руководителя/ К. Фурнье, 2018 ─357 с.

УДК 658.5:005.511:656(571.14)

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ АВТОМОЙКИ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.А.Куложенко, студентка
Л.А.Цветкова,доцент, канд.экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.Статья посвящена особенностям бизнес планирования грузовой мойки автомобилей. Актуальность и востребованность мойки грузовых автомобилей неоспорима.

Многие грузовые машины являются носителями внешней рекламы. Вряд ли рекламодатель придет в восторг, увидев толстый слой грязи вместо яркого плаката и веского слогана. В настоящее время мойки автомобилей везде широко доступны лишь для легковых автомобилей, а для грузовиков они есть в наличии даже не в каждом городе.

Ключевые слова:бизнес-план, мойка грузовых автомобилей, автомойка, Новосибирск,Новосибирская область.

Без применения современных методов бизнес планирования предприятию невозможно достичь долговременной конкурентоспособности и лидерства на рынке товаров и услуг [1].

Все мы привыкли видеть автомобильные мойки для внедорожников, микроавтобусов и легковых автомобилей, однако мест, где можно помыть фуру длиной в 20 метров, катастрофически не хватает. Не каждое производство, а уж тем более продуктовый склад не пропустит на свою территорию грязный авто, такие требования к большегрузным авто чаще встречаются на складских продуктовых базах.

Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в октябре 2017 г. объем рынка новых грузовых автомобилей в России составил 7,9 тыс. единиц, что на 60,2% больше, чем годом ранее. По итогам же 10 месяцев 2017 г. объем рынка новых грузовых автомобилей в России составил 61,1 тыс. шт. – на 49,4% больше, чем за тот же период прошлого года. Исходя из данных, можно сделать вывод, что спрос на мытье грузовых автомобилей так же в целом возрастет.

Основные потребители — это водители-дальнобойщики, водители автобусов, и в дальнейшем автопарки.

Поскольку рейс может длиться 5 и более суток (иногда доходит до 2-3 недель), то водителям приходится жить в своих автомобилях. Там они едят, спят и живут. Естественно, в кабине должен быть порядок и чистота. Но и про наружную часть грузовика они не забывают, поэтому и пользуются услугами автомоек.

Положительный результат и стабильный доход зависит от рационального подхода. Поэтому приступать к реализации проекта можно лишь тщательно изучив регион, проходимость грузового транспорта и удобство расположения комплекса.

Конкурентное преимущество предполагается достичь за счет выбора места для автомойки и дополнительных услуг. Место под автомойку расположено вдоль дачного шоссе. Так как этот участок находится на окраине города, то поток как грузовых так и легковых автомобилей обеспечен, особенно весной, летом и осенью. Площадь требуемой земли не менее150 м^2.

Так же грузовая мойка должна располагаться на расстоянии не менее 100 метров от жилых строений. Это основное требование СЭС.

Отличительной чертой мойки является повышенная зона комфорта ожидания-чистое, светлое, обогреваемое помещение, с удобными стульями и диванами, ассортимент книг, журналов, wi-fifreezone, чай, кофе и снеки в ассортименте.

Для этого в комнату отдыха требуетсяприобрести мебель оборудование, такие как: диван, стулья, кресла, столы и полки для книг и журналов.

Основное оборудование составляет:отопительные радиаторы и кондиционеры, напольные вентиляторы, витрина, холодильник, чайник для напитков, wi-fi роутер. оборотная система водоснабжения; оборудование для ручной мойки грузовых авто; источник энергии; освещение, вентиляция и отопление; емкости для хранения воды.

Автомойка предоставляет следующие виды услуг: мойка бесконтактная кузова (без сушки), мойка кабины с шампунем,уборка салона (в т.ч. мойка пола),мойка ковриков, чистка кабины пылесосом,мойка внутри кузова, мойка двигателя, удаление мошек.

На рынке наша автомойка имеет конкурентное преимущество, так как в Новосибирске и Новосибирской области отсутствую мойки, в которых можно без проблем помыть фуру или длинномер. По оптимальной цене и максимальным комфортов ожидания.

Стимулирование потребителей будет за счет проведения акций и скидок. Так же розыгрыш призов.Это делается для увеличения числа потребителей нашей услуг, так же увеличить число товаров и услуг, приобретенных одним покупателем.

Отдельное внимание стоит уделить рекламе и уместному ее расположению относительно мойки.Например, разместить баннер возле дороги за несколько километров, чтобы водитель увидел информацию заранее.

Визитки вручаются клиентам в тематических местах: в магазинах автозапчастей, автосервисах.

Так же привлечет новых клиентов взаимозачет, дополнительные услуги, «Сарафанное радио», скидки и акции, социальные сети.Бюджет рекламы в год составляет в среднем 66 тыс.руб.

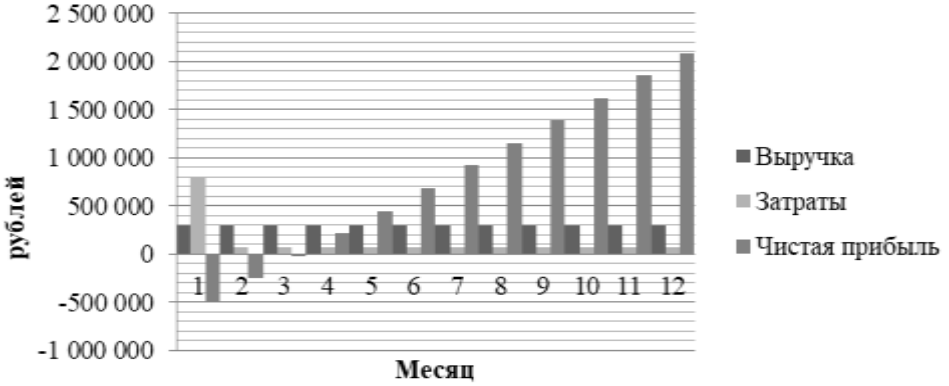


Рисунок 1 – Финансовый план проекта на год

Для организациипредприятия, необходимо оформить пакет документов: свидетельство о регистрации ИП, свидетельство постановки на учет в ГНИ, согласованный со всеми службами и утвержденный проект автомойки, договор аренды на помещение/земельный участок, договор на подключение к электросетям, договор на утилизацию ТБО, использованной воды, сухого остатка вследствие деятельности мойки.

Планируется проведение некоторых ремонтных работ и закупка оборудования.

Отделка помещения, подвод воды/слива, установка оборудования, компрессор, моющий пылеводосос, аппарат высокого давления, подающий воду,систему очистки использованной воды и другие дополнительные приспособления, монтаж мойки, химические вещества, аренда. На общую сумму в 721 800 руб.

Расходные материалы, автохимия и оборудование будут закупаться у официальных дилеров производителей.

Не стоит забывать про текущие расходы, которые составляют 65 685 рублей в месяц. Включают: электроэнергию, воду, заработная плату, налоги.

Учитывая, что автомойка расположена в выигрышном, где пропускаемость грузовых авто достаточно хорошая, то ожидается обслуживать до 10 машин в день.

Предприятие будет оформлено в форме индивидуального предпринимательства, что позволит облегчить регистрацию бизнеса и снизит затраты на нее. В связи с тем, что такая организационная форма позволяет работать только на упрощенной системе налогообложения, мы выбираем именно ее.

Персонал насчитывает 2 человека, важно чтобы сотрудники проявляли ответственность и исполнительность к своей работе. От качества выполняемых работ зависит репутация предприятия. Однопостовая мойка может ограничиться одним мойщиком в смену. То есть при режиме работы мойки 2 через 2, достаточно двух человек.

На первоначальном этапе обязанности администратора будут выполняться владельцем организации.

От того, насколько продуктивно работают организации, каковы их финансовое состояние и финансовая устойчивость, зависят эффективность всей экономики страны и индустриальная мощь государства[2].

Годовой фонд оплаты труда составляет 468 720 рублей в год. Без учета зарплаты директора, так как на первоначальных этапах свою зарплату не учитываем.

Финансовый план является важнейшим разделом бизнес-плана, отражающим всю деятельность предприятия (доходы, расходы, прогнозы и т.д.) в денежном эквиваленте. Его грамотное составление позволяет просчитать рентабельность предприятия на несколько лет вперед, отслеживать отклонения от плана и своевременно регулировать процессы деятельности, привлекать инвесторов, кредиторов и партнеров.

Средний чек одной мойки1 000 рублей, исходя из этого в год выручка составит 3 600 тыс.руб.

Так же следует учитывать риски, возникающие при планировании любого бизнеса. Которые следует разделить на внешние риски и внутренние. Согласно статистике, наибольшую угрозу для автомоечного бизнеса представляют внутренние риски.

Организационные ошибки являются наиболее критичными угрозами. Неправильная локация, недооценка конкурентов, низкое качество обслуживания — то, что неизбежно приведет к вынужденному закрытию бизнеса.

К внешним нужно отнести такой риск, как сезонность. Отсутствие четких временных границ, а также сильное влияние погодных условий усложняет задачу планирования бизнеса. Нивелировать риск поможет эффективная реклама, грамотный маркетинг.

Несмотря на возможные риски, проект остается высокоэффективным.Общий фон угроз для автомоечного бизнеса сегодня является благоприятным. Успеху способствует стадия активного развития, в которой сейчас находится рынок, и спрос, в несколько раз превышающий предложение и имеющий тенденцию постоянного увеличения

Главными конкурентными преимуществами данного бизнес плана является, удобное местоположение, высокое качество предоставляемых услуг, узкая направленность.

Автомойка для грузовых машин – единичное явление в мегаполисах. В провинции вообще нет организаций, предлагающих помыть грузовой транспорт. То есть спрос на услугу есть, а конкуренции нет. И это при том, что количество грузовиков, колесящих по российским дорогам, превышает 5,5 млн. единиц.

Из выше перечисленного делаем вывод, что мойка грузовых автомобилей как бизнес – это перспективное и высокорентабельное предприятие.

СПИСОКЛИТЕРАТУРЫ

1. Дубровин И.А.Бизнес-планирование на предприятии. –Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», учебник,2016.─ 7 с.

2. Руденко Л.Г. Планирование и проектирование организаций. –Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,учебник, 2016.─ 10 с.

УДК 658.14

УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Я.А. Кутовая, студентка
С.Н. Матвиенко, канд.экон.наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация В данной статье рассматривается определение финансового состояния предприятия. Так же выделены основные направленияулучшения финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, анализфинансового состояния, улучшение финансового состояния, коэффициент рентабельности, финансовый анализ предприятия, поступления денежных средств, диагностика финансового состояния.

В условиях рыночных отношений увеличивается роль и значение анализа финансового состояния предприятия, несущего абсолютную финансовую ответственность за результаты производственно-хозяйственной деятельности перед акционерами, сотрудниками, банком и кредиторами. Финансовое состояние предприятия — это совокупность показателей, отражающих его умение погасить долговое обязательство. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразным их размещением и эффективным использованием, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платёжеспособностью и экономической устойчивостью.

Финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным.

Способность предприятия благополучно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платёжеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии предприятия, и наоборот. Финансовое состояние предприятия, его стабильность и устойчивость зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности.[2]

Успешное выполнение производственного и финансового планов благоприятно влияет на финансовое состояние предприятия. Наоборот, вследствиерегресса производства и реализации продукции повышается её себестоимость, уменьшается выручка и сумма прибыли и, как следствие, — усугубляется экономическое положение и его платёжеспособность. Таким образом, устойчивое финансовое состояние является итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Главная цель анализа — увеличение собственного капитала и обеспечение стабильного положения на рынке. Для этого предприятие обязано регулярно поддерживать платёжеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

Предусматриваются следующие виды финансового анализа предприятия:

Анализ финансового состояния — анализ динамики валюты баланса, структуры пассивов, динамики основных средств и других внеоборотных активов, финансовых результатов.

Анализ финансовой устойчивости — показатели излишков или недостатков источников формирования запасов и затрат, коэффициенты финансовой независимости, коэффициенты соотношения заёмных и собственных средств, коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками, коэффициент платёжеспособности.

Анализ экономической состоятельности предприятия — коэффициент утраты (восстановления) платёжеспособности, коэффициент маневренности, коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначения.

Анализ рентабельности предприятия — коэффициент реальности реализации, коэффициент рентабельности основных средств, коэффициент рентабельности собственного капитала, коэффициент рентабельности общей оборачиваемости капитала.[1]

Ключевые тенденции совершенствования финансового состояния предприятия:

1.Оптимизация или уменьшение затратподразумевает действия с целью остановить снижение прибылей. Весьма эффективным механизмом является создание системы по эффективному контролю затрат. Иногда можно сократить расходы, просто начав их учитывать.

Замечено, например, что, когда предприятие начинает регистрировать исходящие междугородные и международные звонки своих сотрудников по дате, времени и цели, общее количество звонков снижается за счет уменьшения звонков по личным делам сотрудников. При этом обязательным условием является поддержка сотрудниками существующей системы учета затрат. Важным моментом в данном направлении является анализ причин возникновения затрат, который позволяет предпринять необходимые действия по ликвидации причин нежелательного увеличение расходов.

2. Проведение реорганизации инвентарных запасов подразумевает, что запасы разносятся по категориям в зависимости от степени их важности для увеличения устойчивости работы. Объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса, должны быть уменьшены. В то же время необходимо активизировать деятельность в области заказов на снабжение путем внедрения более эффективных контрольных процедур, таких как централизация хранения и отпуска товаров, перераспределение площадей хранения или улучшение документооборота.

3.Получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов. После этого можно определить наиболее подходящие каналы коммуникации для эффективного доведения до участников рынка предложений о продаже или сдаче в аренду собственности. Собственность, что никак не получилось сдать в аренду, необходимо законсервировать, составить акт о консервации и представить его в налоговую инспекцию, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы.

4.Взыскание задолженностей сцелью ускорения оборачиваемости денежных средств. Возврат задолженностей клиентами может стимулироваться путем предоставления специальных скидок. Необходимо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами.

5.Изменение структуры долговых обязательств предполагает подробный анализ данных обязательств и возможные варианты их погашения с целью повышения ликвидности в будущем. В случае невозможности погашения данных обязательств рассматриваются варианты изменения структуры (перевод долгосрочных обязательств в краткосрочные или наоборот).

6. Разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств предполагает ранжирование поставщиков в зависимости от степени их важности. Критически важные поставщики должны быть в центре внимания; целесообразно интенсифицировать контакты с ними, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству.

7. Пересмотр планов капитальных вложений является средством увеличения поступления денежных средств. Он направлен на минимизацию расходов.

8. Увеличение поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных свзаимной торговлей,подразумевает оказание помощи основными группами поддержки — банком, акционерами или владельцами.

9.Увеличение объема производства и продаж обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции, т. е. увеличение абсолютно ликвидных активов.

10. Совершенствование методов управления оборотными средствами предприятия.

11.Прогнозирование финансового состояния предприятия всегда должно осуществляться после комплексного анализа с целью определения перспективного финансового состояния в ближайшем будущем и, как следствие, разработки соответствующих мероприятий.

Подводя итог можно сказать, что финансовое состояние - важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Это показатель его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед страной и другими хозяйствующими субъектами.

На основании финансового анализа руководство предприятия способно принимать управленческие решения, а потенциальные инвесторы, кредиторы и другие заинтересованные лица могут делать выводы о финансовой устойчивости, надежности и платежеспособности фирмы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Савицкая Г. В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник» — М.: Инфра — М, 2017

2. Шагиясов Т. Ш. «Финансовый и управленческий анализ» Учебник. «IQTISOD — MOLIVA», Т. 2016

3. Вахабов А. В. и другие “Финансовый и управленческий анализ”. Учебник. Т.: ЭКОНОМИКА-ФИНАНСЫ, 2017. -600 с.

УДК 631.16(571.14)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СПК «ЗАРЯ» ЧЕРЕПАНОВОСКОГО Р-НА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Я.А. Кутовая, студентка
С.Н. Матвиенко, кан. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье определяется реальное состояние предприятия как производителя сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова:финансовое состояние предприятия, анализ финансового состояния, улучшение финансового состояния, коэффициент рентабельности, финансовый анализ предприятия, поступления денежных средств, диагностика финансового состояния.

Сельскохозяйственное Кооперативное Предприятие «Заря»

Руководитель: Лейхтлинг Евгения Александровна

Форма собственности: частная собственность

СПК Заря село Украинка расположено в Черепановском районе Новосибирской области в 50 километрах от районного центра города Черепаново.

Специализация хозяйства:

в животноводстве – производство молока и мяса КРС;

в растениеводстве – производство зерна и кормов

На данный момент площадь СПК «Заря» село Украинка составляет 10472 га, в том числе: с/х угодья – 9196; лесные массивы – 625 га;; дороги (км) – 27; прочие земли – 11 га; Пастбища 941 га; Сенокосы 150 га; Пашня 8105 га.

СПК «Заря» относится к сельскохозяйственным производителям средней величины. Об этом свидетельствует общая земельная площадь около 10тыс.га, численность работников менее 100 чел. и среднегодовая стоимость основных средств менее 100 млн руб.

Поголовье крупного рогатого скота в целом увеличилось на 18,6%, и поголовье коров и свиней в динамике 5 лет, тоже увеличивалось на значительный процент.

Организация в течение пяти лет работает с прибылью, увеличивая выручку от реализации товаров и услуг. За анализируемый период выручка выросла почти в 3раза. Прибыль от продаж также растет, за период увеличение произошло в 11 раз.

Среднегодовая заработная плата на 1 работника имеет значительную тенденцию к росту, за рассматриваемый период она выросла более чем на 70%. Производительность труда 1 работника увеличилась почти в 3 раза.

Рентабельность продаж имеет тенденцию к снижению, за 5 лет произошло снижение почти в 2 раза. Рентабельность оборотного капитала снизилась на 35%, снижение данного показателя говорит о снижении эффективности использования оборотных средств.

Таким образом, основная отрасль СПК «Заря» - выращивание зерновых (кроме риса), зернобобовых культур и семян масличных культур».

Организация имеет собственные земли более 10 га, 70% из которых пашня, остальные 30% используются под сенокосы и пастбища.

Площадь сельскохозяйственных угодий организации на протяжении рассматриваемого периода остается неизменным.

В структуре активов СПК «Заря» с 2013 по 2017 гг, наблюдается тенденция к снижению внеоборотных активов в общей доле активов произошло увеличение на 25%, увеличение удельного веса оборотных активов увеличился более чем в 2,5 раза, что способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости средств компании. (Таблица 1)

В структуре оборотных средств большая доля приходиться на запасы, за последние 5 лет произошло увеличение более чем в 2 раза. Запасы в организации состоят из сырья и кормов, необходимых для поддержания текущей деятельности организация, самообеспечения кормами.

Денежные средства в структуре оборотных активов не значительны, но намечается тенденция к увеличению, за анализируемый период они увеличились более чем на 2000 тыс. руб.

В структуре пассива баланса большая доля приходиться на капитал и резервы, более чем 50%, в динамике этот показатель снижается на 4%. Так же за анализируемый период увеличиваются долгосрочные обязательства более чем в 4 раза, но значительно снижаются краткосрочная задолженность более чем на 55%.

Ликвидность баланса показывает то, что баланс организации не является абсолютно ликвидным.

Анализ финансовых коэффициентов показал, что коэффициент финансовой независимости соответствует нормативному значению, это говорит о том, что все обязательства организация вполне в состоянии покрыть за счет собственных средств. В динамике данный показатель снижается на 15%.

Коэффициент финансовой напряженности так же находится в пределах нормативного значения и говорит о независимости организация от внешних источников финансирования.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, ту часть источников финансирования, которую организация может потом использовать в своей деятельности

длительное время. Данное хозяйство является устойчивым и в динамике его устойчивость увеличивается на 10%. Показатель полностью соответствует нормативному значению, за последние 3 года. данный показатель остается неизменным, что говорит о стабильности организации.

Улучшение финансового положения организации невозможно без эффективного управления оборотным капиталом, основанного на выявлении наиболее существенных факторов и реализации мер по повышению обеспеченности организации собственными оборотными средствами.

Прибыль предприятия с 2013 по 2015 гг. увеличивается, это можно объяснить следующими факторами: различный уровень цен реализации, так как основные затраты происходят вначале производственного периода, а получение дохода в конце, так же повышение производительности труда влияет на изменение показателей.

Большим плюсом для СПК «Заря» является замкнутый цикл производства сельскохозяйственной продукции с ИП Лехтлинг Е.А, если рассматривать эти два предприятия как единое целое то, получается, что вся продукция перерабатывается и реализуется через собственные магазины.

В итоге прибыль от реализации продукции покрывает все возможные убытки при выращивании сельхозпродукции.

Таблица 1 — Структура активов в СПК «Заря»

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.		Изменение 2017 г. к 2013 г.	
											тыс. руб.	%
I. Основные средства	55717	79,1	59920	70,2	53282	62,3	46730	60,7	42304	53,4	-13413	75,9
II. Оборотные средства	14258	20,9	25375	29,8	32185	37,7	30223	39,3	36870	46,6	22612	258,6
Сырье и материалы	14256	20,0	24176	28,3	25175	29,5	24159	31,4	31250	39,5	16994	219,2
Дебиторская задолженность	–	–	–	–	5461	6,4	5737	7,4	3124	3,9	–	–
Денежные средства	2	0,9	1199	1,5	1549	1,8	327	0,5	2496	3,1	2494	124,8
Итого актива	69975	100	85295	100	85467	100	76953	100	79174	100	9199	113,1

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция)

2. Годовой отчет СПК «Заря» за 2013 – 17г

3. Сивкова Н.А. Эффективное управление активами предприятия / Н.А. Сивкова // Управление предприятием. – 2014. – №6. – С. 121.

УДК 336.14:353

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНСАЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СОСТОЯНИЯ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.С. Ласукова, студентка
С.Г. Чернова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Доходы являются основными экономическими показателями финансово-хозяйственной деятельности организаций, источниками формирования финансовой базы их деятельности. В современных условиях важное значение имеет эффективное управление доходами предприятия, что означает грамотное формирование и использование доходов, систематический их анализ, разработку экономически обоснованных планов доходов и формирование рациональной ценовой политики. От наличия или отсутствия доходов будет зависеть в конечном счете возможность функционирования предприятия, его конкурентоспособность и финансовое состояние. Интерес к данной категории обусловлен и мобильностью изменений, происходящих в экономике. В статье проведен анализ финансовых показателей Новосибирской области, а также дано сравнение с Омской и Кемеровской областями. Представлен сальдированный финансовый результат деятельности организаций.

Ключевые слова: формирование доходов, предприятия и организации, финансовый результат.

Доходы являются той основой, которая должна обеспечить самофинансирование и самоокупаемость организаций, выполнение ими обязательств перед государством, поставщиками и партнерами. Доходы должны возмещать себестоимость товаров (работ, услуг), компенсировать расходы на продажу и образовывать определенную прибыль – иначе хозяйственная деятельность коммерческой организации не имеет смысла [1, с.3].

По направлениям деятельности предприятия доходы классифицируются на следующие виды:

– доходы от операционной деятельности (от реализации товаров, работ, услуг; штрафы, пени, неустойки, полученные от нарушения условий договоров и т.п.);

– доходы от инвестиционной деятельности (доходы от финансового и капитального инвестирования);

– доходы от финансовой деятельности (от осуществления финансовых операций на рынке, включающие в себя проценты к получению, доходы от участия в других организациях).

В рыночных условиях доходы являются не только критерием эффективности деятельности предприятия, но и источником формирования различных видов прибыли, поэтому каждому предприятию необходимо знать заранее свои возможности получения различных видов доходов. Решение таких задач обеспечивает планирование доходов предприятия.

Основной целью планирования доходов на предприятии является определение возможного их объема при определенных прогнозных ограничениях и в соответствии с выбранной стратегией деятельности [3, с.30].

Для принятия обоснованных организационно-технических и хозяйственно-управленческих решений по максимизации доходов, оптимизации расходов и наращиванию прибыли необходимо прежде всего классифицировать факторы роста доходов (экономии расходов) и параметры, количественная оценка которых позволяет оценить их влияние на этот процесс. Все факторы, определяющие доходы и расходы предприятия, можно разделить на две группы: внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

– рыночно-конъюнктурные (диверсификация деятельности организации, повышение конкурентоспособности в оказании услуг, организация эффективной рекламы новых видов продукции, уровень развития внешнеэкономических связей, изменение тарифов и цен на поставляемые продукцию и услуги);

– хозяйственно-правовые и административные (налогообложение; правовые акты, постановления и положения, регламентирующие деятельность организации, государственное регулирование тарифов и цен).

Под внутренними факторами понимают:

– материально-технические (использование прогрессивных и экономичных предметов труда, применение производительного технологического оборудования, проведение модернизации и реконструкции материально-технической базы производства);

– организационно-управленческие (освоение новых, более совершенных видов продукции и услуг, разработка стратегии и тактики деятельности и развития организации, информационное обеспечение процессов принятия решения);

– экономические (финансовое планирование деятельности организации, анализ и поиск внутренних резервов роста прибыли, экономическое стимулирование производства, налоговое планирование);

– социальные факторы (повышение квалификации работников, улучшение условий труда, организация оздоровления и отдыха работников).

Наиболее полно можно оценить возможности региона через доходы консолидированного бюджета. Доходы консолидированного бюджета − это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления. Доходы делятся на группы, подгруппы, статьи и подстатьи (четыре уровня). Они подразделяются на четыре группы: налоговые, неналоговые, безвозмездные поступления и доходы целевых бюджетных фондов.

Для проведения анализа нами были выбраны три региона Сибирского федерального округа, схожие по ряду параметров между собой: Кемеровская, Омская и Новосибирская области. Омская и Кемеровская области выбраны для сравнения с показателями Новосибирской области.

Все три региона расположены в Сибирском федеральном округе, на юго-востоке Западной-Сибири. Площадь территории Новосибирской области на 1 января 2016 года составляет – 177,8, Омская область –141,1 Кемеровская область – 95,7 тыс. км². Численность населения Новосибирской области на 1 января 2016 года составляет − 2762,2, Кемеровской области – 2717,6, Омской области −1978,5 тыс. чел.

О финансовом состоянии региона можно судить по его консолидированному бюджету. Консолидированный бюджет – это объединенный сводный бюджет территориальных единиц, образующих единую административную совокупность [2].

Данные по доходной части консолидированного бюджета субъектов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ, млрд руб.

Субъект РФ	Доходы			Отношение доходов 2016г. к 2014 г., %
	2014г.	2015г.	2016г.	
Новосибирская область	132,2	131,8	145,9	110,4
Омская область	82,9	79,0	83,6	100,8
Кемеровская область	127,3	132,3	135,6	106,5

Доходы консолидированных бюджетов трех регионов Сибирского федерального округа, которые мы взяли, отражают не простую ситуацию, складывающуюся для

большинства регионов округа из-за непростой экономической ситуации в целом по стране. За рассмотренный период времени выявлена тенденция постепенного увеличения доходной части бюджетов регионов.

В 2016 г. доходы консолидированных бюджетов в Новосибирской области составили 145,9 млрд руб., по сравнению с 2014 г. увеличились на13,7 млрд. руб. В Омской области в 2016 г. доходы консолидированных бюджетов составили 83,6 млрд руб., по отношению к 2014 г. это составило 100,8 %. В Кемеровской области доходная часть бюджета к 2016 г. достигла 135,6 млрд. руб., это на 8,3 млрд больше, чем в 2014г., или на 6,5%. Показатели отражают, что доходы в Новосибирской, Омской и Кемеровской областях склонны к постоянному увеличению.

Рассмотрим число предприятий и организаций в рассматриваемых областях (табл. 2) [4].

Таблица 2 – Число предприятий и организаций, единиц.

Субъекты РФ	2014г.	2015г.	2016г.	Разница между 2016г. и 2014г.
Кемеровская область	50631	51303	52012	1381
Новосибирская область	143106	141976	144871	1765
Омская область	49489	49263	50618	1129

Рассматривая таблицу 2, можно сказать, что в Новосибирской области самое большое количество предприятий и организаций, на 2016г. их число составляет 144871 ед.

В Кемеровской области, в рассматриваемый период, число предприятий и организаций стабильно увеличивается, и на 2016г. составляет 52012 ед.

В Новосибирской и Омской областях, в период с 2014г. по 2015г. количество предприятий уменьшается, а затем к 2016г. увеличивается.

Разница между 2016г. и 2014г. в Кемеровской области составляет 1381 ед., в Новосибирской области – 1765 ед. и в Омской области – 1129 ед.

Можно сказать, что во всех областях развивается бизнес, о чем говорит увеличение числа предприятий и организаций.

Еще один финансовый показатель по которому можно судить о финансовом состоянии организаций – это просроченная задолженность организаций по выплате заработной платы. Просроченная задолженность организаций – показывает на сколько успешна организация (табл. 3).

Таблица 3 – Просроченная задолженность организаций по выплате заработной платы, млн. руб.

Субъект РФ	2014г.	2015г.	2016г.	Разница между 2016г. и 2014г.
Кемеровская область	61	17	34	– 27
Новосибирская область	57	58	185	128
Омская область	6	13	12	6

В организациях, по трем регионам Сибирского Федерального Округа, просматривается задолженность заработной платы работникам. С 2014г. по 2016г. в Новосибирской и Омской областях задолженность с каждым годом увеличивается.

В Новосибирской области задолженность заработной платы с 2015г. по 2016г. увеличивается на 127 млн. руб. или в 3 раза.

В Омской области к 2016г. происходит небольшое увеличение всего на 6 млн. руб., по сравнению с 2014г.

В Кемеровской области с 2014г по 2015г. задолженность уменьшается на 44 млн. руб., а к 2016г. увеличивается на 17 млн. руб., что говорит о финансовой несостоятельности организаций всех трех областей.

Можно сказать, что в Новосибирской области, организации являются самыми несостоятельными, так как не могут вовремя выплачивать заработную плату работникам.

Далее приведен сальдированный финансовый результат деятельности организаций.

Таблица 4 – Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млн. руб.

Субъекты РФ	2014г.	2015г.	2016г.	Отношение 2016г. к 2014г.
Кемеровская область	-88772	-21933	137715	–1,5
Новосибирская область	22604	50221	39896	1,7
Омская область	-3192	23546	32492	–10,2

В последние годы финансовый результат деятельности организаций в Кемеровской и Омской областях стабильно возрастает и улучшается, что нельзя сказать о Новосибирской области.

Финансовый результат деятельности организаций Новосибирской области в 2014г. составляет 22604 млн. руб., к 2015г. увеличивается на 27617 млн. руб., что говорит об улучшении финансового состояния организаций в Новосибирской области. Но к 2016г. деятельность организаций падает и финансовый результат равняется 39896 млн. руб.

Тем самым можно сказать, что финансовый результат деятельности организаций в Новосибирской области ухудшается, а соответственно доходы организаций также уменьшаются.

СПИСОК ЛИТЕРАТРЫ

1. Баженов Ю.К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: Учебное пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 96 с.

2. Борисов А.В. Большой экономический словарь. Изд. 2-е, перераб. И доп. – М.: Книжный мир, 2004. – С. 329.

3. Суслова Ю.Ю. Доходы предприятия торговли: Учебное пособие / Ю.Ю. Суслова, Н.Н. Терещенко. – М.: ИНФРА-М; Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 136 с.

4. Сибирский федеральный округ. Статистический сборник за 2016. (по каталогу 1.22). – Новосибирск: КМБ Росстата по Нсо, 2017 – 107 с.

УДК 336.14:353

СОСТОЯНИЕ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

А.С. Ласукова, студент
С.Г. Чернова, канд. экон.наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В современных условиях важное значение имеет эффективное управление доходами предприятия, систематический их анализ, разработку экономически обоснованных планов и формирование рациональной ценовой политики. От наличия или отсутствия доходов зависят возможность предприятия, его конкурентоспособность и финансовое состояние. В статье проведен анализ финансовых показателей Новосибирской области, а также дано сравнение с Омской и Кемеровской областями. Представлен сальдированный финансовый результат деятельности организаций.

Ключевые слова: формирование доходов, предприятия и организации, финансовый результат

Основной целью деятельности любой организации является получение прибыли. От прибыли, другими словами доходности организации зависит дальнейшее развитие, конкурентоспособность и место на рынке. Доходы являются той основой, которая должна обеспечить самофинансирование и самоокупаемость организаций, выполнение ими обязательств перед государством, поставщиками и партнерами. Доходы должны возмещать себестоимость товаров (работ, услуг), компенсировать расходы на продажу и образовывать определенную прибыль – иначе хозяйственная деятельность коммерческой организации не имеет смысла [1, 2].

Наиболее полно можно оценить возможности региона через доходы консолидированного бюджета. Доходы консолидированного бюджета − это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления. Доходы делятся на группы, подгруппы, статьи и подстатьи (четыре уровня). Они подразделяются на четыре группы: налоговые, неналоговые, безвозмездные поступления и доходы целевых бюджетных фондов [3].

Для проведения анализа нами были выбраны три региона Сибирского федерального округа, схожие по ряду параметров между собой: Кемеровская, Омская и Новосибирская области. Омская и Кемеровская области выбраны для сравнения с показателями Новосибирской области.

Все три региона расположены в Сибирском федеральном округе, на юго-востоке Западной-Сибири. Площадь территории Новосибирской области на 1 января 2016 года составляет – 177,8, Омская область –141,1 Кемеровская область – 95,7 тыс. км². Численность населения Новосибирской области на 1 января 2016 года составляет − 2762,2, Кемеровской области – 2717,6, Омской области −1978,5 тыс. чел.

О финансовом состоянии региона можно судить по его консолидированному бюджету [4]. Консолидированный бюджет – это объединенный сводный бюджет территориальных единиц, образующих единую административную совокупность.

Данные по доходной части консолидированного бюджета субъектов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ, млрд руб.*

Субъект Российской Федерации	Доходы			Отношение доходов 2016 г. к 2014 г., %
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Новосибирская область	132,2	131,8	145,9	110,4
Омская область	82,9	79,0	83,6	100,8
Кемеровская область	127,3	132,3	135,6	106,5

*Сибирский федеральный округ. Статистический сборник за 2016. (по каталогу 1.22). – Новосибирск: КМБ Росстата по НСО, 2017 – 107 с

Доходы консолидированных бюджетов трех регионов Сибирского федерального округа, которые мы взяли, отражают не простую ситуацию, складывающуюся для большинства регионов округа из-за непростой экономической ситуации в целом по стране. За рассмотренный период времени выявлена тенденция постепенного увеличения доходной части бюджетов регионов.

В 2016 г. доходы консолидированных бюджетов в Новосибирской области составили 145,9 млрд руб., по сравнению с 2014 г. увеличились на 13,7 млрд. руб. В Омской области в 2016 г. доходы консолидированных бюджетов составили 83,6 млрд руб., по отношению к 2014 г. это составило 100,8 %. В Кемеровской области доходная часть

бюджета к 2016 г. достигла 135,6 млрд. руб., это на 8,3 млрд больше, чем в 2014г., или на 6,5%. Показатели отражают, что доходы в Новосибирской, Омской и Кемеровской областях склонны к постоянному увеличению.

Рассмотрим число предприятий и организаций в рассматриваемых областях (табл. 2).

Таблица 2 – Число предприятий и организаций, ед.*

Субъект Российской Федерации	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Разница между 2016 г. и 2014 г.
Кемеровская область	50631	51303	52012	1381
Новосибирская область	143106	141976	144871	1765
Омская область	49489	49263	50618	1129

*Сибирский федеральный округ. Статистический сборник за 2016. (по каталогу 1.22). – Новосибирск: КМБ Росстата по НСО, 2017 – 107 с

В Новосибирской области зарегистрировано самое большое количество предприятий и организаций, на 2016г. их число составляет 144871 ед.

В Кемеровской области, в рассматриваемый период, число предприятий и организаций стабильно увеличивается, и на 2016г. составляет 52012 ед.

В Новосибирской и Омской областях, в период с 2014г. по 2015г. количество предприятий уменьшается, а затем к 2016г. увеличивается.

Разница между 2016г. и 2014г. в Кемеровской области составляет 1381 ед., в Новосибирской области – 1765 ед. и в Омской области – 1129 ед.

Можно сказать, что во всех областях развивается бизнес, о чем говорит увеличение числа предприятий и организаций.

Еще один финансовый показатель, по которому можно судить о финансовом состоянии организаций – это просроченная задолженность организаций по выплате заработной платы. Просроченная задолженность организаций – показывает на сколько успешна организация (табл. 3).

Таблица 3 – Просроченная задолженность организаций по выплате заработной платы, млн руб.*

Субъект Российской Федерации	2014г.	2015г.	2016г.	Разница между 2016 г. и 2014 г.
Кемеровская область	61	17	34	– 27
Новосибирская область	57	58	185	128
Омская область	6	13	12	6

*Сибирский федеральный округ. Статистический сборник за 2016. (по каталогу 1.22). – Новосибирск: КМБ Росстата по НСО, 2017 – 107 с.

В организациях, по трем регионам Сибирского Федерального Округа, просматривается задолженность заработной платы работникам. С 2014г. по 2016г. в Новосибирской и Омской областях задолженность с каждым годом увеличивается.

В Новосибирской области задолженность заработной платы с 2015г. по 2016г. увеличивается на 127 млн. руб. или в 3 раза.

В Омской области к 2016г. происходит небольшое увеличение всего на 6 млн. руб., по сравнению с 2014г.

В Кемеровской области с 2014г по 2015г. задолженность уменьшается на 44 млн. руб., а к 2016г. увеличивается на 17 млн. руб., что говорит о финансовой несостоятельности организаций всех трех областей.

Можно сказать, что в Новосибирской области, организации являются самыми несостоятельными, так как не могут вовремя выплачивать заработную плату работникам.

Далее приведен сальдированный финансовый результат деятельности организаций.

Таблица 4 – Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млн. руб.

Субъект Российской Федерации	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отношение 2016г. к 2014г.
Кемеровская область	-88772	-21933	137715	–1,5
Новосибирская область	22604	50221	39896	1,7
Омская область	-3192	23546	32492	–10,2

В последние годы финансовый результат деятельности организаций в Кемеровской и Омской областях стабильно возрастает и улучшается, что нельзя сказать о Новосибирской области (таблица 4).

В совокупности анализируя финансовые показатели по 3-м взятым регионам СФО, можно сделать следующие выводы:

1. Нестабильность экономической ситуации в стране, сказывается на работе организаций регионов.
2. При сравнительно одинаковых возможностях Новосибирская область опережает остальные регионы в развитии предпринимательства, в частности по количеству зарегистрированных организаций и по доходности бюджетов. Однако за взятые 3-и года темпы развития снизились.
3. За исследуемый период наиболее активно развивается Кемеровская область, которая по ряду показателей опережает остальные регионы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баженов Ю.К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учеб. пособ. / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 96 с.

2. Мороз О.Н. Управление сбалансированностью денежного потока в предприятиях АПК / О.Н. Мороз И.В. Нитяго, С.Г. Чернова // Вестник Новосибирского ГАУ, 2012. − №4 (25). – С. 107-114.

3.Борисов А.В. Большой экономический словарь. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2004. – С. 329.

4. Stadnik A.T. Formation and development of the rotational system of farming in the novosibirsk region. // A.T. Stadnik,E.V. Sharavina, A.A. Samokhvalova, S.G. Chernova // International jornal of economic research, T13, №6, 2016, C. 2509-2523.

УДК 658.5:005.511:7.022.8

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФОТОСТУДИИ «FOCUS»

И.Г. Лейзгольд, студент
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассмотрен бизнес-план создания фотостудии «FOCUS» в Новосибирске, который позволяет принять эффективные управленческие решения, избежать рисков и повысить конкурентоспособность организации.

Ключевые слова: фотостудия, бизнес-планирование, конкурентоспособность, риски.

В современных условиях рыночной экономики организации, особенно создаваемые с нуля, вынуждены прибегать к поиску таких форм планирования своей деятельности, в которых максимально учитываются особенности предполагаемой деятельности, затраты для ее осуществления, риски и проблемы, анализ бизнес-среды и конкурентов, а также другие факторы, оказывающие влияние на деятельность организации [1, стр. 52]. Разработка подробного бизнес-плана, охватывающего все стороны деятельности, ведет к максимальной эффективности управленческих решений. По сути, задачей бизнес-плана является всестороннее и комплексное обоснование проблем, с которыми предприятие может столкнуться, а также методы их решения. Бизнес-план позволяет спрогнозировать будущее, выстроить план действий, рассмотреть различные варианты проблем и способов их устранения [2, стр. 27]. Чем детальнее проработан бизнес-план и чем больше различных сторон деятельности он в себе отражает, тем больше вероятность на успешное ведение планируемой деятельности.

В настоящее время в Новосибирске имеется высокий спрос на услуги фотографов и фотостудий, а уровень конкуренции в этой отрасли невысок.

Для фотостудии «FOCUS» бизнес-план содержит следующие разделы:

1. Резюме;
2. Описание деятельности;
3. План маркетинга;
4. Производственный план;
5. Организационный план;
6. Финансовый план;
7. Анализ рисков.

Для создания фотостудии необходимо большое помещение с профессиональным освещением и разнообразными интерьерными зонами, в которых фотографы и их клиенты получают возможность проведения фотосъемки. Подходящее помещение имеется по адресу Красный Проспект, 200.

Миссия фотостудии: предоставление профессиональных услуг по фотосъемке в различных жанрах с использованием современного оборудования, декораций и техник работы, а также предоставление в аренду фото-помещения и необходимого реквизита как физическим, так и юридическим лицам.

Государственную регистрацию выгоднее осуществлять в качестве индивидуального предпринимателя. В качестве вида деятельности указываются два основных кода:

70.20.2 «Сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества»

74.81 «Деятельность в области фотографии».

Рынок данной услуги характеризуется свободным входом на него, а выживание достигается за счет конкурентных преимуществ и отличительных черт, которые должны заинтересовать потребителя и обеспечить фотостудии долю рынка не меньшую, чем у конкурентов. Основным конкурентом является студия 717, которая находится по адресу Журинская, 90. Борьба планируется вестись за счет применения низкой ценовой политики.

Отличительными чертами создаваемой фотостудии будут:

1. Удобное местоположение (рядом с метро, рядом с центром города);
2. Наличие ванны;
3. Наличие напольного вентилятора и дымогенератора;
4. Подробный инструктаж по использованию оборудования и проведению съемки по предварительной договоренности бесплатно.

Целевой сегмент рынка определяется, во–первых, возрастным критерием. Пользоваться услугами фотостудии будут люди преимущественно от 17 до 45 лет. Во-вторых, сегмент будет определяться уровнем дохода в рассматриваемых группах. Таким образом, основной целевой аудиторией являются клиенты со средним достатком и выше.

И помимо частных клиентов ожидается высокий спрос у организаций и агентств с целью коммерческой съемки.

Для расчета цен на услуги использовался метод следования за рыночными ценами. Исходя из этого, портретная, художественная, предметная съемка будет стоить 3000 руб., а аренда помещения – 1500 руб. в час.

Для осуществления деятельности необходимо привлечь 2 человек в качестве администраторов. Администраторы работают в две смены по 6 часов 7 дней в неделю. Зарплата фиксированная, составляет 10000 руб. в месяц на одного администратора. Фотограф получает 30 процентов от каждой проведенной съемки.

В перечень затрат, необходимых для создания фотостудии с учетом наличия фотоаппарата и базового набора светооборудования, входят затраты на оформление документов, в оформление помещения и на рабочее оборудование, а также текущие расходы, такие как арендная плата, оплата труда, коммунальные и непредвиденные расходы (табл.1). Для инвестирования необходимы собственные средства в размере 82 000 руб. и предполагается банковский займ в размере 500 тыс. руб. под 20% годовых. Сумма затрат по кредиту составляет 200 000 руб., а годовые затраты: 1 830 000 руб.

Таблица 1 – Первоначальные инвестиции в открытие фотостудии

Наименование	Стоимость(руб.)
Затраты на оформление документов	2 000
Инвестиции в оформление помещения	339 000
Инвестиции в рабочее оборудование	133 500
Текущие расходы	108 125
ИТОГО	582 000

Первоначальные инвестиции в открытие фотостудии составят 582 000 рублей. Основная статья затрат – это расходы на оформление помещения. Расходы на оборудование составляют 133500 руб. Эта сумма рассчитана на приобретение среднего по качеству и приемлемого для работы оборудования.

Срок окупаемости проекта составляет 2 месяца. Ожидаемая годовая выручка планируется 3942 тыс. руб., из которой ожидаемая чистая прибыль – 1 795 200 руб., рентабельность равняется 45%.

Для фотостудии были определены следующие виды рисков и способы борьбы с ними:

Технологические риски, такие как не востребованность дизайнерского решения к оформлению тематических залов и низкое качество оборудования. Для избежания этого, можно провести опрос в социальных сетях на тему оформления и проанализировать оформление успешных фотостудий.

Также выделяются финансовые риски, которые связаны с санкциями за невыполнение договорных обязательств при исполнении их в ненадлежащем качестве. Для решения этой проблемы имеет место быть совершение всех обязательств в точные сроки.

Экономические риски, например, падение спроса в случае наступления экономического кризиса, так как данные услуги не относятся к услугам повседневного спроса. Необходима активная работа с юридическими лицами, которые всегда нуждаются в услугах фотографа.

Технические риски, такие как поломка оборудования решаются с помощью договора, которые подписывает клиент, по которому следует, что клиент несет ответственность за поломку оборудования надлежащего качества и состояния и возмещает ущерб.

Таким образом, в бизнес-планесоздания фотостудии были отражены основные моменты, связанные со спецификой деятельности, подсчитаны затраты, учтены риски. Грамотно разработанный бизнес-план позволит принять правильные управленческие решения и добиться повышения конкурентоспособности организации. Однако, даже самый качественный бизнес-план не дает 100% шанса на успех, так как он позволяет только спрогнозировать, а не предсказать будущее.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Липсиц И. В. Бизнес-план – основа успеха. М.: Машиностроение, 2015.
2. Идрисов А. Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: Про-инвест-ИТ, 2014.

УДК 658.628:001.511:636.92

АКТУАЛЬНОСТЬ ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА ПО КРОЛИКОВОДСТВУ

А.А. Лузенкова, студентка
Л.А. Цветкова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.Статья посвящена актуальным вопросам в создании бизнес-плана по кролиководству. В статье рассмотрены основные финансовые показатели для создания фермы.

Ключевые слова:бизнес-план, актуальность, кролиководство.

Успех любого вида бизнеса зависит от того, с какой скоростью развивается то или иное направление. Разведение сельскохозяйственных животных относится к бизнесу, который быстро развивается и приносит не малый доход. Конечно же, идея была неоднократно представлена, но количество предпринимателей, которые занимаются данным вопросом очень мало, соответственно конкуренция будет являться низкой, что поможет начинающему бизнесмену в открытии собственного дела[1].

Почему актуально выращивание именно кроликов?Современное кролиководство развивается на основе использования прогрессивных технологий, предусматривающих круглогодичное производство мяса, шкурок и молодняка кроликов.

Кролики, в отличие от других видов животных, способны в кратчайшие сроки дать товарную продукцию и увеличить маточное поголовье. Цена на мясо кроликов сегодня достаточно высока, что оправдывается качеством мяса. Затраты на производство мяса кроликов не требует больших финансовых вложений, автоматизации и механизации по сравнению со средним уровнем заработной платы на селе, предоставляя самостоятельную организацию рабочего места в производственной сфере продуктов питания. Рассмотрим чуть более подробно качественные характеристики мяса кролика:

1.Это – диетический продукт, который отлично усваивается и содержит железо, витамины группы В, соли калия, фосфора, магния и других минеральных веществ.

2.Человеческий организм способен усваивать крольчатину на 90%, в то время как говядина усваивается лишь на 62%.

3.По содержанию белков (22-23%) крольчатина занимает промежуточное место между птичьим мясом и мясом крупного рогатого скота.

4.Полезно для головного и спинного мозга. Благодаря содержанию витамина В12 способствует синтезу ДНК, миелина, является антиоксидантом, участвует в метаболизме жиров. Повышает потребление кислорода клетками при острой и хронической гипоксии.

5.Мясо кролика обладает исключительными вкусовыми качествами. Во многих крупных ресторанах, мясо кролика подается, как одно из главных (коронных) блюд.

6.Из мяса кролика можно приготовить большое количество разнообразных блюд. Традиционно известным является кролик тушеный в сметане. Но не все знают, что крольчатину можно жарить, варить и коптить. Все блюда из мяса кролика отличаются нежным вкусом.

Мною был разработан бизнес-план по созданию кролиководческой фермы, в котором показано, что необходимо для успешного занятия кролиководством.

Создаваемое мною крестьянское фермерское хозяйство расположено в Новосибирской области.

Хозяйство нуждается в следующих производственных площадях и оборудовании:

- земельный участок – 3 га (оформленный в собственности);
- забойный цех;
- склад для кормов;
- клетки для кроликов «Раббитакс 8»;
- морозильная камера;
- вакуумное оборудование.

На данный момент у нас в собственности имеется земельный участок размером 3 га с находящейся на нем нефункционирующей фермой (150 кв. м.), которую мы отремонтируем и переоборудуем в 2 помещения (забойный цех и склад для кормов).

При выборе клеток для содержания кроликов мы отдаем предпочтение клеткам украинской фермы под названием «Раббитакс 8».Клетка для кроликов «Раббитакс 8», являющая собой собственно не клетку, а оборудование для кролиководства – ударная инновационная разработка компании и топ модель на рынке кролиководства[2].

Стоимость одной клетки «Раббитакс 8» составляет 28000 руб., 54 клетки необходимо для содержания мясного поголовья и 2 клетки для декоративного поголовья.

Мясное поголовье представлено породой «Белый великан», стоимость 1 головы составляет 600 руб. Декоративное поголовье – это породы «Короткошерстный карликовый кролик» и «Вислоухий баран», стоимость составляет 1000 руб. 1 голова.

Таблица 1 – Перечень и стоимость необходимого оборудования для создания КФХ

Наименование	Количество	Итого, руб.
Клетки «Раббитакс 8»	56 шт.	1568000
Поголовье самок и самцов	150 гол.	94000
Морозильная камера	1 шт.	30000
Вакуумное оборудование	1 шт.	12000
Забойный цех	1 шт.	35000
Склад для кормов	1 шт.	30000
Итого		1769000

Капитальные вложения осуществляются постепенно, в течение 5 месяцев. Среднесписочная численность персонала будет оставаться неизменной в течение 3 лет. Затраты на оплату труда также будут оставаться неизменными.

Для расчета затрат на корма (табл.3) использовались рационы для различных половозрастных групп. Транспортные расходы рассчитывались с учетом доставки готовой продукции до потребителя 2 раза в месяц. Затраты на упаковку – это покупка мешков для вакуумной упаковки мяса (500руб./189 мес.). Вакцинацию и профилактику будет проводить ветеринарная клиника по договору из расчета 420 руб. на 1 самку со шлейфом в год. Электроэнергия – это одна из основных статей расходов. Обслуживание 1 клетки «Раббитакс 8» в зимние месяцы (ноябрь-февраль) составит 9,4 руб./день, с марта по октябрь –4 руб./день.

Таблица 2 – Затраты на оплату труда работников КФХ

Категория работников	Заработная плата, руб.	1 год		2 год		3 год	
		Всего, чел.	Зарплата, руб.	Всего, чел.	Зарплата, руб.	Всего, чел.	Зарплата, руб.
Директор	15000	1	150000	1	180000	1	180000
Кролятницы	13000	3	234000	3	468000	3	468000
Итого		4	384000	4	648000	4	648000
Фонд соц. отчислений (30%)	-	-	115200	-	194400	-	194400
Всего, руб.	-	-	499200	-	842400	-	842400

Таблица 3 – Оборотные средства КХФ за 3 года, руб.

Показатель	Год 1	Год 2	Год 3
Оплата труда	499200	648000	648000
Отчисления в фонды	115200	194400	194400
Электроэнергия	45550	118048	118048
Корм	274110	534000	534000
Вакцинация	33600	63000	63000
Транспортные расходы	18000	24000	24000
Упаковка	2000	6000	6000
Связь/реклама	8780	8780	8780
Итого:	996440	1596228	1596228

Наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимают корма (33,4%) и оплата труда (40,6%).Хозяйство производит 3 вида продукции, из которых основным является мясо. Объемы производства, а также выручка от реализации всех видов продукции представлена в следующей таблице:

Таблица 4 – Выручка от реализации продукции за 3 года, руб.

Вид продукции	Период			Цена, руб. за 1 ед.
	Год 1	Год 2	Год 3	
Мясо кролика, кг.	3024	9072	9072	200
Шкура кролика, шт.	1680	5040	5040	50
Кролик декоративный, гол.	40	120	120	1500
Выручка	748800	2246400	2246400	-

При годовой выручке в размере 2246400 руб., выручка от продажи мяса составит 1814400 руб. (80,8%), от продажи шкур – 252000 руб. (11,2%), от продажи декоративных кроликов – 180000 руб. (8%).

Таблица 5 – Финансовые результаты деятельности КФХ за 3 года, руб.

Показатель	Год 1	Год 2	Год 3
Выручка от реализации	748800	2246400	2246400
Себестоимость реализованной продукции	996440	1596228	1596228
Прибыль (убыток) до налогообложения	-247640	650172	650172
Налог на прибыль (ЕСХН 6%)	-	39010	39010
Прибыль (убыток) после налогообложения	-247640	611162	611162
Уровень рентабельности, %	-	38,3	38,3

Планируемая выручка составляет 2246400 руб. в год. Прибыль после налогообложения – 611162 руб. Планируемый уровень рентабельности 38,3%, что в сложившихся экономических условиях является достаточным для обеспечения стабильного производственного процесса.

Таблица 6 – Объем необходимых инвестиций по статьям затрат

Статьи затрат	Всего, руб.
Формирование оборотных средств	499200
Капитальные вложения	1769000
Итого необходимо на начало производства	2268200

Для создания и функционирования КФХ необходимо инвестировать средства в размере 2268200 рублей. Капитальные вложения в общей структуре статей затрат занимают 78%.Источниками финансирования проекта являются собственные средства в размере 519 тыс. руб. и средства государственной поддержки – 1750 тыс. руб. (табл. 7):

Таблица 7 – Источники финансирования проекта

Наименование источника	Всего, руб.	Удельный вес, %
Полная стоимость	2268200	100,0
Собственные средства	519000	22,8
Средства государственной поддержки	1750000	77,2

В структуре полной стоимости проекта собственные средства занимают 22,8%, средства государственной поддержки 77,2%. Государственную поддержку планируется получить за счет участия в программе «Поддержка начинающих фермеров 2016-2018 гг.».

Исходя из расчетов, можно сделать вывод, что несмотря на то, что начальные затраты на создание фермы достаточно велики, они окупятся в последующие годы, так как прибыль наблюдается уже со второго года реализации проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.http://gejzer.ru/idei/razvedenie-krolikov.html
2.http://rabbitax.com.ua/pages/rabbitax_8.html

УДК 656.073:005.511

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ ООО «ГРУЗОВИЧКОФ»

Д.Ю. Лукашук, студентка
Л.А. Цветкова, доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Статья посвящена плану создания организации по предоставлению автомобилей в прокат. Рассмотрены основные вопросы бизнес-планирования и представлен расчет показателей эффективности.

Ключевые слова: бизнес-план, транспортная компания, ГАЗель, транспорт, грузоперевозки, рентабельность, выручка.

В настоящее время услуга по предоставлению грузовых автомобилей в прокат интенсивно развивается, спрос на услугу ежегодно увеличивается примерно на 15-20 % по данным Росстата. Поэтому создание данной организации будет актуально.

Цель проекта, это предоставлять качественные услуги потребителю, а именно предоставлять разные марки ГАЗелей и КАМАЗа в аренду, на выгодных условиях, от качества автомобилей зависит уровень удовлетворенности наших клиентов.

Миссия организации: «Грузовичкоф» готов предоставить газель в аренду для физических и юридических лиц, которые осуществляют грузоперевозки. Индивидуальный подход к каждому клиенту, все автомобили качественные и по доступным ценам круглый год.

Стратегическая цель «Грузовичкоф» определена, как увеличение роста прибыли за счет повышения степени удовлетворенности клиентов и обеспечения высокого качества во всем, благодаря высокой квалификации работников.

Политика ценообразования заключается в обеспечении конкурентоспособной цены, которая будет обеспечивать норму прибыли.

Для того, чтобы услуга пользовалась спросом необходимо предоставить потребителю различные модели грузовых машин, а именно: «Тент» ГАЗель, «Реф» ГАЗель, «Борт» ГАЗель. А так же специальная техника: Камаз грузоподъемностью10 т.

Для определения потребности в аренде грузовых автомобилей и специализированной техники рассчитаем норму потребления. Численность потребителей на рынке аренды грузовых автомобилей и специализированной техники по НСО (расписать) в 2016 г. составило 1,5 млн. чел. Потребность в аренде грузовых автомобилей и специализированной техники составляет 0,7 млн. шт. Потребность в аренде грузовых автомобилей и специализированной техники будет составлять: 1,5 млн * 0,7 млн. = 1,05 млн. шт.

Для установления цены услуги была выбрана следующая политика ценообразования: цены на услуги не должны быть слишком высокими, потому что этим мы только насторожим клиентов и слишком низкими, потому что такие цены не смогут обеспечить получение прибыли в соответствии с ценой и характеристика услуг конкурентов [2].

Таким образом цена аренды составила: «Тент» ГАЗели – 430 руб., «Реф» ГАЗели – 526 руб., «Борт» ГАЗели – 574 руб., КАМАЗа – 813 руб.

Для обеспечения бесперебойной и эффективной работы ООО «Грузовичкоф» требуется квалифицированный персонал. Предполагается привлечь: руководителя, 2 администраторов и 1 механика.

Для привлечения большего числа клиентов необходимо проводить активную рекламную политику. Для рекламы будут задействованы распространенные и действенные СМИ, а именно: реклама по телевидению, бегущая строка, реклама по радио, реклама в социальных сетях, реклама на транспорте [1].

Для приобретения автомобилей потребуется кредит в размере 4200 тыс. руб. под 11,8 % годовых, на срок 4 года с ежемесячными выплатами. Сумма выплат в год без процентов составит 840 тыс. руб. следовательно процентная ставка составит 495600 руб. в год. Общая сумма выплат по кредиту в год составит 1335600 руб., сумма переплаты процентов по кредиту составит: 5342400 руб. – 4200000 руб. = 1142400 руб.

Нами были рассмотрены поступления и расходы организации за год. Общая сумма доходов составила 7 109 154 руб., общая сумма расходов составила 5 424 350 руб. (табл. 1).

Таблица 1 – План расходов и доходов

№	Наименование	Доходы, руб.	Расходы, руб.
1	Выручка	7109154	
3	Аренда		780000
4	Выплата кредита		1335600
5	Амортизация транспорта		523750
6	Затраты на бензин		360000

	и горюче-смазочные материалы		
7	Реклама		800000
8	Коммунальные расходы		150000
9	Прочие расходы		5000
10	Фонд оплаты труда		1200000
11	Отчисления в фонды		288000
12	Итого издержки		5424350
13	Итого доходы	7109154	

Для определения эффективности проекта были рассмотрены: выручка и прибыль уровень рентабельности, срок окупаемости, точка безубыточности и запас финансовой прочности (табл. 2).

Таблица 2 – Показатели эффективности проекта

Показатели	Значение
Выручка, руб.	7109154
Чистая прибыль, руб.	1684804
Постоянные издержки, руб.	4127350
Переменные издержки, руб.	1297000
Маржинальный доход, руб.	5812154
Коэффициент маржинального дохода	0,82
Точка безубыточности, руб.	5033353,66
Запас финансовой прочности, %	29,2
Срок окупаемости, лет	4
Уровень рентабельности, %	24,85

Уровень рентабельности равен 24,85%, это означает, что на каждый вложенный рубль организация будет приносить 25 копеек прибыли. Срок окупаемости проекта составляет 4 года.

Основными видами риска при реализации проекта являются:

– появление новых игроков на рынке;

– повышение цен на ГСМ и бензин;

– неплатежеспособность населения;

– повышение платы за аренду;

– недобросовестность клиентов.

Недобросовестность клиентов, предупредим с помощью установления специальных устройств слежения в автомобиль, чтобы можно было его найти по маячку.

Повышение платы за аренду и повышение цен на ГСМ и бензин будет не так заметно, если увеличить цену на услуги.

Так же могут возникнуть такие риски как причинение вреда здоровью сотрудников, оборудованию организации, имиджу фирмы. Такие риски нельзя полностью искоренить, их можно уменьшить путем страхования.

В риски так же включаются различные стихийные бедствия, катастрофы техногенного характера. Чтобы не понести потери от таких рисков необходимо застраховать все свое имущество.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что данная сфера услуг является востребованной, важно думать о потребителе, а так же предоставлять ему различные виды автомобилей, для удовлетворения всех потребностей. При соблюдении всех условий бизнес-плана уровень рентабельности будет равен 24,85 %, а размер прибыли составит 1 684 804 руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ОрловаП.И. Бизнес-планирование: Учебник для бакалавров / П.И. Орлова. – М.: Дашков и К, 2016. – 288 с.

2. Электронный ресурс [https://cyberleninka.ru]

УДК 658.7

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

Лукьяненко Д.М, студент
Ульянов Д.В, студент
С.В. Рюмкин, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация:В статье рассматриваются общие теоретические основы управления закупками. В ней содержится исследование концепции закупок, структуры и эффективности системы управления закупками. Рассмотрены важнейшие элементы системы снабжения предприятия и основные проблемы закупочной деятельности.

Ключевые слова: закупки, снабжение производства, закупочная деятельность, эффективность ,управление закупками.

Закупочная деятельность предприятия это деятельность предприятия по приобретению начальных факторов производства на рынке поставщиков. Закупки довольно динамично развивающийся элемент в коммерческой деятельности промышленного предприятия. За свою историю закупочная деятельность, как в России, так и за рубежом, прошла ряд этапов своего развития.

Последние сорок лет в теории закупок сменилось семь основных философских концепции, отражающих эволюцию подходов к логике и содержанию закупочной деятельности промышленных предприятий

Предметом закупок являются средства производства или материалы ресурсы, потребляемые в процессе производства. Они делятся на объекты труда (сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо и т. д.) и средства труда (машины, оборудование, транспортные средства)

Обеспечение производства необходимыми материальными ресурсами является отправной точкой производственного процесса, а продажа готовой продукции продукты - его завершение. Закупочная деятельность предприятия есть процесс обеспечения его всеми видами материально-технических ресурсов в нужное время и в количествах, необходимых для нормального ведения производственно-хозяйственной деятельности.

От организации покупок во многом зависит равномерность и ритмичность выпуска готовой продукции, ее качество и эффективность деятельности предприятия

Закупка материальных ресурсов массового спроса сложный процесс, приводящий как к высокой прибыли, так и значительным потерям. В этой связи компания должна сформировать системы управления материальными ресурсами, для достижения стратегии управления запасами[1]

Самый важный элемент системы снабжения предприятия, определяющий выбор метода закупок товарно-материальных ресурсов, является модель управление запасами. Применение моделей управления запасами связано со специфическим характером отрасли, а также организационным и техническим уровнем предприятия. Эффективность процесса закупок на предприятии предполагает поддержание координации действий всех внутренних подразделений и должностных лиц.

Основным фактором в борьбе за потенциального клиента является цена, благодаря которой основные усилия компании направлены на оптимизацию процесса закупок, производство, продажи с целью снижения затрат.

Анализ структуры себестоимости производства показывает, что ключевым источником его сокращения может быть стоимость сырья и соответствующих материалов. [2]. Чтобы эффективно управлять объемом и стоимостью сырья, необходимо формирование эффективной системы управления закупками. Основные проблемы системы управления закупками, это отсутствие централизованного планирования и мониторинга децентрализованных процессов закупок, отсутствие индикаторов для оценки и мониторинга закупочной деятельности и мотивация сотрудников.

Причинами, вызвавшими эти проблемы на предприятиях, являются[3]:

- отсутствие четкой управленческой позиции в отношении выполняемых функций отдела материально-технического снабжения и, как следствие, искажений в организационной структуре предприятия;
- отсутствие четких правил планирование закупок и запасов, как сырья, так и готовой продукции;
- отсутствие интеграции функциональных подразделений предприятия.

Для эффективного управления закупочной деятельностью, необходимо грамотно развивать мотивацию сотрудников. Большинство негативных явлений в закупочной деятельности связано с неспособностью менеджеров компаний противостоять влиянию поставщиков. Для минимизации этого явления следует регламентировать процесс выбора поставщиков. Это сделает процесс прозрачным и уменьшит влияние человеческого фактора[3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – Второе изд. – М., 2012.

2. Дородников В.Н. Управление запасами на предприятии.– Новосибирск. – НГАЭиУ, 2010. – 184 с.

3. Аникин Б.А., Тяпухин А.П. Коммерческая логистика [Текст]. – М.: Велби, Проспект, 2008. – 432 с.

УДК 658.1

НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ф.Р. Мамедли, студентка
А.В. Унжакова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются возможные направления по улучшению финансового состояния организации. Автор приводит основные меры, с помощью которых можно быть обеспечено улучшение финансового положения.

Ключевые слова: финансовое состояние, ликвидность, платежеспособность, прибыль.

Финансовое состояние – это сложная, интегрированная по многим показателям характеристика деятельности предприятия в определенном периоде, что отражает степень обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами, рациональности их размещения, обеспеченности собственными оборотными средствами для своевременного проведения денежных расчетов по своим обязательствам и осуществления эффективной хозяйственной деятельности в будущем [3].

Проблема того, чтобы установить направления по улучшению финансового положения организации, состоит не только в том, насколько долго сможет выдержать организация в непредвиденных условиях кризисного характера. Уровни её ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости являются важнейшими показателями.

В связи с этим возможные направления по улучшению финансового положения организации являются, крайне важны. Сделать это возможно посредством принятия решений комплексного характера, которые направлены на улучшение финансового положения организации и снижения сумм ее задолженностей.

Финансовое состояние предприятия определяется следующими элементами:

1) прибыльности работы организации;

2) оптимальностью распределения прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и обязательных платежей;

3) наличием собственных финансовых ресурсов не только минимально необходимого уровня для организации производственного процесса и процесса реализации продукции;

4) рациональным размещением основных и оборотных фондов; платежеспособностью и ликвидностью [1].

Если организация не достигает необходимых параметров в этих направлениях, то экономическим подразделениям необходимо найти резервы, которые могут быть использованы для улучшения финансового состояния предприятия.

Основными мерами, посредством которых может быть обеспечено улучшение финансового положения являются [2]:

– максимальным образом возможное снижение суммы задолженности дебиторов;

– повышение суммы прибыли;

– оптимизация размера структуры капитала компании;

– снижение стоимости имеющихся материальных активов у компании.

Улучшение финансового состояния предприятия возможно за счет увеличения выручки от продажи продукции, продажи основных фондов, рефинансирования дебиторской задолженности, снижение себестоимости продукции, снижение расходов, покрываемых за счет прибыли. Обычно используют такое направление улучшения финансового состояния, как увеличение выручки от продажи (наращивание объемов реализации и увеличение цены).

Чтобы увеличить объемы реализации, необходимо максимально активизировать сбытовую деятельность предприятия. Работая в условиях рынка, организация должно разработать определенную систему ценообразования. Это может быть стратегия «сбора сливок», когда организация назначает предельно высокую цену на различных сегментах рынка для получения максимальной прибыли, что характерно для новейших товаров или услуг, а может быть стратегия «низких цен», для того чтобы охватить максимальное количество покупателей и завоевать максимальную часть рынка для своей продукции.

Проводя размышления над тем, каким образом сделать выше сумму прибыли от продаж, рассматриваются разного рода варианты, некоторые из которых могут быть чрезвычайным образом рискованны, а некоторые - невыполнимы. При всем этом разного рода решения проблемы, как правило, являются противоречащими друг другу, и обычно останавливаются на каком-либо единственном варианте.

Допущенная ошибка в сделанном выборе может для сельхоз товаропроизводителя стать достаточно болезненной и даже приводить компанию к убыткам.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ермасова, Н.Б. Финансовый менеджмент/ Н.Б. Ермасова. - М.: Юрайт, 2013. - 621с.

2. Ильин В.В. Финансовый менеджмент: Учебник. - М.: Омега-Л, 2013. - 560с.

3. Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор: Учебное пособие. – М.: Юрайт, 2014. - 508с.

УДК 658.1

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ф.Р. Мамедли, студентка
А.В. Унжакова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассматривается системы показателей финансовых результатов и финансового положения организации.

Ключевые слова: финансовое состояние организации, финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность, финансовый анализ, банкротство.

В настоящее время в отечественной и мировой практике известны десятки показателей, которые используются для оценки финансово-имущественного состояния предприятия. В то же время нельзя обойти тот факт, что соответствующими государственными органами был разработан и свой подход к порядку расчета данных показателей, который изложен в Методике проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства), утвержденной Приказом Министерства экономики и развития РФ от 18 апреля 2011 г. №175 [1].

Методика анализа финансового состояния, детализация ее процедурной стороны зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического, кадрового и технического обеспечения. Прежде всего, аналитик опытным путем определяет приоритетные направления исследования, а после этого их последовательность. Аналитическая работа может проводиться в два этапа:

– предварительная оценка или экспресс-анализ финансового состояния;

–детализированный (или комплексный) анализ финансового состояния.[4]

Суть экспресс-анализа заключается в отборе небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в расчете показателей и отслеживание их в динамике. Как вариант отбора аналитических показателей для оценки финансового состояния**.** Задача экспресс-анализа заключается в простой и наглядной оценке финансового состояния субъекта хозяйствования. Детализированный анализ – более подробная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде, а также прогнозирование развития на перспективу. Он конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа.

Следовательно, система основных показателей анализа финансового состояния предприятия включает:

1) Основные показатели финансовой устойчивости организации.

2) Система показателей ликвидности и платежеспособности.

3) Показатели рентабельности.

4) Показатели оборачиваемости ряда активов, характеризующие скорость возврата вложенных в предпринимательскую деятельность денежных средств (деловая активность).

5) Показатели деловой репутации предприятия.

6) Показатели оценки вероятности банкротства предприятия.

Важнейшим относительным показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности организации, является рентабельность. Анализ рентабельности позволяет дать ответ на вопрос насколько прибыльно функционирует организация и как эффективно оно использует вложенный капитал (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Алгоритм нахождения показателей рентабельности

Показатель	Формула
Валовая рентабельность продаж реализованной продукции	$R_{GPM} = \frac{Вп}{Вр}$
Валовая рентабельность производства	$R_{ПВ} = \frac{Вп}{Сп}$
Чистая рентабельность производства	$R_{ПЧ} = \frac{Чп}{Сп}$

Рентабельность характеризует прибыль, полученную с 1 рубля средств, вложенных в финансовые операции.

Отражение деловой активности в качестве актива организаций и предприятия позволяет представить финансовое положение предприятия в наилучшем свете, поскольку деловая репутация создает в бухгалтерском учете дополнительную прибыль. Это проявляется капитализацией стоимости деловой репутации в активе бухгалтерского баланса предприятия (необоротные активы). Затраты, направленные на приобретение деловой репутации, не влекут за собой снижения финансового результата отчетного периода, в котором приобретена деловая репутация.[3].

Деловая репутация оказывает влияния и на показатели, определяющие финансовую устойчивость предприятия. Показатели финансовой устойчивости отображают способности предприятия поддержать свою целевую структуру финансирования. Если деловая репутация отражается как изменение капитала, то показатели финансовой устойчивости существенно будут снижены. Более привлекательные показатели дает трактовка категории «деловая репутация» как актива предприятия. Поскольку в таком случае деловая активность не затрагивает величину собственного капитала предприятия.

Как уже было сказан, существует значительное количество методов диагностики с использованием моделей вероятности банкротства: двухфакторная модель Е. Альтмана, пятифакторная модель Э. Альтмана, пятифакторная модель Э. Альтмана адаптирована, дискриминантная модель Г. Лиса, дискриминантная модель Дж. Таффлера, показатель диагностики платежеспособности Ж. Конана и М. Гольдера, коэффициент У. Бивера, модель Г. Спрингейта, дискриминантная модель А. Терещенко, модель Г. Сайфуллина - Г. Кадыкова, А. Зайцевой и др. [2]. Некоторые из существующих моделей прогнозирования вероятности банкротства. Системы прогнозирования банкротства, разработанные зарубежными и отечественными учеными, включают в себя несколько ключевых показателей, которые характеризуют финансовое состояние предприятия. На их основе в большинстве из названных методик, рассчитывается комплексный показатель вероятности банкротства с весовыми коэффициентами индикаторов [2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации: официальное издание. (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // Консультант Плюс, 2016.

2. Конников Е.А Оценка вероятности потенциального банкротства // Экономика. Управление. Право. – 2015. – № 3 (60). – С. 31-34.

3. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2016. – 394с.

4. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник. – М.: Инфра-М, 2015. - 332с.

УДК 657.1:631.1

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

С.А.Матросова, студентка 4 курса
В.В.Козлов, канд.экон.наук,доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в данной статье рассматриваются практические аспекты учета и анализа использования денежных средств ОАО «Северо-Кулундинское», состав и структура денежных средств хозяйства.

Ключевые слова: Выручка, касса, расчетный счет, денежные средства, анализ состава и структуры денежных средств.

Для обеспечения своей хозяйственной деятельности каждая организация нуждается в денежных средствах. Одним из основных факторовнепрерывного воспроизводства являютсяденежные средства.

Рассмотрим детальный учет денежных средств на примере ОАО «Северо-Кулундинское».Данная организация была зарегистрирована 01 декабря 2006 г.Организация располагается по адресу: Новосибирская область, Баганский район, с. Баган, ул. Свердлова, 59. Организационно-правовая форма данной организации – открытое акционерное общество, является частной собственностью.

Основным видом деятельности ОАО «Северо-Кулундинское» является выращивание зерновых и зернобобовых культур, производство кормов, выращивание КРС мясного и молочного направления.

Организация ОАО «Северо-Кулундинское» состоит из следующих подразделений:центральная усадьба – с. Баган, отделения 1 – с. Бочаниха, отделение 2 – с. Гнедухино, отделение 3 – с. Тычкино, отделение 4 – с. Стретинка.

Проанализировав показатели размера организации, следует отметить, что наибольшую часть выручки от реализации в отрасли растениеводства формирует реализация пшеницы, (на втором месте ячмень, на третьем – овес), а часть выручки в отрасли животноводства формирует реализация в цельного молока.

В ОАО «Северо-Кулундинское» для учета денежных средств предназначены синтетические счета 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет», 55 «Специальные счета», 57 «Переводы в пути».

Все счета активные: по дебету отражается поступление денежных средств, по кредиту – их расходование. Основным счетом по учету движения наличных денежных средств, как правило, служит счет 50 «Касса», к которому открыты субсчета:

50-1«Касса организации»;

50-2 «Операционная касса»;

50-3 «Денежные документы»;

50-4 «Касса в валюте»[2].

Основным счетом по учету движения безналичных денежных средств, как правило, служит счет 51 «Расчетный счет».

Для учета операций по валютным счетам предназначен счет 52 «Валютные счета». Учет на специальных счетах в банках ведется на счете 55 «Специальные счета в банках».В зависимости от вида учитываемых денежных средств к счету 55 «Специальные счета в банках» могут быть открыты субсчета:

55-1 «Аккредитивы»;

55-2 «Чековые книжки»;

55-3 «Депозитные счета»;

55-4 «Специальные счета в иностранной валюте» [3].

Счет 57 «Переводы в пути» предназначен для обобщения информации о движении денежных средств в российской или иностранной валютах; для всех денежных сумм, которые уже внесены в кассы банков или сберегательные кассы для последующего зачисления на счет организации [1].

Основные первичные документы, которые использует организация для учета движения денежных средств, представлены в единой таблице 1.

Таблица 1 – Первичные документы по учету движения денежных средств в ОАО «Северо-Кулундинское»

Наименование документа	Назначение документа
Приходный кассовый ордер	Применяется для учета поступающих наличных денежных средств
Расходный кассовый ордер	Применяется для учета выдачи наличных денежных средств
Платежное поручение	Применяется для учета поступлений и расходования денежных средств с расчетного счета
Банковский ордер	Применяется для учета списаний банком различных комиссий
Заявление на приобретение валюты	Предназначено для учета приобретение валюты за рубли

Состав денежных средств рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2 – Состав денежных средств ОАО «Северо-Кулундинское» в 2015-2017 гг.

Наименование показателя	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственные средства	183827	88,9	244533	81,3	265360	91,6
Заемные средства	6535	3,2	31417	10,4	-	-
Субсидии	16352	7,9	24949	8,3	24277	8,4
Итого	206714	100,0	300899	100,0	289637	100,0

В составе денежных средств большую часть занимают собственные средства более 90%, что говорит о том, что организация не зависит от заемных средств. В отчетном году организация смогла осуществить свою деятельность без привлечения заемных средств. За последние 3 года состав денежных средств существенно не менялся.

Денежные средства в организацию поступают от различных источников. Проанализируем основные источники в таблице 3.

Основным источником поступления денежных средств является поступления от покупателей за реализованные товары, работы и услуги и составляет 90%. Дополнительным источником являются субсидии из бюджета. За исследуемый период доля предоставленных субсидий имеет незначительные колебания.

Структуру остатков денежных средств на конец соответствующего года рассмотрим в таблице 4.

Таблица 3 – Анализ динамики и структуры источников денежных средств организации в 2015-2017 гг.

Источники денежных средств	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Поступления от покупателей	181580	87,8	243231	80,9	261918	90,4
Бюджетные субсидии	16352	7,9	24949	8,3	24277	8,4
От продажи внеоборотных активов	90	0,1	650	0,2	1075	0,4
От возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг	2152	1,0	381	0,1	2220	0,7
Полученные кредиты	6535	3,2	31417	10,4	-	-
Прочие поступления	5	0,00	271	0,1	147	0,1
Итого	206714	100,0	300899	100,0	289637	100,0

Таблица 4 – Структура денежных средств в ОАО «Северо-Кулундинское» в 2015-2017 г.

Показатель	Значение, тыс. руб.			Доля, %		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Касса	16	46	32	0,4	4,0	1,0
Расчетный счет	3547	1096	3113	99,6	96,0	99,0
Денежные средства	3563	1142	3145	100,0	100,0	100,0

Основная доля денежных средств сосредоточена в безналичных средствах на расчетных счетах – 96-99% в 2015-2017 гг. Такое положение позволяет избежать нарушения в части лимита расчетов наличными денежными средствами. Безналичные расчеты ускоряют проведение платежей между покупателями и заказчиками, а также поставщикам. В том числе существует возможность проведения срочных платежей после окончания рабочего времени организации.

Графическая структура денежных средств представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Структура денежных средств ОАО «Северо-Кулундинское» в 2015-2017 гг.

Таким образом, можно сделать вывод, что на протяжении 3 лет нет существенных изменений в составе денежных средств и источниках их поступлений. Наблюдается рост поступлений денежных средств и их расходования. Остаток денежных средств на начало года и поступление денежных средств выше, чем расходование, соответственно, достаточно для погашения текущих долгов. Основная часть расходов проводится в безналичном порядке, что повышает прозрачность и оперативность расчетов. Проведение безналичных расчетов позволяет снизить затраты на содержание кассы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ахметова Г.Р. Бухгалтерский учет и аудит денежных средств организации / Г.Р. Ахметова // Инновации, технологии, наука: сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. – 2017. –10-12 с.
2. Вахитова З.Т. Вопросы учета денежных средств предприятия / З.Т. Вахитова, Н.Г. Большакова // Проблемы формирования единого пространства экономического и социального развития стран СНГ (СНГ-2015) Материалы ежегодной Международной научно-практической конференции. Ответственные редакторы: О. М. Барбаков, Ю. А. Зобнин. – 2015. – 94-99 с.
3. Жукова Н.А. Безналичные расчеты // Аудит и налогообложение. – 2015. - №4. – 32-35 с.

УДК 657:658.14

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

С.А.Матросова, студентка 4 курса
В.В.Козлов, канд. экон. наук,доцент
Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация: Актуальность темы обусловлена значением правильно организованного учета денежных средств в организации для ведения финансово-хозяйственной деятельности. Состояние и эффективное использование активов прямо влияет на конечные результаты хозяйственной деятельности организаций. Формирование рыночных отношений предполагает конкурентную борьбу между различными товаропроизводителями, победить в которой смогут те из них, кто наиболее эффективно использует все виды имеющихся ресурсов. Денежные средства – важнейшие финансовые активы организации.

Ключевые слова: денежные средства, денежные потоки, деньги, организация.

«Наиболее ликвидная категория активов организации – это денежные средства. Под денежными средствами в научной литературе понимают средства в российской и иностранной валютах, находящиеся в кассе, валютном, расчетном и других счетах в различных банках на территории Российской федерации или за рубежом» [5, с.160].

Сущность денег – основной элемент и составная часть экономической деятельности организации, во взаимоотношениях участников и звеньев процесса воспроизводства.

Следовательно, деньги, возникшие из разрешения противоречивости товара – не техническое средство обращения, а отражают отношения в обществе. Кроме того, денег служат средством всеобщей обмениваемости на товары, недвижимость, произведения искусства, драгоценности и др. Эта особенность денег становится заметной при сравнении с непосредственным обменом товаров (бартером). «Однако подобные возможности обмена ограничены рамками взаимной потребности и соблюдением требования

эквивалентности таких операций. Только деньгам присуще свойство всеобщей непосредственной обмениваемости на товары и другие ценности» [6, с.192-194].

«Денежные потоки организации – это система распределенных во времени поступлений и расходов денежных средств, которые генерируются его хозяйственной деятельностью и сопровождают движение стоимости, выступая внешним признаком функционирования организации» [8, с.237-244].

В настоящее время в России сложилась четырехуровневая система нормативного регулирования бухгалтерского учета. Важнейшим документом первого уровня, регулирующим операции с денежными средствами, является Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ).

Рассматривая нормативные документы 2 и 3 уровня, регулирующие учет денежных средств, можно отметить, что за последние 6 лет в учете денежных операций произошли серьезные изменения. Так, при формировании отчетности в России к денежным средствам в соответствии с международной практикой приравнены их денежные эквиваленты как краткосрочные высоколиквидные финансовые вложения. Их можно легко преобразовать, при необходимости, в денежные средства для покрытия текущих обязательств и которые подвержены весьма незначительному риску изменения.

Приказом Минфина от 2 февраля 2011 г. №11н утверждено ПБУ «Отчет о движении денежных средств» [1]. Его принятие обусловлено было стремлением приблизить российские национальные стандарты в области учета к МСФО.

С 1 июня 2014 года бухгалтеры руководствуются правилами ведения кассовых операций, утвержденными указанием Банка России от 11.03.2014 г. №3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства» [3].

Указание Банка России от 07.10.2013 №3073-У «Об осуществлении наличных расчетов» определяет предельные суммы и направления расходования наличных из кассы, в частности, запрещает организациям осуществлять из доходов кассы погашение займов, производить платежи по арендной плате, расчеты же наличными по одной сделке допустимы в пределах не более 100 000 руб. [2].

В соответствие с изменениями в законодательстве, на уровне организации должны быть внесены изменения в документы 4 уровня регулирования: рабочие документы по бухгалтерскому учету самой организации, т. е. учетную политику, рабочий план счетов, график документооборота и т.п.

Таким образом, нормативное регулирование учета денежных средств в настоящее время подвергается изменениям, которые затрагивают все уровни системы нормативного регулирования данного участка учета.

Анализ движения денежных средств является необходимым условием эффективного управления денежными потоками, которые обеспечивают финансово – хозяйственную деятельность организации.

Целью анализа денежных потоков организации является ускорения движения денежных средств и повышение на этой основе оборотности активов и капитала, а также обеспечение финансовой стойкости и платежеспособности организации.

Организационно – информационная модель анализа денежных потоков является средством формализации аналитического процесса, ее приблизительная структура.

«В процессе анализа денежных потоков используется довольно широкий спектр направлений аналитических процедур, и методических подходов относительно анализа. Всю совокупность аналитических процедур за формами осуществления, по мнению Малафеева М.В. можно классифицировать по следующим признакам (таблица 1)» [7, с.14-16].

Таблица 1 –Формы анализа денежных потоков организации

Классификационные признаки	Формы анализа
1	2
Направленность анализа	Анализ объема денежных потоков Анализ динамики денежных потоков Анализ структуры денежных потоков Анализ равномерности денежных потоков Анализ синхронности денежных потоков Анализ сбалансированности денежных потоков Анализ ликвидности денежных потоков Количественная оценка факторов, которые определяют состояние денежных потоков Анализ эффективности денежных потоков
Период проведения	Ретроспективный анализ Текущий анализ Перспективный анализ
Глубина аналитической процедуры	Экспресс-анализ денежных потоков Углубленный анализ денежных потоков
Инструменты анализа	Анализ денежных потоков с использованием ПЕОМ Анализ денежных потоков без использования ПЕОМ
Субъекты анализа	Внутренний анализ денежных потоков Внешний анализ денежных потоков
Степень охвата объекта анализа	Сплошной анализ денежных потоков Выборочный анализ денежных потоков
Содержание программы анализа	Комплексный анализ денежных потоков Тематический анализ денежных потоков

«По мнению специалистов, методология анализа денежных потоков находится в стадии своего формирования. Согласно изложенной концепции, анализ денежных потоков организации целесообразно проводить по таким этапам работы, как: изучение динамики объема формирования положительного денежного потока, оценка объема формирования отрицательного денежного потока, исследование сбалансированности денежных потоков, изучение синхронности денежных потоков и оценка эффективности денежных потоков. Данная методика обеспечивает комплексное изучение характеристик денежных потоков в процессе анализа, логичность построения аналитической процедуры, предусматривает широкий спектр расчетных показателей, которые предлагаются к использованию.

Логика анализа движения денежных средств достаточно очевидна – необходимо выделить (по возможности) все операции, затрагивающие движение денежных средств» [4 с.17-20].

Таким образом, можно сделать вывод, что в отечественной практике существует множество методик анализа денежных средств, которые могут быть использованы организациями различных форм собственности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011): Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 №11н // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112417/ (дата обращения: 13.06.2018).

2. Об осуществлении наличных расчетов: Указание Банка России от 07.10.2013 №3073-У // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162480/ (дата обращения: 13.06.2018).
3. Указание Банка России от 11.03.2014 №3210-У (ред. от 19.06.2017) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163618/ (дата обращения: 13.06.2018).
4. Безуглая Ю.А. Анализ потока денежных средств с применением финансовых коэффициентов / Ю.А. Безуглая, И.И. Мягкова // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения: сборник научных статей 6-ой Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 17-20.
5. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 5-е изд. – М.: Дело и сервис, 2015. – 160 с.
6. Желтикова В.С. Рекомендации по совершенствованию учета денежных средств / В.С. Желтикова, В.О. Зайцева, О.В. Федорина // Совершенствование методологии познания в целях развития науки: сборник статей международной научно-практической конференции: в 3 частях. – 2017. – С. 192-194.
7. Малафеева М.В., Стулова О.Е. Оценка влияния дебиторской задолженности на цикл денежного обращения // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. №9. – 14-16 с.
8. Назарова Н.Ю. Бухгалтерский учет и экономический анализ движения денежных средств как фактор повышения эффективности управления оборотными средствами организации / Н.Ю. Назарова // Экономика. Общество. Человек межвузовский сборник научных трудов. Белгород, 2016. – С. 237-244.

УДК: 336.02:004

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Мелёшина, студентка
О.С.Шинделова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается информационное обеспечениеанализа финансового состояния организации. При изучении быза для пераичного анализа в данной статье используются такой источник, как бухгалтерский баланс.

Ключевые слова: финансовое состояние,отчет о финансовыхрезультатах, бухгалтерская отчетность, анализ финансового состояния, отчет о движении денежных средств.

Информационная база анализа финансового состояния организации формируется за счет внешних и внутренних источников информации.

К внешним источникам относятся показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны, конъюнктуру рынка, деятельность конкурентов и контрагентов [3, с.50].

В процессе финансового анализа может использоваться следующая внутренняя информация (рисунок 1).

Рисунок 1 - Внутренняя информация, используемая в процессе

Основным источником информации о финансовой деятельности организации является бухгалтерская отчетность [1, с. 99].

Основным документом в структуре отчетности занимает бухгалтерский баланс. Показатели бухгалтерского баланса дают возможность проанализировать и оценить финансовое состояние организации. По его данным можно оценить следующие показатели, важные для экономического анализа:

- состав, структуру и динамику актива и пассива в целом баланса;
- наличие собственного оборотного капитала в организации;
- величину чистых активов;
- коэффициенты финансовой устойчивости;
- коэффициенты платежеспособности и ликвидности:
- показатели деловой активности и др.

В балансе отражено имущественное положение организации, а также состояние источников его финансирования. Но баланс не дает ответа на вопросы о том, в результате чего сложилась та или иная ситуация. Для того, чтобы выявить причины сложившейся ситуации, необходимо использовать сведения о состоянии производства и сбыта продукции, показатели инвестиционной деятельности организации, внутриорганизационные изменения и пр. Перечисленная информация «…при проведении внешнего анализа не всегда доступна, так как относится к категории внутренней информации, составляющей коммерческую тайну» [2, с.12].

Следующим важным источником информации для анализа является отчет о финансовых результатах. Он представляет собой отчет о доходах организации, так же отчет о расходах и показатели финансовых результатов деятельности. Доходы, расходы (себестоимость, коммерческие и административные расходы), прибыли (валовая, от продаж) и убытки, если они есть, в отчете о финансовых результатах подразделяются по видам деятельности, функциям и элементам операционных расходов.

Отчет о движении капитала организации показывает общее изменение размера капитала и его составляющих (уставного, добавочного, резервного, нераспределенной прибыли прошлых лет); резервов предстоящих расходов; оценочных резервов в отчетном году. Эти показатели размещены в трех первых разделах. Четвертый раздел позволяет выявить те факторы, под влиянием которых произошло изменение капитала. Это может происходить за счет дополнительного выпуска акций, либо уменьшения их количества или уменьшения номинала акций. Так же на это влияет переоценка активов, при этом данные об изменениях факторов отражаются не только за отчетный, но за предыдущие годы. Все это позволяет оценить динамику каждого показателя.

Отчет о движении денежных средств содержит сведения «…о денежных потоках (поступление, выбытие) в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации и остатки денежных средств на начало и конец отчетного периода» [4, с.103].

Дополнительную информацию для проведения аналитических исследований можно получить из приложения к бухгалтерскому балансу. «Информация из этого приложения полезна для корректировки показателей при проведении анализа».

Особое внимание следует обратить на содержание пояснительной записки (если она имеется), так как в ней содержатся основные сведения о факторах, оказавших влияние на результаты деятельности организации и ее финансовое состояние.

Таким образом, для проведения анализа финансового состояния организации основным информационным источником является бухгалтерская отчетность. Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах представляют собой основные источники информации для анализа состава и структуры активов и капитала, а также расчета показателей эффективности деятельности организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебное пособие / М.И. Баканов. – М.: Дашков и К, 2015. – 562 с.

2 Журавлева, Т.А. Раскрытие информации для анализа финансового состояния коммерческих организаций в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Т.А. Журавлева // Международный бухгалтерский учет. – 2014.– № 23. – С. 12- 16.

3 Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / Т.А. Пожидаева. - М.: Кнорус, 2016. – 320 с.

4 Хачатурова, Т.О. Интегрированная отчетность: понятие, история возникновения и развития, применение на современном этапе / Т.О. Хачатурова // Карельский научный журнал. – 2014. – № 3. – С. 103-104.

УДК: 657.622

ЛИКВИДНОСТЬ БАЛАНСА КАК ОСНОВА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АВАНГАРД»

А.А. Мелёшина, студентка
О.С.Шинделова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в данной статье рассмотрен такой показательплатежеспособности организации, как ликвидность баланса. Приведены примеры рассчета соответствующих показателей организации ООО «Авангард», и расскрыты их экономические значения. Данными показателями, мы можем выявить возможные угрозы банкротства и возможные угрозы не дающие возможности развитию данному предприятию.

Ключевые слова: риск потери ликвидности,нормативы ликвидности, показатели оценки ликвидности, платежеспособность, коэффициент абсолютной ликвидности, для коэффициента обеспеченности текущей, коэффициент маневренности рабочего капитала, коэффициент покрытия запасов, коэффициент критической ликвидности, коэффициент текущей ликвидности.

Оценка платежеспособности происходит на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и на будущее.

Для оценки и анализа риска потери ликвидности ООО «Авангард» в данных расчетах используется метод коэффициентов.

Таблица 1 – Показатели оценки ликвидности и платежеспособности ООО «Авангард» за 2015 -2017 гг.

Наименование показателя	Норматив	Значение показателя			Изменения, +, –	
		2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016/ 2015	2017/2016
Рабочий капитал, тыс. руб.	–	–2 083 823	–3 402 564	–2 331 481	– 958 741	1 071 083
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	0,004	0,03	0,009	0,026	–0,021
Коэффициент быстрой ликвидности	> 0,7÷1,0	0,10	2,76	0,89	2,66	–1,87
Коэффициент текущей ликвидности	> 1÷2	0,11	2,76	1,35	2,65	–1,41
Коэффициент обеспеченности текущей деятельности рабочим капиталом	0,1	–8,47	–5,44	–3,56	3,03	1,88
Коэффициент маневренности рабочего капитала	0–1	–0,005	–0,002	–0,002	0,003	–
Доля рабочего капитала в покрытии запасов	>0,5	–641,37	–3 409,38	–531,82	–2 768,0	2 877,56
Коэффициент покрытия запасов	>1	–632,67	–3 182,85	–421,69	–2 550,18	2 761,16

Наглядно основные показатели ликвидности ООО «Авангард»представлены на рисунке 1

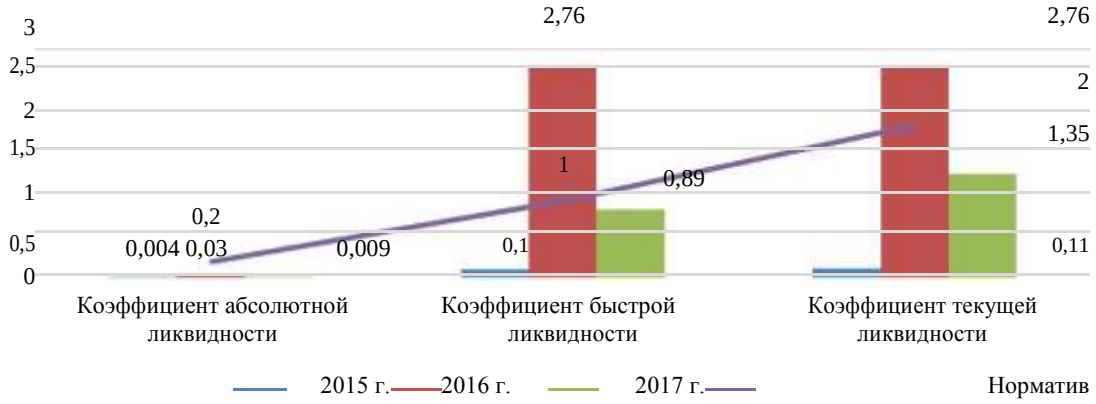


Рисунок 1 - Показатели ликвидности баланса ООО «Авангард» за 2015-2017 гг.

По данным, представленным в таблице 1 и рисунка 1 можно сделать следующие выводы:

– величина рабочего капитала по всем периодам – отрицательная, что

свидетельствует об преимущественном росте текущих обязательств над ростом текущих активов;

– коэффициент текущей ликвидности за 2015 г. не соответствовал рекомендуемым значениям, но в 2016–2017 гг. находится в границах рекомендуемых показателей, что свидетельствует о повышении и нормальной платежеспособности организации в целом, но в тенденции наблюдается ее снижение;

– коэффициент критической ликвидности в отчетном периоде снизился более, чем в 3 раза, но соответствует рекомендуемым значениям, это означает, что краткосрочные обязательства организации возможно полностью покрыть за счет ликвидных активов организации;

– коэффициент абсолютной ликвидности по всем периодам не соответствует принятым в российской практике рекомендуемым показателям, что свидетельствует об отсутствии у организации свободных денежных средств и она находится в зоне риска, так как организация не может обеспечить стабильную оплату текущих счетов;

– для коэффициента обеспеченности текущей деятельности рабочим капиталом нижняя граница составляет 10%. В нашем случае коэффициент имеет отрицательное значение, это указывает на отсутствие собственного оборотного капитала, который свидетельствует о том, что организация не имеет возможности формировать оборотные активы за счет собственного капитала и о наличии риска неплатежеспособности;

– коэффициент маневренности рабочего капитала в рассмотренных периодах отрицательный. Отрицательное значение показателя свидетельствует, что собственный капитал и приравненные к ним средства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебное пособие / М.И. Баканов. – М.: Дашков и К, 2015. – 562 с.

2 Журавлева, Т.А. Раскрытие информации для анализа финансового состояния коммерческих организаций в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Т.А. Журавлева // Международный бухгалтерский учет. – 2014.– № 23. – С. 12- 16.

3 Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / Т.А. Пожидаева. - М.: Кнорус, 2016. – 320 с.

4 Хачатурова, Т.О. Интегрированная отчетность: понятие, история возникновения и развития, применение на современном этапе / Т.О. Хачатурова // Карельский научный журнал. – 2014. – № 3. – С. 103-104.

УКД 336.77

КРЕДИТОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК НАХОДЯЩИЕСЯ В ПРЕДКРИЗИСНОМ СОСТОЯНИИ

Милинг Д.А., студентка
Шелковников С.А., д-р экон. наук, профессор
Утешева И.О к.э.н., доцент.
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье автором рассмотрен вопрос кредитования организаций АПК находящихся в предкризисном финансовом состоянии на примере АО «Россельхозбанк»

Ключевые слова: кредит, кредитный портфель, коммерческий банк, сельское хозяйство, кредитование юридических лиц, агропромышленный комплекс.

Сельское хозяйство в России является одной из составляющих частей экономики страны. Развитие современного АПК как важнейшей составляющей экономики определяется в значительной мере уровнем инвестирования. Стратегическая задача

аграрной политики государства – это создание эффективного и конкурентоспособного агропромышленного производства, обеспечивающие продовольственную безопасность страны.

Для совершенствования системы кредитования юридических лиц в АО «Россельхозбанк» предлагается разработка кредитного продукта, предназначенный для юридических лиц осуществляющих свою деятельность в сфере АПК, которые находятся в предкризисном финансовом состоянии. Название данного кредитного продукта «Агрокредит».

Целью кредитного продукта будет являться оздоровление организаций АПК.

Для того что бы получить кредит организация должна соответствовать одному или нескольким критериям:

– высокий уровень физического и морального износа основных фондов;

– старевшая технология производства продукции;

– несоответствие продукции, услуг требованиям рынка;

– недостаточно диверсифицированный ассортимент продукции;

– низкая активность в области инновационной деятельности, разработки новой продукции и услуг;

– высокая себестоимость изготовления продукции и оказания услуг и др.;

Основными условиями кредита будут:

– срок кредита от 3-х до 8-ми лет;

– максимальная сумма – 5 млн руб.;

– годовая процентная ставка – 9%;

– возможность предоставления отсрочки до 24 месяцев;

– погашение процентов за счет государства не более 50%;

– строго целевое использование денежных средств;

– кредит выдается под залог имеющегося, и (или) приобретаемого имущества;

– комиссионные сборы за выдачу кредита не уплачиваются.

К заемщику предъявляются следующие требования:

– имущество, предоставляемое в качестве залога на сумму кредита для обеспечения по кредиту;

– предоставление бухгалтерской и финансовой отчетности;

– предоставление плана финансового оздоровления, который представляет собой своего рода бизнес-план деятельности организации, план производства и финансовый план.

Особенность данного кредита будет в том, что при предоставлении отсрочки платежа, организации не придется выплачивать проценты за период отсрочки. Кредитный продукт соответствует основной цели государственной программе по развитию сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. Функция государства в данном кредитном продукте – ежемесячное возмещение банку части процентов по кредиту. Поэтому в период отсрочки проценты за пользование кредитом будет платить государство. После истечения льготного периода кредитования, организации следует выплатить сумму основного долга и оставшиеся проценты.

Потенциальными клиентами будут являться организации находящиеся в предкризисном финансовом состоянии. На сегодняшний день в Новосибирской области из 540 организаций АПК, в предкризисном состоянии находятся 70 организаций. Именно они и станут потенциальными потребителями кредитного продукта «Агрокредит».

Рассмотрим частный случай: предприятие берет кредит 5 млн руб. на 5 лет под 9% годовых. Заемщик взял отсрочку платежа на 24 месяцев, далее он соблюдал все условия банка. Выплаты по кредиту ежемесячные.

Расчет кредита будет проводится по следующей формуле:

$$FV = PV \times (1 + \frac{i}{m})^{m \times n}, (1)$$

где FV – наращенная сумма (исходная сумма вместе с начисленными процентами);

PV – исходная сумма кредита;

i – процентная ставка за период;

n – число периодов начисления;

m – количество раз начисления процентов.

Переплата по кредиту с отсрочкой на 24 месяца составляет 1622892,89 руб.

Банк получит прибыль от 70 выданных кредитов с отсрочкой 24 мес. 113,6 млн руб. т.е. доходы банка превышают его расходы в несколько раз.

Ниже в таблице 1 представлен рекламный бюджет на 2018 г.

Таблица 1 – Рекламный бюджет на 2018 г.

Мероприятия	Стоимость проведения, руб.	Количество за год	Затраты за год, тыс. руб.
Реклама на телевидение	200000	12	2400
Размещение статей в СМИ	9000	12×4 = 48	432
Консультация на выставках и ярмарках предприятий АПК	100000	3×85 = 255	25500
Выездные консультации в отдаленных районах	65000	4	260
Проведение семинаров для руководителей предприятий АПК по вопросам кредитования	40000	4	160
Распространение полиграфической рекламной продукции	5 руб/шт	1 млн шт.	5000
ИТОГО за год	–	–	8252

Вся маркетинговая компания длительностью в 1 год, включающая в себя основные источники информации целевой аудитории будет стоить банку 8,25 млн руб.

Далее в таблице 2 рассчитаем прогнозный доход банка от внедрения кредитного продукта «Агрокредит».

В 2016 г. АО «Россельхозбанк» 511,2 тыс. кредитов организациям АПК, сумму 1030,8 млрд руб. На долю долгосрочных кредитов пришлось 25,3% или на сумму 260,79 млрд руб.

$$\text{Доход от кредитования} = \text{процентный доход} - \frac{\text{сумма кредитования}}{2 \times 7{,}25\%}. (2)$$

Таблица 2– Расчет доходности кредитного продукта «Агрокредит»

Показатели	С отсрочкой на 24 мес.
Сумма кредитования млрд руб.	33,903
Процентный доход, млрд руб.	3,051
Доход от кредитования, млрд руб.	0,713
Расходы на рекламу, млрд руб.	0,008
Итого	0,705

7,25% нужно выплатить за привлечение средств ЦБ)

С учетом особенностей кредитования предприятий АПК и с учетом того, что кредитный продукт «Агрокредит» нацелен на кредитование организаций находящихся в предкризисном финансовом состоянии, возникает высокий риск не возврата кредита.

Для устранения или минимизации риска банк будет проводить следующие процедуры:

1. На начальном этапе при подаче заемщиком пакета документов будет проводится детальная проверка и оценка пакета документов. Особое внимание будет уделяться бухгалтерской и финансовой отчетности, плану финансового оздоровления, который представляет собой своего рода бизнес-план деятельности организации, плану производства и финансовому плану.

2. После оценки документов от банка будет сформирована выездная комиссия для оценки имеющегося имущества предоставляемого под залог. В случае не достаточности обеспечения кредита в залог будет браться приобретаемое имущество.

3. После выдачи кредита будет осуществляться сопровождение предприятия в период действия кредита. То есть поддержка при составлении прогнозов действительности предприятий и отчетов по сравнению плановых и фактических показателей для банка.

4. Для контроля целевого использования денежных средств будет сформирована выездная комиссия на предприятие.

УДК: 338.24

МЕТОДЫ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Д.Ю. Милованов, студент
В.Г. Зенкович, студент
Г.В. Исаева, кан. экон. наук,доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Финансовое состояние для любой действующей организации является важной составляющей в ее деятельности, целью любой организации выступает получение прибыли. Поэтому для успешной деятельности организации, проводится анализ финансового состояния, который включает в себя различные методы и оценки деятельности функционирования организации.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовое состояние организации, факторный анализ, финансовая устойчивость, метод оценки.

Финансовое состояние организации (предприятия) – это положение, разделение и применение денежных средств, которое обеспечивает прогресс организации (предприятия), основываясь на росте прибыли и капитала, сохраняя платежеспособность на уровне допустимого риска.

Финансовый анализ организации (предприятия) служит для подтверждения управленческих решений в системе управления. Помогает выявить объективную и точную информацию о финансовом состоянии организации (предприятия), об эффективности её деятельности. Оценивается финансовое состояние организации (предприятия) показателями, они определяют наличие, расположение и применение финансовых средств. Показатели финансового состояния отражают итоги экономической деятельности организации (предприятия), показывают конкурентоспособность, деловой потенциал, уровень экономических интересов.

1. Основными направлениями финансового анализа являются:
2. Анализ структуры баланса;
3. Анализ прибыльности деятельности предприятия и структуры производственных затрат;

4. Анализ платежеспособности (ликвидности) и финансовой устойчивости предприятия;

5. Анализ оборачиваемости капитала;

6. Анализ рентабельности капитала;

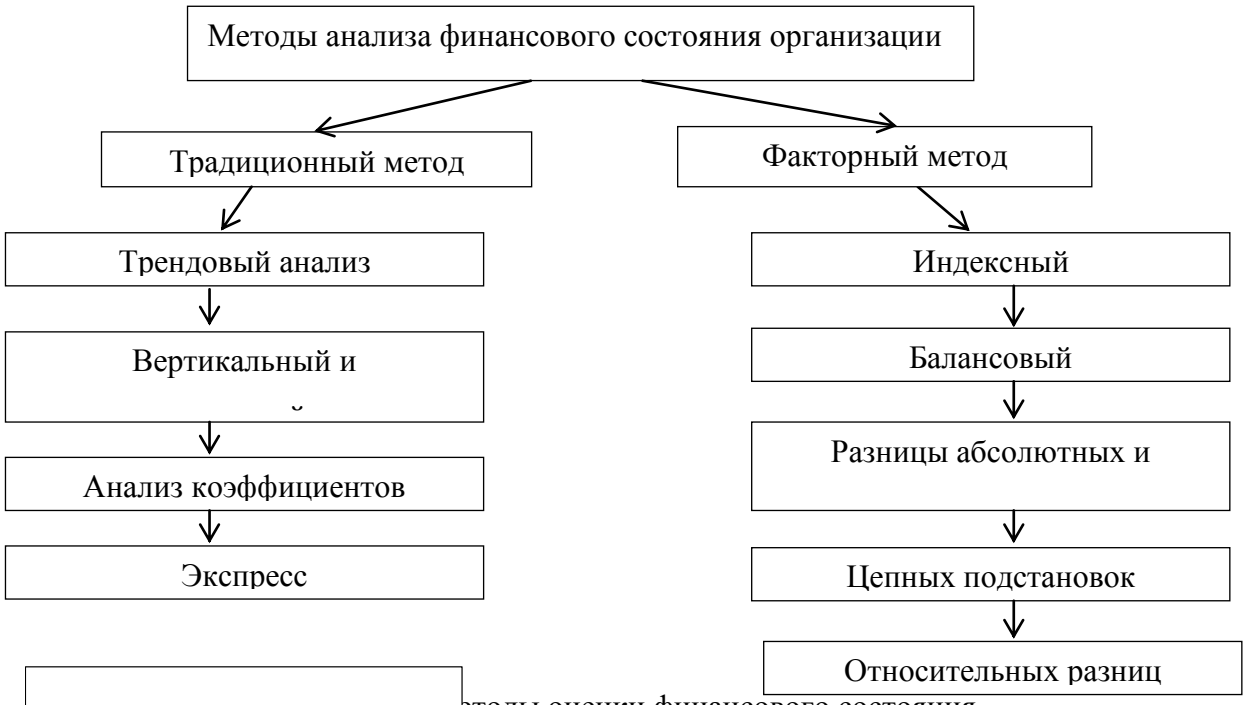
7. Анализ производительности труда [1].

А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев считают, что финансовое состояние – это умение организации (предприятия) финансировать свою деятельность самостоятельно. Оно определяется финансовыми средствами, в которых нуждается организация для нормального функционирования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Экономисты выделяют 2 понятия: анализ финансового состояния; финансовый анализ.

Все экономисты выдвигают разные системы анализа финансового состояния организации, постараемся предложить наиболее оптимальную схему оценки, на основе мнения многих авторов, таких как Савицкая, Чеглакова, Войтоловский, Калинина, Мазурина, Пястолов и другие. Проведение финансового состояния (в динамике не менее чем за 5 лет):

1. Подбор необходимой, достоверной информации;
2. Анализ финансовых результатов и основные показатели рентабельности;
3. Анализ финансовой устойчивости;
4. Оценка платежеспособности;
5. Оценка деловой активности организации;
6. При выявлении сомнений проводим факторный анализ;
7. Делаем заключительные выводы по финансовому состоянию и выявление проблемных мест в организации [2].



етоды оценки финансового состояния

Все методы оценки экономисты делят на традиционный анализ и факторный анализ финансового состояния.

Традиционный метод служит для исследования динамики и состава технико-экономических и финансовых показателей.

Факторный метод применяется для исследования причин изменения технико-экономических и финансовых показателей [3].

В России за основу анализа состояния организации в первую очередь принято брать традиционный метод оценки, он дает нам полную оценку финансового состояния, слабые места в организации, приоритеты производства и деятельности, если же при проведении традиционным методом недостаточно полно отражены факторы влияния на производство, то применяют факторный метод.

Данный метод применяют для анализа внутреннего финансового анализа, при этом используют метод цепных подстановок. Факторный анализ выявляет влияние факторов на отдельные финансовые результаты, которые негативно влияют на организацию, что бы разобраться с причиной возникновения фактора

Данные методики являются базовыми, для определения оценки эффективности деятельности организации [4].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Игнатьева Е. В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. – 2015. – №5. – С. 272-275. – URL https://moluch.ru/archive/85/15991/ (дата обращения: 29.05.2018).

2. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учебник / Г. В. Савицкая. – 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2015. – 651 с.

3. Пястолов С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / С. М. Пястолов. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 336 с.

4. Иванкова И. А. Сравнительная оценка официальных методик финансового состояния / И. А. Иванкова // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2016. № 21. С.47-53.

УДК: 332.1

ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Д.Ю. Милованов, студент
В.Г. Зенкович, студент
Г.В. Исаева, канд. экон. наук,доцент
Новосибирский государственный аграрныйуниверситет

Аннотация:Развитие сельского хозяйства при сложившихся условиях в экономике, имеет, важную роль для страны. Правительство Российской Федерации разработало программу льготного кредитования для участников рынка АПК, по данной программе сельхоз производители, имеют возможность брать кредиты с наиболее низкой процентной ставкой. Новосибирская область имеет большие перспективы для развития сельского хозяйства, именно поэтому, льготное кредитование в области, является основным инструментом поддержки организаций.

Ключевые слова: Новосибирская область, льготное кредитование, мясное скотоводство, развитие животноводства, сельское хозяйство, молочное скотоводство

Развитие сектора АПК России, занимает, важную роль в экономики. Государство всячески производит поддержку развития сельскохозяйственных организаций, разными способами. Основные способы поддержки – это субсидирование и кредитование сельскохозяйственного сектора экономики.

Льготное кредитование – это выдаваемый кредит, который осуществляется под наиболее низкий процент, чем кредит на общих условиях. Льготное кредитование Аграриев принято разделять на два вида:

1) Краткосрочное кредитование;

2) Инвестиционное кредитование.

Было обозначено 10 крупных банков для выдачи займов, наиболее значимыми в этом проекте являются Россельхозбанк и Сбербанк.

Льготное кредитование аграрного сектора осуществлялось под 1-5 % годовых. Такой низкий процент, достигнут благодаря бюджетному субсидированию. Как утверждает Министерство сельского хозяйства России, дополнительные льготы и субсидии может получить не каждая организация, а они выдают конкретным заемщикам при ставке до 1 %. Новосибирская область входит в десятку лидирующих субъектов Российской федерации по производству сельскохозяйственной продукции, 5 место по производству зерна, молока и яиц. В Сибирском федеральном округе она занимает 1 – место по производству яиц, 2 – по производству зерна, 3 – место по производству мяса.

Сельскохозяйственная отрасль, является одной, из наиболее нуждающейся в развитии, как во всей стране, так и в Новосибирской области. Сельским хозяйством в области на 2016 г. занимается 533 организации, 233 тыс. личных подсобных хозяйств, 2420 фермерских хозяйств, 20 сельскохозяйственных кооперативов [2].

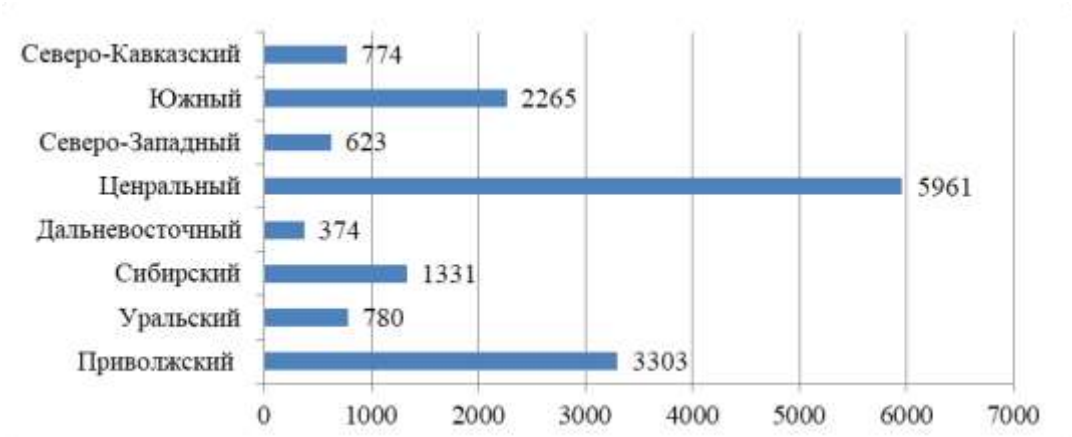


Рисунок 1 – Льготное кредитование сельскохозяйственных организаций, в форме краткосрочного кредита, за 2017 г., млн руб.

Предоставленный график, дает нам увидеть, что Сибирский федеральный округ занимает 4 место, по востребованности в льготном кредитовании сельскохозяйственных организаций. Объем кредитов составил 1331млн руб. а если взять центральный округ то эта объем взяты кредитов достигает 5961 млн руб., что в 4,5 раза больше.

Рассмотрим структуру льготного кредитования по Новосибирской области на рисунке
2.

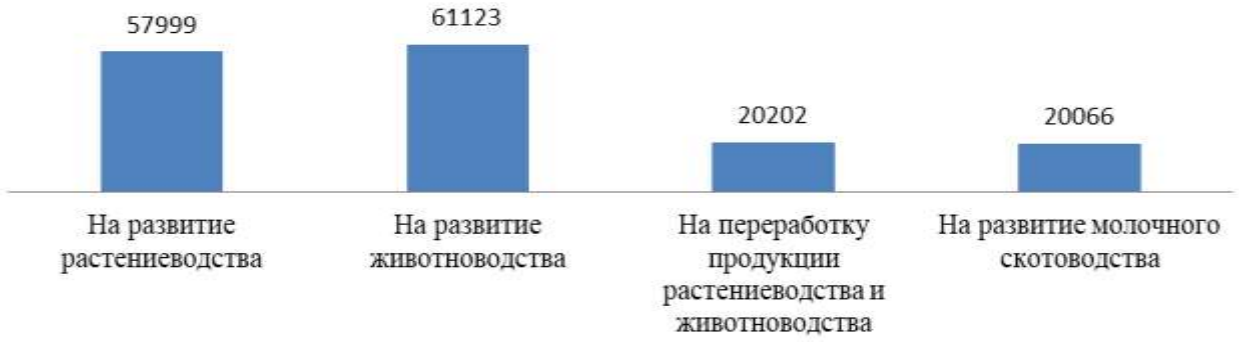


Рисунок 2 – Льготное кредитование по Новосибирской области, за 2017 г., тыс. руб.

В 2017 г. по Новосибирской области было реализовано 159390 тыс. руб. кредитов.

Наиболее востребовано, по итогу года, стало кредитование на развитие животноводства – 61123 тыс. руб.

Менее востребовано стало развитие растениеводства – 57999 тыс. руб., развитие молочного скотоводства – 20066 тыс. руб., на переработку продукции – 20202 тыс. руб. На развитие мясного скотоводства в области, льготное кредитование не привлекалось.

Так же, отметим, что данные учтены без кредитов малых форм хозяйствования – 68310 тыс. руб.

Правительство установило ограничительные черты, на максимальные размеры выдаваемых кредитов, по округам.

В 2017 г. по Новосибирской области был установлен максимальный размер, выдаваемого кредита, выдаваемый одному заемщику, данные ограничения составили:

1) На развитие растениеводства – 150 млн руб.
2) На развитие животноводства – 300 млн руб.
3) На развитие мясного скотоводства – 50 млн руб.
4) На развитие мясного скотоводства 150 млн руб.

Эти данные дают нам возможность, понять что государство в большей мере делает упор на развитие животноводства в Новосибирской области.

Рисунок 3 - Прогноз льготного кредитования на 2018 г., тыс. руб.

В 2018 г. планируется кредитование по направлению развития мясного скотоводства, так ка в последние годы наблюдается убыток мясного скотоводство. Возрастет сумма предоставляемых кредитов на развитие животноводства на 26091 тыс. руб., а на развитие растениеводство правительство решило сэкономить 18612 тыс. руб., и на развитии молочного скотоводства – 10219 тыс. руб. [3].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1) Оськина Е. В. . Роль государственной поддержки банковского кредитования АПК в России // Молодой ученый. . — 2017. — №20. — С. 126-130.

2) Якимова Л. В. Анализ инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве Новосибирской области / Л. В. Якимова // Современные наукоемкие технологии. — 2088. — № 4. — С. 52–57.

3) Сельское хозяйство в Новосибирской области // Новосибирскстат. URL: novosibstat.gks.ru (дата обращения: 27.04.2018).

УДК 631.162 (571.14)

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ В СПК «КОЛХОЗ ИМ. КИРОВА» УБИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

О.В. Мишина, студентка
К.В. Невдаха, студентка
В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Важнейшей составной частью работы бухгалтерии является учет расчетов с поставщиками и покупателями, контроль долговых обязательств возникающих при расчетах. Состояние расчетов по товарным операциям существенно влияет на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной организацией в отчетном периоде.

Ключевые слова: Расчеты, учет, поставщики, покупатели, рекомендации, усовершенствование.

Большое значение для обеспечения развития организации имеют расчеты с поставщиками и покупателями.

В соответствии с Учетной политикой СПК «Колхоз им. Кирова» обязательства учитываются на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» используется организацией для того, чтобы обобщить данные о поставщиках и подрядчиках, а также о расчетах, производимых между ними и хозяйством.

Аналитический учет ведется организацией в разрезе каждого поставщика или подрядчика. Синтетический учет кооператив ведет в производственном отчете по счету 60 «Расчеты с поставщиками и покупателями».

Основные проводки по счету 60 в организации следующие:

Дебет 10/4 (10/6) Кредит 60 – оприходовано топливо (запасные части), которые были приобретены у поставщиков;

Дебет 20/2 (20/3) Кредит 60 – отображается учтенная стоимость расходов, включенная в состав основного производства животноводства (промышленного производства);

Дебет 23 Кредит 60 – отражается сумма затрат, включенных в состав вспомогательного производства;

Дебет 26 Кредит 60 – отнесена на общехозяйственные расходы стоимость затрат, которые выполнили сторонние организации;

Дебет 51 Кредит 60 – поступления от поставщиков на расчетный счет хозяйства излишка денежных средств, которые были уплачены ранее поставщикам;

Дебет 91 Кредит 60 – списаны аванс в связи с истечением срока исковой давности.

Приобретение товаров от поставщиков (выполнение услуг, работ) оформляется договором между СПК «Колхоз им. Кирова» и поставщиками. В договоре прописано: условия поставки, обязательства и ответственность сторон, вид приобретаемых товарно-материальных ценностей, условия и сроки поставки товаров, длительность действия договора, обозначаются реквизиты сторон с оттисками их печатей и др.

Все материальные ценности, которые поступают в СПК «Колхоз им. Кирова» оформляются следующими первичными и сводными документами: договор поставки, счет, товарная накладная, товарно-транспортная накладная, счет-фактура, акт выполненных работ и оказанных услуг, акт приема-передачи, акт сдачи-приемки оказанных услуг, счет на предоплату, оборотно-сальдовая ведомость по счету 60, акт сверки расчетов с поставщиками, акт об оказании услуг. Информация из счет-фактуры

переносятся в Журнал регистрации счетов-фактур, чтобы можно было произвести расчет суммы НДС к возмещению.

На основании первичных документов составляется мемориальный ордер, который содержит хозяйственные операции с отражением суммы операции на бухгалтерских счетах. Также на основании первичных документов составляется производственный отчет по счету 60. Затем в конце месяца данных из мемориального ордера и производственного отчета переносятся в Главную книгу.

Также важно отметить, что в анализируемой организации 1 раз в год проводится ревизия расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Для учета расчетов с покупателями и заказчиками СПК «Колхоз им. Кирова» предусмотрен активно-пассивный счет 62 субсчет 1 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

По счету 62 субсчету 1 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется синтетический учет в Главной книге, а аналитический – по каждому покупателю и заказчику в отдельности.

Взаимоотношения между покупателями и СПК «Колхоз им. Кирова» ведутся на основании договоров, где указываются: предмет договора, порядок передачи товара, качество товара, цена и порядок расчетов, ответственность сторон, разрешение споров, срок действия договора и прочие условия, а также юридический адрес и реквизиты сторон.

Первичными документами по учету расчетов с покупателями и заказчиками считаются следующие: товарная накладная, товарно-транспортная накладная, платежное поручение, счет на оплату, акт выполненных работ и оказанных услуг и счет-фактура.

Также стоит отметить, что организацией заполняется оборотно-сальдовая ведомость за месяц на основании первичных документов и производственного отчета по счету 62, связанных с расчетами покупателей и заказчиков. Затем данные из производственного отчета заносятся в Главную книгу по счету 62-1.

Для обобщения информации о движении товарно-материальных ценностей в подразделениях организации используется ведомость № 11а. Данные оформляются по следующим группам ТМЦ – продукция растениеводства, продукция животноводства, промышленное производство и прочая продукция.

Основные проводки по счету 62:

Дебет 62 Кредит 90 – получена выручка от продажи ТМЦ (выполненных работ, оказанных услуг);

Дебет 62 Кредит 91 – отражен доход от реализованных основных средств;

Дебет 50 Кредит 62 – отражена оплата от заказчика или покупателя.

Счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» организацией предназначен для учета расчетов с прочими дебиторами. На данном счете отображается информация о продаже сена, соломы, дизельного топлива и др.

Перед тем, как составить годовую бухгалтерскую отчетность, хозяйство проводит инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности.

Согласно п. 27 «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ» [2] инвентаризацию, в том числе инвентаризацию кредиторской и дебиторской происходит в следующих случаях: перед составлением годовой бухгалтерской отчетности; в случае реорганизации субъекта хозяйствования или его ликвидации; при смене МОЛ (материально-ответственного лица), в случае кражи и повреждения имущества и др.

В соответствии с п. 2.2 Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств от 13.06.1995 № 49 [3], каждая организация, намеренное провести инвентаризацию, должно создать соответствующую комиссию и назначить ее членов из состава работников организации. СПК «Колхоз им. Кирова» данное требование выполнило.

В целом, в организации учет ведется согласно нормативным документам, которые имеют разный статус. К ним относятся: Федеральный закон «О бухгалтерском учете» [1], положения по бухгалтерскому учету, методические рекомендации и т. д.

В СПК «Колхоз им. Кирова» учет ведется по журнально-ордерной форме бухгалтерского учета, поэтому для совершенствования расчетов с контрагентами предлагается использование автоматизированной формы. Внедрение данной формы в организацию упрощает работу бухгалтера и позволяет более оперативно вести учет расчетов с поставщиками и покупателями. Для усовершенствования учета расчетов с поставщиками и покупателями предлагается применить установку программы «1С: Бухгалтерия».

С 21 октября 2013 г. Федеральной налоговой службой введена новая форма документа, который называется универсальный передаточный документ (УПД). Данный документ объединяет две функции – накладной (акта) и счета-фактуры. УПД позволяет значительно уменьшить документооборот. Предлагается использовать универсальный передаточный документ в СПК «Колхоз им. Кирова» в целях совершенствования учета расчетов с контрагентами, потому что немало реквизитов в накладной (акте) и в счет-фактуре повторяются. УПД позволяет уменьшить издержки на анализ данных.

Данные, которые содержаться в первичных документах, затем переносятся в учетные регистры. Поэтому в качестве совершенствования учета расчетов является разработка организацией дополнительных регистров для учета состояния расчетов с поставщиками и покупателями. Организацией могут быть разработаны журналы, учитывающие сомнительные долги, журналы учета неотфактурованных поставок, реестры поставщиков (подрядчиков) и покупателей (заказчиков) в зависимости от финансового состояния, кредитных историй и т. д.

По данным регистров, бухгалтер может наглядно посмотреть, какие операции и когда они были оформлены с каким-либо контрагентом за конкретное число, а также бухгалтер может проанализировать настоящую задолженность организации за период.

В ходе проверки оформления первичных документов было выявлено, что во многих документах не заполнены необходимые реквизиты, например, в счете-фактуре не указан ИНН продавца, его адрес и др. Поэтому необходимо устранить нарушение, связанное с отсутствием реквизитов при оформлении первичных документов. Этого же касается и оформление акта инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами.

В СПК «Колхоз им. Кирова» нет утвержденного графика документооборота, что затрудняет работу бухгалтеров, так как найти необходимый документ очень сложно, а также документы постают в бухгалтерию с опозданием, например, отчеты со склада могут приходить с задержкой в 2-3 дня. Этот факт негативно сказывается на сроках и на качестве составления бухгалтерской отчетности, в большей мере в конце отчетного года. Поэтому необходимо ввести график документооборота для всех подразделений организации.

В результате проверки Учетной политики организации в части расчетов с поставщиками (подрядчиками) и покупателями (заказчиками) было выявлено, что в ней отсутствует некоторая информация, например, о первичных документах, связанные с расчетами с поставщиками и покупателями, не отражены регистры по учету дебиторской и кредиторской задолженности и др.

Таким образом, для совершенствования расчетов с поставщиками и покупателями необходимо:

- установить программу «1С: Бухгалтерия»;
- использовать универсальный передаточный документ;
- устранить нарушение, связанное с отсутствием реквизитов при оформлении первичных документов;

– регулярно проводить инвентаризацию расчетов с поставщиками и покупателями;

– осуществлять контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженности;

– ввести график документооборота;

– усовершенствовать Учетную политику СПК «Колхоз им. Кирова».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О бухгалтерском учете: Федеральный Закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 50. – Ст. 7344. (Дата обращения: 13.04.2018).

2. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н // Российская газ. – 1998. – № 208. – Ст. 175. (Дата обращения: 13.04.2018).

3. Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: Приказ Минфина РФ от 13.06.1995 № 49 // Финансовая газ. – 1995. – № 28. – Ст. 264. (Дата обращения: 13.04.2018).

УДК 664.662.1

К ВОПРОСУ О СПРОСЕ НА ХЛЕБОБУЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Молявко, студентка
И.Г. Кузнецова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье проведен анализ рынка хлеба и хлебобулочной продукции Новосибирской области. Выявлено снижение спроса и предложения на хлебную продукцию.

Ключевые слова: хлеб, спрос, предложение, рынок.

Хлебобулочные изделия играют важную роль в потреблении среднестатистического человека, проживающего на территории Новосибирской области. Данному продукту всегда отводилась важная роль в питании человека, так как её производство связано с глубокими и давними традициями. Хлеб более тысячи лет составляет основу питания многих народов земного шара. Он обладает постоянной, не снижающейся при ежедневном потреблении усвояемостью, кроме того является источником белков, жиров, углеводов, клетчатки, минеральных веществ (натрий, кальций, калий, магний, фосфор, железо), витаминов группы «В» [2].

Хлебная продукция присутствует в рационе 94,8% людей, принявших участие в опросе. На вопрос «В вашем рационе присутствует хлебная продукция?» ответы распределились следующим образом.

Таблица 1 – Результаты анкетирования потребителей

Вариант ответа	Да	Нет
Абсолютное количество ответов	73	4
Относительное количество ответов, %	94,8	5,2

Потребление хлебной продукции играет большое значение в потребительской корзине среднестатистического человека. В таблице 2 наглядно представлено, что 58,5 % людей каждый день употребляют хлебную продукцию.

Таблица 2 - Употребление хлебной продукции среднестатистическими потребителями

Вариант ответа	Каждый день	Через день	Несколько раз в неделю	Редко
Абсолютное количество ответов	45	7	19	6
Относительное количество ответов, %	58,5	9	24,7	7,8

Динамика потребления хлебных продуктов в Новосибирской области и в России в целом имеет тенденцию снижения. В Новосибирской области потребление хлебной продукции больше, чем в среднем по стране на 5,4 кг в год на душу населения за период 2012-2016 гг. - продемонстрировано на рисунке 1 [5, 6].

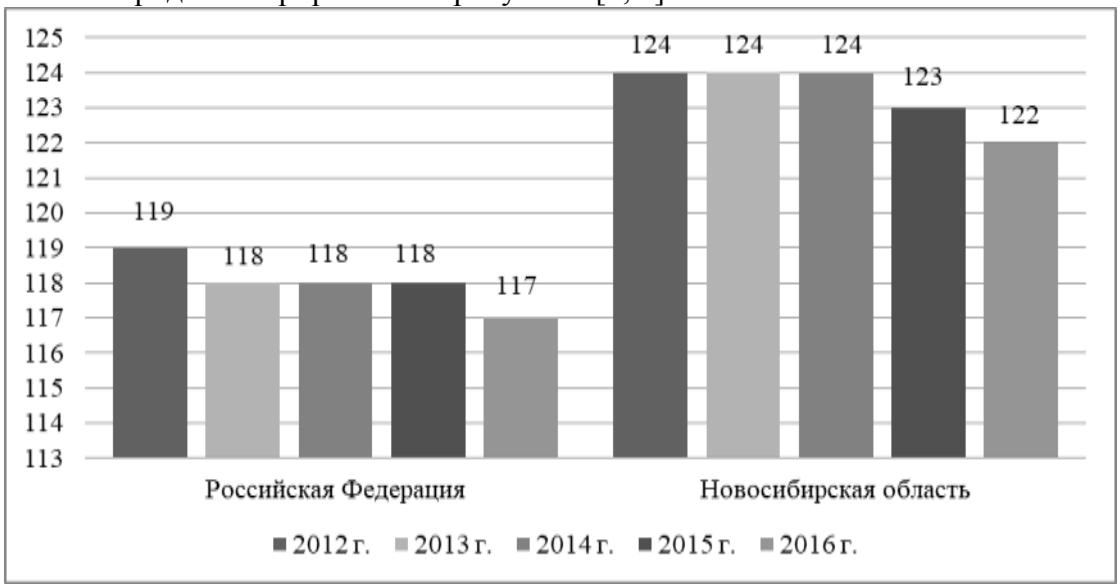


Рисунок 1 - Потребление хлебных продуктов (на душу населения в год; кг).

При подсчете данных опроса, также наблюдается снижение потребления хлебной продукции - 50,6 % опрошенных за последний год стали употреблять меньше хлебной продукции – представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика потребления хлебной продукции в 2017 г.

Вариант ответа	Больше	Меньше	Без изменений
Абсолютное количество ответов	8	39	30
Относительное количество ответов, %	10,4	50,6	39

Хлебобулочные изделия производят и реализуют не только в специализированных магазинах и предприятиях хлебопекарной отрасли, но и в различных магазинах. Это сделано для удобства покупателя. В таблице 4 видно, что максимальный процент участвующих в опросе предпочитают приобретать хлеб в магазине вблизи дома (таблица 4).

Таблица 4 – Результаты анкетирования потребителей

Вариант ответа	магазин возле дома	гипермаркет или супермаркет	пекарня	не покупаю/ пеку сам(а)
Абсолютное количество ответов	31	19	26	1
Относительное количество ответов, %	40,3	24,7	33,7	1,3

Производство хлеба и хлебобулочных изделий в Новосибирской области нестабильно, в среднем 142,65 тыс. тонн в период 2011-2016 гг. Динамика представлена на рисунке 2 [5, 6].

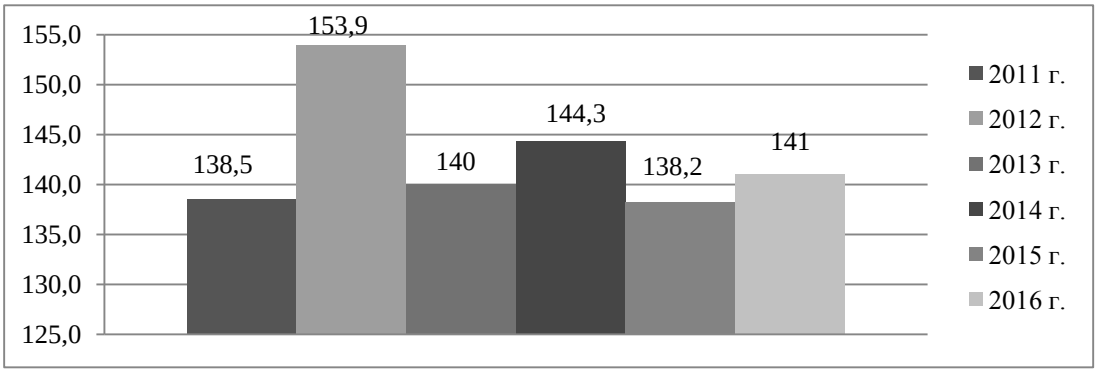


Рисунок 2 – Производство хлеба и хлебобулочных изделий в Новосибирской области в 2011 - 2016 гг., тыс. т.

В Новосибирской области объем производства хлеба больше, чем в Омской области. В Омской области производство хлебной продукции с каждым годом снижается, в Новосибирской области такой ситуации не наблюдается. Сравнение объемов производства хлеба и хлебобулочных изделий в Новосибирской и Омской областях представлено на рисунке 3 [5, 6].

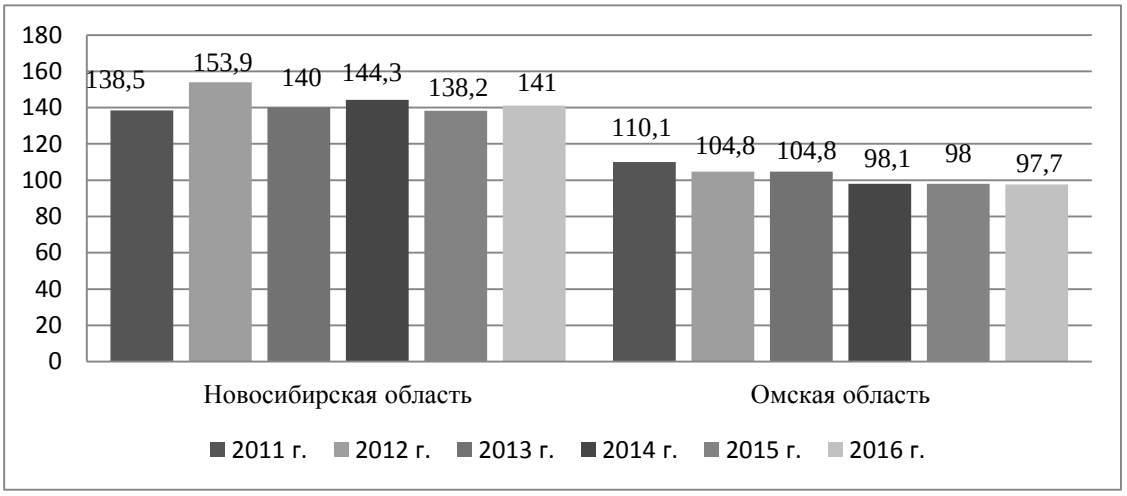


Рисунок 3 - Производство хлеба и хлебобулочных изделий, тыс. т.

Имеется незначительное снижение спроса на хлебную продукцию. Данная тенденция может быть связана с предпочтениями населения.

По мнению участников анкетирования, спрос на хлебную продукцию имеет тенденцию к снижении. Причины могут быть следующие:

- существуют тренды на правильное питание, сыроедение;
- люди, страдающие от лишнего веса, придерживаются диетического питания;
- появляются альтернативы хлебной продукции.

Таким образом, исследование показало, что потребление хлебной продукции снижается, в первую очередь из-за предпочтений потребителя. Но данное снижение спроса незначительно, так как хлебная продукция является важной составляющей питания среднестатистического человека. Снижение производства хлебной продукции в Новосибирской области не наблюдается.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агропродовольственный рынок Сибири: особенности формирования и перспективы развития / Е.В. Афанасьев, С.М. Головатюк, Т.И. Утенкова, Е.В. Рудой // Сибирский вестник сельскохозяйственной науки. – 2010. – №12. – С.89-97.

2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (утв. Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. N 120) [Электронный ресурс]. – URL: http://dokipedia.ru/document/5191760

3. Коник Н.В. Товароведение продовольственных товаров: учебное пособие. – М.: Альфа-М : ИНФРА-М, 2013. – 416 с.

4. Методика прогнозирования производства зерна с учетом цикличности урожайности на региональном уровне / Н.В. Шаланов, С.М. Головатюк, Е.В. Афанасьев, Е.В. Рудой, Н.В. Григорьев // АПК: экономика, управление. – 2013. –№4. – С. 67-70.

5. Методический подход к прогнозированию развития агропродовольственного рынка макрорегиона / Е.В. Афанасьев, Н.В. Шаланов, Т.И. Утенкова, Е.В. Рудой, П.М. Федяев // Достижения науки и техники АПК. – 2016. – №3. – С.5-8.

6. Министерство сельского хозяйства Новосибирской области [Электронный ресурс]. – URL: http://mcx.nso.ru/page/1645

7. Нилова Л.П. Товароведение и экспертиза зерномучных товаров: Учебник.- 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 448 с.

8. Организационно-экономический механизм регулирования продовольственного рынка / Е.В. Рудой, Р.В. Захаров, Н.В. Григорьев, и др.// Новосибирск: Агро-Сибирь, 2009. – 166 с.

9. Продовольственная обеспеченность населения Сибири и Дальнего Востока: проблемы и перспективы / Е.В. Рудой, Е.В. Афанасьев// Экономика региона. – 2010. – №4. – С. 190-194.

10. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. – URL: http://novosibstat.gks.ru/

11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/

12. Формирование единого продовольственного рынка Сибири / Е.В. Рудой, Е.В. Афанасьев, Н.В. Григорьев // АПК: экономика, управление. – 2011. - №5. –С. 66-69.

УДК 664.663

НЕОБХОДИМОСТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

А.Молявко, студентка
И.Г. Кузнецова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье проведен анализ отрасли птицеводства Новосибирской области, определены основные проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: рынок, птицеводство, яйценоскость, сельскохозяйственная организация.

Птицеводство занимает приоритетное место в системе агропромышленного комплекса России в целом и Новосибирской области как одного из субъектов Российской Федерации. Данное направление исследования является актуальным как на региональном, так и на федеральном уровнях [1].

Рынок пищевых яиц в России более чем на 90% представлен куриными яйцами. Это связано с тем, что куры, как и во многих других странах, являются наиболее распространенным видом сельскохозяйственной птицы. В нашей стране на кур

приходится более половины поголовья. Куриные яйца входят в ежедневный рацион большинства россиян. Они имеют высокую энергетическую ценность и богаты белком, в связи, с чем служат дешевой альтернативой мясу.

Как и во многих странах мира, в России потребляют яйца преимущественного собственного производства. Эксперты оценивают российский рынок пищевых яиц как самодостаточный и слабо зависящий от мировой конъюнктуры (доля импорта не превышает 2,1%). Среди ключевых характеристик отечественного рынка можно выделить стабильный рост потребления яиц и устойчивое увеличение объемов внутреннего производства. Основными факторами роста спроса называются увеличение покупательской способности населения, развитие современного сектора торговли в стране и повышение цен на мясную продукцию [2].

Другими особенностями российского рынка являются невысокие объемы внешней торговли по сравнению с объемами национального производства, значительный рост затрат на производство из-за удорожания кормов, умеренный рост оптовых и розничных цен на куриное яйцо [3].

Основное производство птицеводческой отрасли расположено в 6 районах области: Искитимском, Новосибирском, Коченевском, Каргатском, Черепановском, Краснозерском районах [4].

Новосибирская область занимает лидирующую позицию по производству яиц среди субъектов Сибирского федерального округа. За ней следует Кемеровская область и Алтайский край. Производству яиц в этих субъектах благоприятствует климат и развитость сельскохозяйственной отрасли. Менее всего яиц производят в Республике Тыва, в Республике Алтай и в Забайкальском крае. В первую очередь, это связано с климатическими условиями в этих регионах [2].

Вместе с тем, отрасль птицеводства в Новосибирской области испытывает ряд проблем. Основными сдерживающими факторами в ее развитии в большинстве случаев являются:

- отсутствие специализированных структур по производству и заготовке кормовой базы отрасли птицеводства;
- недостаточное использование современных технологий производства и переработки куриной продукции;
- отсутствие ресурсосберегающих технологий;
- неполное соответствие технического оснащения всех ветеринарных лабораторий международным нормам и стандартам.

Таким образом, при положительном решении перечисленных проблем птицеводство Новосибирской области имеет все предпосылки устойчивого, перспективного и конкурентоспособного функционирования на рынке птицепродуктов.

При решении вышеперечисленных проблем необходим комплексный подход. Для более устойчивого развития птицеводческого подкомплекса Новосибирской необходимо предпринять следующие меры:

- проводить технологическую модернизацию отрасли, которая включает строительство и реконструкцию птицеводческих предприятий по объектам, развитие необходимой технической и технологической оснащенности, строительство предприятий по переработке яйца, создание современной птицеперерабатывающей базы;
- развить систему племенного птицеводства, развитие племенной базы предусматривает создание селекционно-генетических центров птицеводства и репродукторных хозяйств, разведение высокопродуктивных и технологичных пород птицы;
- развить производство зерна, развитие кормовой базы предусматривает строительство современных комбикормовых заводов и реконструкцию функционирующих, увеличение производства белковых кормов растительного происхождения;

- создать новые направления деятельности по видам птицы и в организации различных моделей и форм хозяйствования;

- разрабатывать и внедрять технические регламенты, повышающие качество птицеводческой продукции;

- углубить переработку сырья; − уделять внимание организации рекламных мероприятий, пропагандирующих качество и полезные свойства местной птицеводческой продукции;

- уделять внимание организации рекламных мероприятий, пропагандирующих качество и полезные свойства местной птицеводческой продукции; − подготовить высококвалифицированных специалистов, необходимых для производства и переработки продукции птицеводства.

Производство яиц по субъектам Сибирского федерального округа представлено в таблице 1.

Таблица 1– Производство яиц по субъектам Сибирского федерального округа (в хозяйствах всех категорий, млн шт.)

Сибирский федеральный округ	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
	6253	6332.5	6528,6	6512,8
Республика Алтай	12,8	12,3	11,2	11,2
Республика Бурятия	72,4	74,8	84,8	78,6
Республика Тыва	2,3	1,9	1,6	1,6
Республика Хакасия	88,6	84,3	88,3	92,4
Алтайский край	1028	1087,9	1100,1	1120,4
Забайкальский край	62,1	59,2	55,8	53,6
Красноярский край	838,3	790,8	814	790,5
Иркутская область	938,8	971,6	993,4	996
Кемеровская область	952,2	1082,5	1150,5	1156,7
Новосибирская область	1341	1253,7	1254,8	1236
Омская область	794,9	795,5	853	854,4
Томская область	122,3	118	121,1	121,4

Таким образом, современное состояние птицеводства Новосибирской области можно назвать прогрессивно развивающимся. Сегодня область полностью удовлетворяет потребность населения в курином яйце. Оценивая перспективы развития птицеводства в Новосибирской области, можно сказать, что в своем распоряжении отрасль имеет необходимые условия для того, чтобы эффективно обеспечивать население области качественным продуктом. Благодаря этой отрасли, область может получать в кратчайшие сроки продукты питания высокого качества, и в большом количестве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. М.А. Жаналиева, В.Р. Шарафутдинов Экономическое состояние птицеводческой отрасли в Новосибирской области //Вестн. НГАУ. -2015. -№ 2. - С. 98-101.

2. Межрегиональная схема размещения и специализации сельскохозяйственного производства в субъектах Российской Федерации Сибирского федерального округа: рекомендации / Н.А. Кашеваров, А.С. Донченко, В.К. Каличкин, А.С. Денисов и др. //ФГБУН СФНЦА РАН. – Новосибирск, 2016.

3. Рудой Е.В., Афанасьев Е.В. Ключевые направления реализации инноваций в основных отраслях сельского хозяйства Сибири / Е.В. Рудой, Е.В. Афанасьев // Достижения науки и техники АПК.– 2015. – №4. – С.5-8

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 15.05.2018).
5. Обзор рынка яиц в России. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-yaits-v-rossii/ (дата обращения: 28.03.2018).
6. Проблемы инновационного развития сельскохозяйственного производства в Сибирском федеральном округе / Е.В. Рудой, Е.В. Афанасьев, П.М. Федяев // Вестник АПК Ставрополья. – 2017. – №2. – С.201-206

УДК 631.14: 633.1

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

Е.С. Мустафина, студентка
Е. Ю. Давыдова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Зерновая отрасль является наиболее крупной частью агропромышленного комплекса, ее ресурсный потенциал имеет важное значение для национальной экономики. И поэтому в настоящее время очень актуальны вопросы увеличения эффективности производства зерновых культур.

Ключевые слова: Эффективность производства, урожайность, валовый сбор, факторный анализ.

В настоящее время вопрос увеличения производства зерновой отрасли очень актуален, т.к. она является важным элементом национальной экономики и составляет основу растениеводства и всего сельскохозяйственного производства, т.к. служит не только как продукт питания в рационе человека, но и является незаменимым в рационе скота.

При развитой зерновой отрасли можно достигнуть специализации районов на производство продукции животноводства, что имеет немало важную роль в обеспечении региона продовольствием.

Эффективность производства прежде всего можно определить отношением полученного эффекта и затратами, которые были использованы при его получении.

Эффективность производства можно классифицировать на:

- производственно-технологическая эффективность;
- производственно-экономическую эффективность;
- социально-экономическую эффективность.

Эффективность использования ресурсов производства есть производственно-технологическая эффективность. Производственно-экономическая эффективность складывается под влиянием производственно-технологической эффективности, а так же экономического механизма хозяйствования. Охарактеризовать эффективность деятельность организации может социально-экономическая эффективность.

Увеличение валового сбора зерна при минимальных затратах на его производство является критерием эффективности. Данную тенденцию можно достигнуть при организации рационального использования ресурсов, таких как земельных, материальных и трудовых.

От того какие культуры организация возделывает зависит экономическая эффективность производства зерна. К наиболее рентабельным культурам можно отнести пшеницу, рожь и гречиху.

Эффективность возделывания зерновых культур зависит от трех групп факторов:

- агротехнические и биологические;
- технические;

– организационно-экономические.

Группа агротехнических и биологических факторов включает в себя использование перспективных сортов семян и гибриов, для получения наиболее качественного конечного продукта. Так как от качественного семенного материала зависит % всхожести посевов, устойчивость к вредителям, условия хранения и многое другое. Для получения высокого уровня урожайности необходимо проводить сортообновление, т.е. использовать при посеве элитные семена или семена первой репродукции.

Так же к этой группе факторов можно отнести применение научно-обоснованных систем удобрений и мер по защите растений, т.к. они играют немало важное значение в вегетационный период растения. Неосторожное обращение может привести к снижению урожайности и сказаться на качестве продукции.

Для увеличения урожайность в хозяйстве должен соблюдаться севооборот. Севооборот позволяет не истощить питательные свойства земли, а наоборот сохранить и преувеличить, т.к. каждая культура влияет на землю по-разному (повышает почвенное плодородие, улучшает структуру, сохраняет почвенную влагу и многое другое). Это все необходимо учитывать при организации посева, т.к. правильно подобранный предшественник позволит увеличить урожайность. Так, например лучшим предшественником для зерновых служит паровое поле и пласт многолетних трав, подготовленный по типу пара.

Ко второй группе факторов можно отнести сельскохозяйственную технику для обработки почвы, посева, полива и сбора урожая. Правильная обработка почвы позволяет сохранить и повысить почвенное плодородие. От обрабатываемого слоя зависит водный и питательный режим, а также аэрация почвы и ее тепловые свойства. Поэтому очень важно при обработке почвы использовать инновационную агро технику, которая подстраивается под любой тип почв и различную глубину возделывания, для наибольшего качества обработки почв, т.к. от это зависит урожайность возделываемой культуры.

Валовый выход продукции зависит от вида сельскохозяйственной техники, т.к. наиболее усовершенствованные комбайны позволяют снизить потери урожая и тем самым увеличить валовый сбор.

Так же к данной группе факторов можно отнести средства очистки, сушки и хранения зерна. Инновационное оборудование позволяет достигнуть минимальных потерь урожая во время переработки зерна и уменьшить засоренность зерна.

Для соблюдения процесса сушки и температурного режима необходимо использовать специализированное оборудование от которого зависит равномерность сушки, режимы сушки и минимальное потребление энергоресурсов, которые позволит снизить себестоимость зерна и повлиять на качество хранение. Для длительного и качественного хранения зерно должно обладать определенным процентом влажности, которого можно добиться при правильно технологии сушки. Данные факторы значительно влияют на качество конечного продукта.

Ктретей группе факторов относится спрос и предложение, организация труда, система материального стимулирования и экономические отношения. Правильно подобранные каналы реализации влияют на эффективность производства зерна. При производстве качественной продукции, соответствующей международным стандартам, облегчается и сбыт, т.к. качественное зерно пользуется спросом. К тому же такая продукция очень высоко ценится на рынке, что позволит организации получить высокую долю выручки от реализации зерна.

Увеличить валовой сбор зерна можно за счет увеличения посевных площадей и урожайности. Повышение урожайности и увеличение валового сбора должно осуществляться в комплексе с мероприятиями по улучшению материально-технической базы, применению усовершенствованных технологий выращивания и улучшению социально-экономических условий хозяйствования.

Урожайность позволяет не только увеличить сбор выращиваемого зерна, но и повысить прибыль организации, т.к. чем больше валовый сбор зерна при одних и тех же затратах на производство, тем меньше себестоимость единицы продукции.

Значительно увеличить уровень урожайности позволяет применение качественных сортов семян, правильная обработка почвы, соблюдение севооборота, качество вносимых удобрений и другие агротехнических мероприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Звягина Н.Н. Факторы повышения эффективности производства зерна и использования интенсивных технологий // Социально-экономические явления и процессы. – 2009. – № 1 (013). – С. 35-38. – URL: http://picxxx.info/pml.php?action=GETCONTENT&md5=06188811f83524499ca2662752c7ec3e (дата обращения: 28.05.2018).

2. Нарижний И.Ф., Звягина Н.Н. Народное значение и эффективность производства зерна // Вестник ТГУ. – 2008. – № 12 (68). – С. 469-474. – URL: https://cyberleninka.ru/article/v/narodno-hozyaystvennoe-znachenie-i-effektivnost-proizvodstva-zerna (дата обращения: 28.05.2018).

3. Методические подходы к прогнозированию научно-технологического развития отрасли растениеводства / Е.В. Рудой, С.В. Рюмкин, М.С. Петухова и др. // Достижения науки и техники АПК. – 2017. – №10. - С.8-17

4. Методика прогнозирования производства зерна с учетом цикличности урожайности на региональном уровне / Н.В. Шаланов, С.М. Головатюк, Е.В. Афанасьев, Е.В. Рудой, Н.В. Григорьев // АПК: экономика, управление. – 2013. –№4. – С. 67-70.

5. Плескачёв Ю.Н., Кощеев И.А., Кандыбина С.С. Влияние способов основной обработки почвы на урожайность зерновых культур // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 1 (99). – С. 23-26. – URL: http://www.asau.ru/vestnik/2013/1/Agronomy_Pleskachev.pdf (дата обращения: 28.05.2018).

УДК 664.16

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ АО «АГРОФИРМА «ЛЕБЕДЕВСКАЯ» ИСКИТИМКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.С. Мустафина, студентка
С.Ю. Смолега, научный руководитель, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Разработка бизнес-плана по внедрению в севооборот пивоваренного ячменя для последующего производства живого ячменного пива, несомненно, актуальна. Рынок разливного пива имеет стабильную тенденцию роста на фоне падения рынкабутилированного пива. Именно в данный момент организация может занять свою нишу на рынке.

Ключевые слова: ячменное живое пиво, затраты, финансовый результат, полная себестоимость, срок окупаемости.

Пиво является одним из наиболее употребляемых напитков. Объемы его потребления с каждым годом увеличиваются. Потребители отдают свое предпочтение «живому» разливному пиву, это связано с более насыщенным вкусом и лучшим качеством по сравнению с бутилированным пивом. Под этим воздействием данный сегмент рынка имеет стремительную тенденцию роста. Сложившаяся ситуация оказывает положительное влияние на рост мелких товаропроизводителей.

Проект по выращиванию ячменя для последующего производства «живого» ячменного пива предлагается осуществить в ОА «Агрофирма «Лебедевская» Искитимского района Новосибирской области,расположенного в 60 километрах от г. Новосибирска. Основным видом деятельности организации является разведение сельскохозяйственной птицы.

За десятилетний период сумма чистой прибыли хозяйства уменьшилась в 45 раз и в отчетном году составила 1290 тыс. руб. это свидетельствует о сокращении эффективности деятельности хозяйства и неполном рациональном использовании находящихся в ее распоряжении ресурсов, рисунок 1.

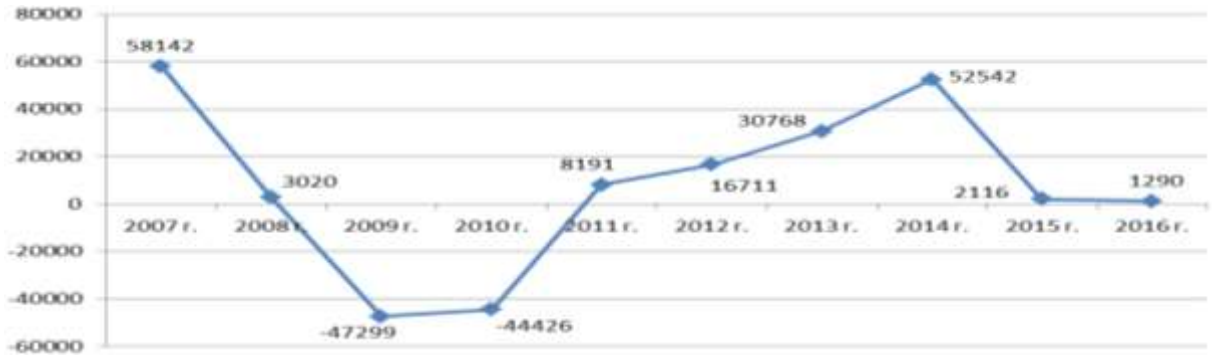


Рисунок 1 – Масса чистой прибыли АО «Агрофирма «Лебедевская»

Уровень рентабельность совокупной деятельности за анализируемый период подвергся также существенномусокращению, так с 2007 - 2016 гг. он уменьшился в 153 раза. Это подтверждает предыдущий вывод, рисунок 2.

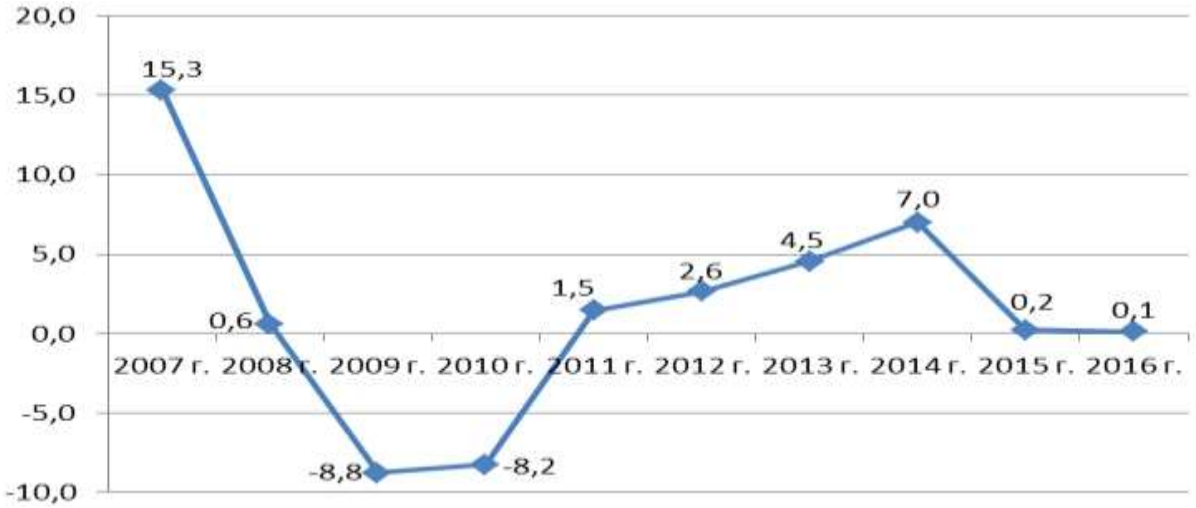


Рисунок 2 – Уровень рентабельности совокупной деятельности АО «Агрофирма «Лебедевская»

Для повышения финансового состояния АО «Агрофирма «Лебедевская» предлагается внедрение в севооборот новой культуры – пивоваренного ячменя, для последующего выращивания солода, используемого при производстве «живого» ячменного пива. По состоянию на 2016 г. величина нераспределенной прибыли составляет 113 млн. руб., реализация проекта будет осуществляться за счет собственных средств (17,2 млн. руб.), поэтому привлечение заемных средств не требуется.

На первом этапе реализации проекта предлагается выращивать сорт ячменя пивоваренного «Эльф». В 1-ый год освоения проекта под новую культуру отводится 30 га. Расход семян на 1 га составляет 5-6 млн шт.Совокупные затраты на приобретение

семенного фонда составят 141 тыс. руб. Для возделывания ячменя дополнительно необходимо приобрести сеялку, предназначенную для рядового посева. Наприобретение необходимой техники потребуется чутьболее 1 млн руб., норма ежегодной амортизации составит 71,8 тыс. руб.

При данном виде посева (рядовой) одновременно в почву вместе с семенами вносятся минеральные удобрения. В виде минерального удобрения, планируется использовать калий хлористый, так как растение требует в период роста много калия, а так же это удобрение стабилизирует режим азотного питания ячменя и защищает растение от полегания и болезней.Затраты на приобретение 30 ц удобрений составят 105 тыс. руб.

На заработную плату работников растениеводства потребуется немногим более 9 тыс. руб.

Планируемый объем производства пивоваренного ячменя с учетом урожайности на уровне 35 ц/га составит 1050 ц.

Таким образом, в общей совокупности затраты на выращивание культуры составят немногим более 500 тыс. руб., а себестоимость 1 ц ячменя составит 483,15 руб.

Вторым этапом реализации проекта является функционирование солодовни. Для этого необходимо приобрести соборудование общей стоимостью немногим более 2 млн руб. Для получения 100 кг солода требуется примерно 120-130 кг отсортированного ячменя (в зависимости от качества и чистоты зерна). Среднее соотношение между их объемами составляет 1,267. Т.е. для получения необходимого количества солода 306 ц, потребуется 388 ц ячменя. Детализация затрат на производство солода приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Определение затрат производимого солода

Статья затрат	Общая сумма, руб.
Ячмень	187462,20
Оборудование	204056,20
Энергоресурсы	116719,20
Тепло	7485,84
Вода	4211,02
Фонд заработной платы с учетом ЕСН	780000,00
Итого	1299934,46

Таким образом, совокупные затраты на производство солода составят без малого 1,3 млн руб. Себестоимость 1 ц солода составит 4248,15 руб.

Третий этап реализации проекта – производственный цикл по варке пива. Для реализации производственного цикла по варке пива необходимо приобрести оборудование для пивоварения, стоимость которого составит 7 млн руб. с ежегодной нормой амортизации в 700 тыс. руб. на один производственный цикл необходимо следующее сырье, таблица 2.

Таблица 2 – Потребность в сырье

Название	Потребность на 500 л
Солод	85 кг
Ячмень	15 кг
Хмель	375 гр.
Дрожи	363 гр.

При производительности солодовни 500 л в день годовой объем производства составит 180000 л. Пиво будет реализовываться в КЕГах по 30 и 50 л.

Совокупные затраты на производство пиво представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Совокупные затраты производства пива

Статья затрат	Общая сумма, руб.
Солод	1299934,46
Ячмень	26090,10
Хмель	270000,00
Дрожжи	1890000,00
Оборудование	700000,00
Электроэнергия	239444,64
Тепло	40423,52
Вода	4552,10
Фонд заработной платы с учетом ЕСН	1903200,00
Тара	1470000,00
Сертификация	15000,00
Итого	7858644,82

Совокупные затраты на производство пива составят немногим более 7,8 млн руб. производственная себестоимость 1 л пива составила 43,67 руб.

Предполагается реализовывать свою в г. Искитим, т.к. в данном населенном пункте имеются фирменные магазины АО «Агрофирмы «Лебедевской» и расстояние между объектами составляет не более 5 км. Объемы поставок в магазины представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Осуществляемые поставки

Магазины	Кол-во продаваемой продукции, л	Процентное выражение, %
BeerMani	18000	10,0
Солод и Хмель	11130	6,2
Хмельной бурундучек	10870	6,0
Погребок	24000	13,3
Пикник	11000	6,1
Пивная бочка	10000	5,6
Пивной дом	43000	23,9
Фирменный магазин организации	24000	13,3
Эверест	14590	8,1
Юг	13410	7,5
Итого	180000	100

Предполагается реализация продукции в 10 магазинах. Один из фирменных магазинов хозяйства планируется переоборудовать для реализации пива.Для рекламы новой продукции в Искитиме необходимо арендовать на 3 месяца баннер размером 3м*6м. Коммерческая себестоимость всего объема продаж с учетом затрат на реализацию представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Коммерческая себестоимость

Статьи затрат	Общая сумма затрат, руб.
Производственная себестоимость	7858644,82
Реклама	75000,00
ГСМ	4795,20
Фонд заработной платы с учетом ЕСН	936000,00
Оборудование в магазин	20000,00
Электроэнергия	9250,85
Акцизы	3780000,00
Полная себестоимость	12683690,87

Окончательная сумма затрат для фирменного магазина АО «Агрофирма «Лебедевская» составит немногим более 12,6 млн руб., себестоимость 1 л. пива 70,46 руб. Увеличение коммерческой себестоимости по сравнению с производственной (на 26,79 руб.) связано с тем, что данная продукция является подакцизной.

Продукция хозяйства будет реализовываться под логотипом представленным на рисунке 3.

Рисунок 3 – Логотип продукции

Данный логотип соответствует всем требованиям закона РФ от 07.02.1992 N 2300-1 «О защите прав потребителей».

Проанализировав ценовую политику конкурентов на территории Новосибирской области, планируется занять среднюю нишу.

Совокупный расчет всех затрат по выращиванию новой культуры, производству солода и производству пива, а также ожидаемый финансовый результат от внедрения бизнес-проекта и срок окупаемости проекта представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчет затрат и срока окупаемости

Технико-экономические показатели	1 год реализации проекта	2 год реализации проекта	3 год реализации проекта
1	2	3	4
Выращивание ячменя, руб.			
1. Стоимость оборудования, амортизационные отчисления	1164687,75	129409,75	129409,75
- стоимость оборудования	1035278,00	–	–
- совокупные отчисления по норме амортизации	129409,75	129409,75	129409,75
2. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала	377893,40	167893,40	167893,40
- фонд заработной платы с учетом страховых платежей	9138,42	9138,42	9138,42
- ГСМ	22755,00	22755,00	22755,00
- семена	241000,00	31000,00	31000,00
- удобрения	105000,00	105000,00	105000,00
Итого	507303,17	297303,17	297303,17
СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 Ц ЯЧМЕНЯ	483,15	283,15	283,15
Производство солода, руб.			
1. Стоимость оборудования, амортизационные отчисления	2244618,20	204056,20	204056,20

- стоимость оборудования	2040562,00	–	–
- совокупные отчисления по норме амортизации	204056,20	204056,20	204056,20
2. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала	1095878,26	1018278,26	1018278,26
- энергопотребление	116719,20	116719,20	116719,20
- водопотребление	4211,02	4211,02	4211,02
- фонд заработной платы с учетом страховых платежей	780000,00	780000,00	780000,00
- теплоэнергия	7485,84	7485,84	7485,84
- ячмень	187462,20	109862,20	109862,20
Итого	1299934,46	1222334,46	1222334,46
СЕБЕСТОИМОСТЬ 1Ц СОЛОДА	4248,15	3994,56	3994,56
Производственная себестоимость, руб.			
1. Стоимость оборудования, амортизационные отчисления	7700000,00	700000,00	700000,00
- стоимость оборудования	7000000,00	–	–
- совокупные отчисления по норме амортизации, руб.	700000,00	700000	700000
2. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала	7158644,82	5585244,82	5585244,82
- энергопотребление	239444,64	239444,64	239444,64
- водопотребление	4552,10	4552,10	4552,10
- фонд заработной платы с учетом страховых платежей	1903200,00	1903200,00	1903200,00
- теплоэнергия	40423,52	40423,52	40423,52
- ячмень	26090,10	15290,10	15290,10
- солод	1299934,46	1222334,46	1222334,46
- хмель	270000,00	270000,00	270000,00
- дрожжи	1890000,00	1890000,00	1890000,00
- тара	1470000,00	–	–
- сертификация	15000,00	–	–
Итого	7858644,82	6285244,82	6285244,82
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 Л ПИВА	43,67	34,92	34,92
Затраты на реализацию, руб.			
1. Стоимость оборудования, амортизационные отчисления	160000,00	20000,00	20000,00
- стоимость оборудования	140000,00	–	–
- совокупные отчисления по норме амортизации	20000,00	20000,00	20000,00
2. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала	1045046,05	950046,05	950046,05
- фонд заработной платы с учетом страховых платежей	936000,00	936000,00	936000,00
- ГСМ	4795,20	4795,20	4795,20
- реклама	75000,00	–	–
- электроэнергия	9250,85	9250,85	9250,85
3.Акцизы	3780000,00	3780000,00	3780000,00

4.Производственная себестоимость	7858644,82	6285244,82	6285244,82
Итого	12683690,87	11035290,87	11035290,87
ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1Л. ПИВА	70,46	61,31	61,31
Всего затрат, руб.	13132800,00	11035800,00	11035800,00
Объем продаж, всего, л	180000,00	180000,00	180000,00
Выручка, всего, руб.	15300000,00	15300000,00	15480000,00
2. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА			
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	2167200,00	4264200,00	4444200,00
Уровень рентабельности (Прибыль :Затраты), %	17,0	38,6	40,3
Срок окупаемости (Затраты :Прибыль х 12 мес.), мес.	72,7	31,1	29,8
Рентабельность продаж (Чистая прибыль: Выручку*100%)	14,2	27,9	28,7

Прогноз эффективности проекта на 3 года ожидается в положительной динамике. К концу 3-го года массу прибыли планируется увеличить в 2 раза (2277 тыс. руб.), т.к. произойдет уменьшение затрат, связанных с приобретением семенного материала и организации торгового места.

Так же увеличился уровень рентабельности на 23,3% и снизился срок окупаемости с 72,7 до 29,8 месяцев.

Таким образом, внедрение данного бизнес-плана предполагает положительный эффект и позволит организации укрепить позиции на рынке путем расширения сферы деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андрейчиков А. В., Андрейчикова О. Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2014 г. – 467 с.

2. Катасонова А.В. Повышение эффективности производства продукции животноводства АО «Агрофирма «Лебедёвская» Искитимского района Новосибирской области за счет внедрения линии по производству детских молочных продуктов / А.В. Катасонова, А.В. Пилькевич, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 199-204.

3. Слепова А.А., Смолега С.Ю.Обоснование актуальности и расчет экономической эффективности организации хлебопекарного производства на базе ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области/А.А.Слепова, С.Ю.Смолега // 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.). – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 351-360 с.

4. Укрепление рыночных позиций организации за счет создания сети молочных автоматов на примере ЗАО «Скала» Колыванского района Новосибирской области / Ю.К. Галутова, А.В. Катасонова, С.Ю. Смолега // 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.). – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – 296-300 с.

УДК 657.44

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПОД СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ МЕТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Г.Н.Мухамеджанова, студентка
Е.Ю.Давыдова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация:В статье рассматривается способ создания резервов под снижение стоимости материальных ценностей, проблемы, связанные с их использованием, отражение резервов под снижение стоимости материальных ценностей в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: резервы под снижение стоимости материальных ценностей, материально-производственные запасы, фактическая стоимость, рыночная стоимость, бухгалтерский баланс.

Все организации, кроме тех, которые вправе вести упрощенный бухучет, должны создавать в бухгалтерском учете резерв под снижение стоимости (обесценение) материальных ценностей (МПЗ), если возможная цена продажи МПЗ (сырья, материалов, товаров) стала меньше их балансовой стоимости (п. 25 ПБУ 5/01, п. 20 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов.[4]Это бывает, например, когда МПЗ морально устарели или потеряли свои первоначальные свойства.

При этом на обесценение необходимо проверять все МПЗ, в том числе отраженные по дебету счетов 10 "Материалы", 41 "Товары", 43 "Готовая продукция". Это надо делать как минимум раз в год - перед составлением годовой отчетности (п. 25 ПБУ 5/01).Однако если рыночная стоимость готовой продукции не снизилась, то сырье, из которого она производится, проверять на обесценение не нужно.Создание резерва под снижение стоимости сырья признается изменением оценочного значения (п. 2 Положения по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008).[6]Изменения оценочного значения отражаются в бухгалтерском учете перспективно (путем включения в доходы или расходы) (п. 3, 4 ПБУ 21/2008).Резерв образуется на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью МПЗ. Это следует из п. 25 ПБУ 5/01, п. 20 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов.Таким образом, при создании резерва под снижение стоимости МПЗ признается прочий расход (п. 20 Методических указаний, п. 11, 16 Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99.[7] При восстановлении резерва под снижение стоимости МПЗ сумма резерва, начисленного под снижение стоимости МПЗ, должна быть учтена в составе прочих доходов, что следует из п. 20 Методических указаний.

Таблица 1-формирование и использование резервов под снижение стоимости

Корреспонденция счетов	Операция
Создан резерв	
Д 91-2 - К 14	Создан (доначислен) резерв под снижение стоимости МПЗ
На дату восстановления резерва	
Д 91-2 - К14(сторно) или Д 14 - К 91-1	Восстановлен резерв по ранее обесцененным МПЗ: - при их выбытии; - при росте рыночной стоимости

Создание и восстановление резерва под снижение стоимости МПЗ отражается на счете 14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей".Организацией

должно быть обеспечено подтверждение расчета текущей рыночной стоимости МПЗ (п. 20 Методических указаний).Порядок определения текущей рыночной стоимости МПЗ нормативно не установлен.

Поэтому он определяется организацией и закрепляется в учетной политике (п. 7 Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008), утвержденного Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н).Отметим, что определение текущей рыночной стоимости может производиться в порядке, аналогичном порядку, предусмотренному в отношении оценки рыночной стоимости объектов основных средств, приведенному в п. 29 Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденных Приказом Минфина России от 13.10.2003 N 91н.[5]. Возможности формирования резерва под снижение стоимости материальных ценностей для целей налогообложения прибыли гл. 25 НК РФ не предусмотрено.Так как в налоговом учете резерв под обесценение материальных ценностей не создается, то при создании указанного резерва, а также его восстановлении в налоговом учете организации не возникает ни доходов, ни расходов.Разница между бухгалтерской и налоговой прибылью, возникающая в связи с созданием резерва под обесценение МПЗ (не признаваемая расходом в налоговом учете), может рассматриваться в качестве вычитаемой временной разницы (ВВР), приводящей к образованию отложенного налогового актива (ОНА) (п. п. 3, 8, 11, 14 Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02 [8].При восстановлении суммы резерва и признании в бухгалтерском учете соответствующего дохода (не признаваемого в налоговом учете) указанные ВВР и ОНА погашаются (п. 17 ПБУ 18/02).В тоже время, существует точка зрения, согласно которой поскольку такой расход, как отчисления в резерв под снижение стоимости ТМЦ, не учитывается как самостоятельный вид расхода для целей налогообложения прибыли, он может рассматриваться в качестве постоянной разницы (ПР), приводящей в образованию постоянного налогового обязательства.При таком подходе при восстановлении резерва и признании дохода в бухгалтерском учете отражается возникновение ПР и соответствующего ей постоянного налогового актива (п. п. 4, 7 ПБУ 18/02).В общем случае МПЗ, частично потерявшие свои первоначальные качества, отражаются в бухгалтерском балансе на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости с учетом физического состояния МПЗ.Таким образом, в бухгалтерском балансе обесцененные МПЗ отражаются по строке 1210 "Запасы" за минусом резерва (п. 25, 35 ПБУ 4/99).В отчете о финансовых результатах отчисления в резерв отражаются по строке 2350 "Прочие расходы", а восстановленные суммы резерва - по строке 2340 "Прочие доходы".

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Киселева И. А. Особенности формирования и учет резервов. Возможные ошибки / И. А. Киселева // Консультант бухгалтера. – 2014. – №1. –С.87-97.

2. Кокорев Н. А. Учет резервов под снижение стоимости материальных ценностей в сельскохозяйственных организациях / Н. А. Кокорев, Е. А. Попова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2015. – №3. – С.12-15.

3. Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.98 г. № 34н). //СПС «Консультант-плюс». (дата обращения 13.06.20018)

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утв. Приказом Минфина РФ от 09.06.2001 N 44н //СПС «Консультант-плюс». (дата обращения 13.06.20018)

5. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утв. Приказом Минфина РФ от 28.12.2001 N 119н //СПС «Консультант-плюс». (дата обращения 13.06.20018)

6. Положение по бухгалтерскому учету «Изменение оценочных значений» (ПБУ 21/2008), утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н //СПС «Консультант-плюс». (дата обращения 13.06.20018).

7.Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утв. Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015)//СПС «Консультант-плюс». (дата обращения 13.06.20018).

8. Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02, утв. Приказом Минфина России от 19.11.2002 N 114н//СПС «Консультант-плюс».

9. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99), утв. Приказом Минфина России от 06.071999 N 43н //СПС «Консультант-плюс» (дата обращения 13.06.20018).

УДК 657.471.12

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ЗАТРАТ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ

К.В. Невдаха, студентка
О.В. Мишина, студентка
В.И. Сыздыкова, студентка
Е.И. Калягина, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в настоящее время затраты на оплату труда имеют значительное влияние на расходы организации. Расходы на оплату труда являются наиболее значимыми статьями затрат, которые оказывается существенное влияние на себестоимость продукции.

Ключевые слова: Бухгалтерский учёт, заработная плата, система оплаты труда, анализ затрат труда.

Учёт затрат труда и его оплаты является важнейшим участком бухгалтерского учёта в организациях.

Согласно ст. 129 ТК РФ оплата труда работника – это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты). [1]

Заработная плата может выплачиваться в денежной и натуральной (неденежной) формах. Выплата заработной платы в денежной форме может осуществляться только в валюте Российской Федерации, т.е. в рублях. Натуральная форма заработной платы может применяться только по письменному заявлению работника, и её доля не может превышать 20% от начисленной месячной заработной платы.

Размер заработной платы не имеет максимального размера и зависит от квалификации работника, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда.

Ежемесячная заработная плата работника, который полностью отработал за месяц норму рабочего времени и выполнил свои трудовые обязанности, не может быть нижет минимального размера оплаты труда. Согласно Федеральному закону «О минимальном

размере оплаты труда» с 1 января 2018 года минимальный размер оплаты труда составит 9489 рублей в месяц. [2]

Для оплаты труда работников могут применяться различные системы, имеющих свои специфические особенности: тарифная, бестарифная, система плавающих окладов и система, базирующаяся на комиссионной основе.

Наиболее распространённой из всех вышеперечисленных систем является тарифная система оплаты труда. Под тарифной системой понимается совокупность нормативов, с помощью которых регулируется уровень заработной платы работников в зависимости от ряда факторов (сложности выполняемой работы, условий труда, природно-климатических условий, интенсивности и характера труда). [4, с. 359]

Системы оплаты труда включают в себя:

– размеры тарифных ставок;

– размеры должностных окладов;

– размеры доплат и надбавок компенсационного характера, в т.ч. за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных;

– система доплат и надбавок стимулирующего характера и системы премирования.

Тарифная ставка – это фиксированный размер оплаты труда работника за выполнение нормы труда определенной сложности (квалификации) за единицу времени без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат.

Под окладом понимают фиксированный размер оплаты труда работника за исполнение должностных обязанностей определённой сложности за календарный месяц без учёта компенсационных, стимулирующих и социальных выплат.

В зависимости от того, какой основной показатель применяется для определения результатов труда, системы оплаты труда принято разделять на две большие группы, называемые формами оплаты труда. В настоящее время в отечественной практике организациями наиболее широко применяются две формы – повременная и сдельная.

При повременной форме труд работника оплачивается в зависимости от количества отработанного времени и уровня его квалификации, определяемого тарифным разрядом, независимо от количества выполненных работ. Данная форма оплаты труда применяется там, где невозможно установить индивидуальную норму выработки каждого работника. [6, с.241]

Сдельная форма оплаты труда предусматривает выплату заработной платы работнику в зависимости от количества изготовленной продукции и квалификационных требований к выполненной работе. [3, с. 385]

В соответствии с законодательством организация самостоятельно разрабатывает и утверждает формы и системы оплаты труда работников, как числящихся в штате, так и привлекаемых со стороны для производства работ по договорам гражданско-правового характера.

Отношения между работодателем и работником, связанные с оплатой труда, регламентируются множеством нормативно-правовых актов, которые можно представить в некотором иерархическом порядке.

К первой группе относятся законодательные документы: Конституция РФ, Трудовой Кодекс РФ, Налоговой Кодекс РФ, Семейный Кодекс РФ, федеральные законы, постановления Правительства Российской Федерации.

Ко второй группе относятся нормативные документы, устанавливающие по отдельным разделам базовые правила ведения бухгалтерского учёта расчётов с персоналом по оплате труда.

К третьей группе документов нормативного регулирования бухгалтерского учёта расчётов с персоналом по оплате труда относятся методические документы: инструкции; рекомендации; методические указания и разъяснения по применению ПБУ; План счетов

бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению.

Рабочие документы, формирующие учётную политику предприятия, а также положения и инструкции, носящие обязательный характер для системы внутреннего регламентирования хозяйственной деятельности организации, составляют четвертую группу.

Синтетический учёт по оплате труда ведётся на пассивном счёте 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда».

По дебету счёта 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» отражаются выплаченные суммы оплаты труда, премий, пособий, пенсий и т.п., доходов от участия в капитале организации, а также суммы начисленных налогов, платежей по исполнительным документам и других удержаний.

По кредиту счёта 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» отражаются начисления по оплате труда, пособий по социальному страхованию пенсий, пособий по временной нетрудоспособности и иные начисления.

Аналитический учет по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» ведется по каждому работнику организации.

Для оценки системы оплаты труда проводят анализ затрат труда и его оплаты, цель которого является выяснение степени экономической целесообразности ее расходования, а также поиск возможностей повышения производительности труда и рационального использования фонда заработной платы.

Информационной базой для проведения анализа отплаты труда служит:

– первичная документация по труду (договора, контракты, приказы, личные карточки работников, табель учёта рабочего времени, расчётно-платёжные ведомости, лицевые счета и т. д.);

– планово-нормативная документация (учётная политика организации, Трудовой Кодекс РФ и т.д.);

– отчётность предприятия по труду (форма №5-АПК «Отчёт о численности и заработной плате работников организации» и др.)

Основные задачи анализа затрат труда и его оплаты можно выделить следующие:

– изучение и оценка состава и структуры работников организации;

– анализ использования рабочего времени;

– определение и изучение производительности труда и факторов, её определяющих;

– выявление резервов снижения трудоёмкости;

– оценка рационального использования фонда заработной платы;

– оценка динамики производительности труда и фонда заработной платы;

– выявление приёмов, методов, способов более полного и эффективного использования трудовых ресурсов и др.

Учёт оплаты труда необходимо организовать таким образом, чтобы он был направлен на повышение производительности и качества труда, улучшение норм труда, повышение эффективности использования рабочего времени, улучшение качества производимой продукции. [5, с. 98]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 05.02.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.02.2018) // «Собрание законодательства РФ». – 2002. – № 1(ч.1). (Дата обращения: 07.05.2018).

2. О минимальном размере оплаты труда: Федеральный закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ (ред. от 07.03.2018) // «Собрание законодательства РФ». – 2000. – № 26. – Ст. 2729. (Дата обращения: 07.05.2018).

3. Алексеева Г.И. Богомолец С.Р. Сафонова И.В. Бухгалтерский учет: Учебник / Г.И. Алексеева, С.Р. Богомолец, И.В. Сафонова и др.; под ред. С.Р. Богомолец. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: МФПУ Синергия, 2017. – 720 с.

4. Бородин В.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов / В.А. Бородин, – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 528 с.

5. Либерман И.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / И.А. Либерман. – 4-е изд. – М.: РИОР, 2017. – 220 с.

6. Скляревская В.А. Скляревская, В.А. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: Учебник / В. А. Скляревская. – М.: Дашков и К, 2017. – 340 с.

УДК 631.1 : 633.78 (571.14)

УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВЫРАЩИВАНИЯ АРАХИСА (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БОБРОВСКОЕ» СУЗУНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

К.В. Невдаха, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель кафедры
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.Актуальность укрепления рыночных позиций посредством разработки бизнес-проекта по выращиваниюарахиса. Этообуславливается тем, что арахисобладает большой популярностью на отечественном рынкеиз-за его стоимостной доступности, а также из-за его полезных свойств

Ключевые слова: повышение платёжеспособности, финансовый результат, эффективность, окупаемость, себестоимость, затраты, арахис.

Сельское хозяйство является неотъемлемой и важной отраслью всей экономики страны, а также главным источником продовольствия. Поэтому данная отрасль нуждается в постоянном внимании и контроле. Укрепление рыночных позиций всегда будет оставаться актуальным вопросом.

Актуальность выращивания арахиса обуславливается тем, что арахис используется в огромном количестве производств, и из него изготавливают множество пищевых продуктов.

Семена арахиса содержат 48-66% невысыхающего пищевого масла и до 35% легкоусвояемых белков, крахмал, сахара, сапонины, витамины B, E, D, пантотеновую кислоту, биотин, глютенины.

При выращивании арахиса, помимо орехов можно так же получить дополнительную продукцию в виде зелёной части и жмыха. Высококачественный жмых содержит до 45% белка, его используют для приготовления халвы, печенья и других пищевых продуктов. Высушенные стебли и листья – хороший корм для животных, в них содержится (11-19% белка), по кормовым качествам они не уступают сену из люцерны и клевера. Таким образом, выращивание арахиса можно считать безотходным производством.

В настоящее время в России очень мало организаций, которые бы занимались выращиванием арахиса, поэтому данный бизнес-проект по выращиванию арахиса предлагается осуществить в ЗАО «Бобровское» Сузунского района Новосибирской области, которое расположено примерно в 230 м от областного центра города Новосибирска.Данный выбор объясняется тем, что предприятие имеет наиболее благоприятное месторасположение для выращивания арахиса, поскольку арахис может произрастать только в тёплых климатических условиях.

Для осуществления проекта в организации есть все необходимые ресурсы.

Сумма чистой прибыли организации за анализируемый период увеличилась более чем в 2,5 раза и составила чуть больше 35млн руб. (рисунок 1).

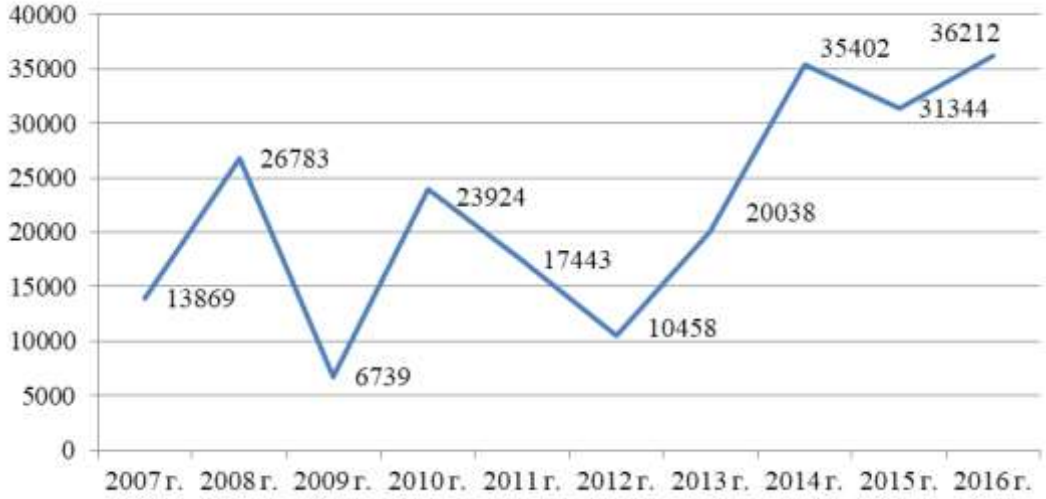


Рисунок 1 – Чистый финансовый результат ЗАО «Бобровское», тыс. руб.

Рентабельность совокупной деятельности ЗАО «Бобровское» за анализируемый период претерпевала значительные колебания, но за последние 3 года данный показатель имеет небольшие изменения (рисунок 2).

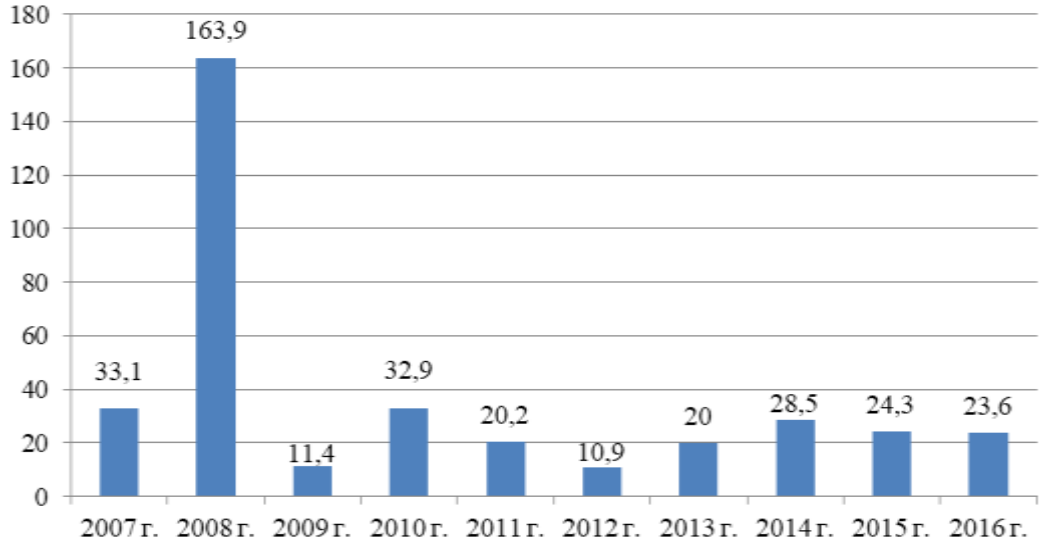


Рисунок 2 – Рентабельность совокупной деятельности ЗАО «Бобровское», %

В ходе анализа платежеспособности организации за последние 10 лет было выявлено, что хозяйство характеризуется достаточно устойчивым финансовым состоянием и имеет минимальную вероятность банкротства.

Для осуществления данного бизнес-проект предприятие будет использовать некоторую часть собственных средств, так как нераспределенная прибыль на конец 2016 г. составила почти 300 млн руб., а сумма чистой прибыли равна чуть больше 36 млн руб.

Сущность бизнес-проекта заключается в следующем: за счёт собственных средств предлагается выращивание арахиса на 50 га.Планируемый объем получения арахиса с учётом средней урожайности составляет 2000 ц.

Для производства арахиса, необходимо пройти следующие этапы: вспашка, культивация, внесение удобрений, боронование, прополка и сбор урожая.

Для выращивания организации необходимо приобрести технику общей стоимостью немногим более 800 тыс. руб., норма ежегодной амортизации составит почти 100 тыс. руб.Затраты на заработную плату и страховые платежи работникам растениеводства в общем составляют 450 тыс. руб.

Расходы на хранение, связанные с приобретением мешков, обойдутся в 40 тыс. руб.Дополнительные затраты, которые включают затраты на семена, ГСМ, воду и удобрения составляют чуть меньше 450 тыс. руб.

Таким образом, для выращивания арахиса организации необходимо потратить денежные средства в размере почти 2 млн руб., себестоимость 1 ц арахиса составит около 252 руб.

Из полученного объёма урожая, планируется производить арахисовую пасту и козинаки, а так же предлагается организовать производство жареного арахиса с солью и жареного арахиса с сахаром.

Для переработки урожая и производства продукции потребуется свободное помещение площадью 500 $м^2$, которое организация также имеет в своей собственности.

Для хранения урожая и уже произведённой продукции предлагается использовать уже имеющийся склад на предприятии.Данное помещение необходимо обеспечить всем необходимым оборудованием. Для изготовления предложенных продуктовых товаров предлагается приобрести 3 производственные линии. Стоимость приобретения необходимого оборудования, а также выплаты амортизационных отчислений на него представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Стоимость оборудования и сумма амортизационных отчислений

Наименование оборудование	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Норма амортизации, %	Норма амортизации, руб.
1	2	3	4	5
Автоматизированная линия для производства арахисовой пасты	1	1890000,00	6,7 (15 лет)	126000,00
Автоматизированная линия для производства козинак из арахиса	1	1474000,00	6,7 (15 лет)	98758,00
1	2	3	4	5
Автоматизированная линия для производства жареного арахиса	1	1138000,00	10 (10 лет)	113800,00
Итого	3	4502000,00	X	338066,67

Окончание таблицы1

Таким образом организации необходимо купить оборудование на сумму немногим более 4,5 млн руб., норма амортизации составит почти 340 тыс. руб.

Коммунальные услуги, в которые входят затраты на электроэнергию, водоснабжение и теплоснабжение, в год составят около 880 тыс. руб.Штат сотрудников, состоящий из 10 человек, а также их заработная плата и отчисления во внебюджетные фонды представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет оплаты труда

Персонал	Количество, чел.	Заработная плата в месяц, руб.	Годовой фонд заработной платы, руб.	Страховые платежи, руб.	Итого затрат в год, руб.
1	2	3	4	5	6
Оператор производственной линии	3	20000,00	720000,00	216000,00	936000,00
Лаборант	1	16000,00	192000,00	57600,00	249600,00
Инженер-технолог	1	35000,00	420000,00	126000,00	546000,00
Секретарь	1	12000,00	144000,00	43200,00	187200,00
Слесарь-ремонтник	1	13000,00	156000,00	46800,00	202000,00
Грузчик	2	12000,00	288000,00	86400,00	374400,00
Уборщица	1	10000,00	120000,00	36000,00	156000,00
ИТОГО	10	X	2040000,00	612000,00	2651000,00

Таким образом, годовой фонд заработной платы и страховые платежи в сумме составят 2651 тыс. руб., а из которых размер страховых отчислений составит 612 тыс. руб. в год.

Для производства продуктовых товаров предприятию необходимо будет дополнительно закупить необходимые ингредиенты, затраты на которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Затраты на дополнительное производство

Название	Количество, кг	Цена, руб./кг	Стоимость, руб.
1	2	3	4
Мёд	10000	160	1600000,00
Сахар	46240	24	1109760,00
Соль	1200	8	9600,00
Патока	21120	28	591360,00
Итого	X	X	3310720,00

Помимо рассмотренных статей расходов необходимо учесть дополнительные затраты, в числе которых: затраты на спецодежду и расходы на сертификаты качества, которые составляют почти 30 тыс.руб.

Таким образом, предприятию необходимо будет потратить чуть больше 3,3 млн на закупку дополнительных ингредиентов для производства своей продукции.

Примерный выход по всем видам продукции будет следующий:

– арахисовая паста = 110000 кг;

– козинаки = 120000 кг;

– солёный арахис = 19200 кг;

– арахис с сахаром = 22000 кг.

Для первоначального производства продукции из арахиса ЗАО «Бобровское» предлагается осуществлять упаковку жареного арахиса и козинак в упаковку Flow-pack («флоу-пак»). Упаковка «флоу-пак» представляет собой трех шовный пакет, с один продольным и двумя поперечными швами. Солёный жареный арахис и жареный арахис с сахаром предлагается расфасовывать в упаковку «флоу-пак» по 200 гр., так же в эту же

упаковку будут расфасовываться и козинаки массой 150 гр. Арахисовую пасту планируется разливать по стеклянным банкам вместимостью 250 гр.

Затраты, связанные с приобретением упаковки, представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Затраты на упаковку

Наименование	Количество	Стоимость ед., руб.	Доставка, руб.	Итоговая сумма, руб.
1	2	3	4	5
Банка стеклянная (250 гр.), шт	440000	9,50	Бесплатная	4180000,00
Металлические крышки, шт	440000	5,78	Бесплатная	2543200,00
Упаковка «флоу-пак» для солёного арахиса (200 гр), м	3840	4,50	Бесплатная	17280,00
Упаковка «флоу-пак» для арахиса с сахаром (200 гр), м	4400	4,50	Бесплатная	19800,00
Упаковка «флоу-пак» для козинаков (150 гр), м	14286	4,50	Бесплатная	64287,00
ИТОГО	X	X	X	6824567,00

Итого затраты на упаковку составят почти 7 млн руб.

Также для организации был разработан логотип для новой продукции, который представлен на рисунке 3.

Рисунок 3 – Логотип продукции ЗАО «Бобровское»

Далее необходимо определить производственную себестоимость единицы продукции. Затраты, которые относятся ко всему производственному процессу будем делить в соотношении удельного веса по каждому виду продукции.

Себестоимость продукции будет примерно следующая:

– себестоимость арахисовой пасты за кг равна 96,88 руб.;

– себестоимость козинаков за кг равна 26,56 руб.;

– себестоимость солёного арахиса за кг равна 30,84 руб.;

– себестоимость арахиса с сахаром за кг равна 30,96 руб.

Для реализации продукта необходимо нести дополнительные расходы. В первую очередь, они связаны с продвижением и доставкой товара. Итоговая сумма расходов на реализацию составляет около 11,3млн руб.

В итоге всех понесённых затрат выходит, что 1 кг арахисовой пасты будет стоить 520 руб., 1 кг козинак – 210 руб., 1 кг арахиса с солью – 95 руб., 1 кг арахиса с сахаром – 190 руб.

Проанализировав ценовую политику конкурентов на территории России, была выбрана ценовая политика по принципу «золотой середины».

Совокупный расчет всех затрат для выращивания и переработки арахиса, а также ожидаемый финансовый результат от внедрения бизнес-проекта и срок окупаемости проекта представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Совокупный расчет затрат, ожидаемого финансового результата и срока окупаемости по производству продукции из арахиса

V. ВЫРАЩИВАНИЕ АРАХИСА	
1	2
1. Амортизация, руб.	98725,00
2. Заработная плата, руб.	465479,95
3. Расходы на хранение, руб.	40000,00
4. Дополнительные затраты, руб.	444100,00
ИТОГО затрат на выращивание, руб.	1048304,95
Себестоимость 1 ц сырья, руб.	524,15
VI. ПРОИЗВОДСТВО АРАХИСОВОЙ ПАСТЫ	
1. Затраты на сырьё, руб.	524150
2. Затраты на амортизацию, руб.	
3. Затраты на электроэнергию, руб.	

Продолжение таблицы 5

1	2
4. Затраты на тепло, руб.	37429,18
5. Затраты на потребность в воде, руб.	2525,06
6. Выплата заработной платы, руб.	1020000,00
7. Отчисления во внебюджетные фонды, руб.	306000,00
8. Затраты на упаковку, руб.	6723200,00
– банка стеклянная (250 гр.), руб.	4180000,00
– металлические крышки, руб.	2543200,00
9. Дополнительные затраты, руб.	1609583,34
– мёд, руб.	1600000,00
– спец. одежда, руб.	4583,34
– мед.комиссия, руб.	18500,00
– затраты на сертификаты качества, руб.	5000,00
ИТОГО затрат на производство, руб.	10675599,78
Себестоимость 1 кг.продукции, руб.	97,05
VII. ПРОИЗВОДСТВО КОЗИНАКОВ	
1. Затраты на сырьё, руб.	314490,00
2. Затраты на амортизацию, руб.	98266,67
3. Затраты на электроэнергию, руб.	278411,88
4. Затраты на тепло, руб.	22457,51
5. Затраты на потребность в воде, руб.	1515,03
6. Выплата заработной платы, руб.	612000,00
7. Отчисления во внебюджетные фонды, руб.	183600,00
8. Затраты на упаковку, руб.	64287,00
9. Дополнительные затраты, руб.	1623970,00

– сахар, руб.	1013760,00
– патока, руб.	591360,00
– спец. одежда, руб.	2750,00
– мед.комиссия, руб.	11100,00
– затраты на сертификаты качества, руб.	5000,00
Итого затрат на производство, руб.	3198998,09
Себестоимость 1 кг.продукции, руб.	26,66
VIII. ПРОИЗВОДСТВО СОЛЁНОГО АРАХИСА	
1. Затраты на сырьё, руб.	104830,00
2. Затраты на амортизацию, руб.	56900,00
3. Затраты на электроэнергию, руб.	124400,40
4. Затраты на тепло, руб.	7485,84
5. Затраты на потребность в воде, руб.	505,01
6. Выплата заработной платы, руб.	204000,00
7. Отчисления во внебюджетные фонды, руб.	61200,00
8. Затраты на упаковку, руб.	17280,00
9. Дополнительные затраты, руб.	19216,67
– соль, руб.	9600,00
– спец. одежда, руб.	916,67
–мед.комиссия, руб.	3700,00
– затраты на сертификаты качества, руб.	5000,00
Итого затрат на производство, руб.	595817,92
Себестоимость 1 кг.продукции, руб.	31,03
IX. ПРОИЗВОДСТВО АРАХИСА С САХАР	
1. Затраты на сырьё, руб.	

Окончание таблицы 5

1	2
2. Затраты на амортизацию, руб.	56900,00
3. Затраты на электроэнергию, руб.	124400,40
4. Затраты на тепло, руб.	7485,84
5. Затраты на потребность в воде, руб.	505,01
6. Выплата заработной платы, руб.	204000,00
7. Отчисления во внебюджетные фонды, руб.	61200,00
8. Затраты на упаковку, руб.	19800,00
9. Дополнительные затраты, руб.	105616,67
– сахар, руб.	96000,00
– спец. одежда, руб.	916,67
–мед.комиссия, руб.	3700,00
– затраты на сертификаты качества, руб.	5000,00
Итого затрат на производство, руб.	684737,00
Себестоимость 1 кг.продукции, руб.	31,12
X. СЕБЕСТОИМОСТЬ ВСЕГО ТОВАРА ПО ОТПУСКНОЙ ЦЕНЕ	
1. Арахисовая паста, руб.	13344100,00
2. Козинаки, руб.	3999600,00
3.Солёный арахис, руб.	744768,00
4. Арахис с сахаром, руб.	1033780,00
XI. ЗАТРАТЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ВСЕЙ ПРОДУКЦИИ	
Затраты на рекламу, руб.	178400,00
Полки в магазинах, руб.	10600200,00
ГМС	134406,40
Выплата заработной платы, руб.	144000,00

Отчисления во внебюджетные фонды, руб.	43200,00
Мед.комиссия, руб.	3700,00
Организационные вопросы, руб.	200000,00
Всего затрат по всем видам продукции, руб.	30426154,40
Объём продаж, всего, руб.	271200,00
Выручка от продаж, всего, руб.	88378800,00
XII. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	57952645,60
Уровень рентабельности (Прибыль :Затраты), %	190,5
Срок окупаемости (Затраты :Прибыль х 12 мес.), мес.	6

Составив прогноз формирования выручки по каналам реализации с учетом небольших колебаний в цене была сформирована масса выручки в размере около 90млн руб.

В ходе внедрения бизнес-плана будут получены следующие результаты:

– составив прогноз формирования выручки по каналам реализации с учетом небольших колебаний в цене, была сформирована ожидаемая масса выручки в размере около 90 млн руб.;

– данный проект является весьма перспективным, так как прибыль приближенно составит почти 60 млн руб.;

– уровень рентабельности предположительносоставит 190,5%;

– срок окупаемости данного проекта – около полугода.

Завершающим этапом анализа является анализ сильных и слабых сторон, а также анализ угроз и возможностей. Эффективным инструментом для проведения такого анализа служит SWOT-анализ (таблица 6).

Таблица 6 – SWOT-анализ ЗАО «Бобровское» по производству продукции из арахиса

Внутренняя среда	**Сильные стороны** 1.Эффективная система контроля качества продукции (соответствие высоким государственным стандартам); 2.Современное оборудование; 3.Наличие квалифицированных сотрудников; 4.Наличие преимуществ продукции по качеству и вкусу.	**Слабые стороны** 1. Несформировавшийся имидж; 2. Высокая степень износа основных фондов; 3.Высокие цены на факторы производства.
Внешняя среда	**Возможности** 1.. Выход на новые рынки (в новых географических районах). 2.Увеличение ассортимента имеющейся продукции; 3.Сокращение постоянных издержек; 4.Снижение безработицы; 5.Укрепление финансовой стабильности предприятия.	**Угрозы** 1. Появление принципиально нового товара; 2.Усиление конкуренции на рынке производства продукции из арахиса; 3.Повышение уровня требований потребителей к качеству товара; 4.Неудовлетворенность клиентов.

Таким образом, в результате проработки бизнес-плана можно сделать вывод, что разработанная стратегия по выращиванию арахиса, его переработке и реализация, произведённой из него продукции является прибыльным проектом, который позволит укрепить рыночные позиции ЗАО «Бобровское».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Катасонова А.В. Повышение финансовой устойчивости организации за счет введения в производство новой культуры на примере ОАО «Надежда» Баганского района Новосибирской области / А.В. Катасонова, Д.С. Резенберг, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 206-208.

2. Катасонова А.В. 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, Я.Е. Зяброва, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 194-199.

3. 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) / Катасонова А.В., Смолега С.Ю. // 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.). – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – С. 258.

4. Бугаев П. Д. Гатаулина Г. Г. Долгодворов В. Е. Гатаулина Г.Г. Растениеводство: учебник / Г.Г. Гатаулина, П.Д. Бугаев, В.Е. Долгодворов ; под ред. Г.Г. Гатаулиной. – М. : ИНФРАМ, 2017. – 608 с.

5. Негашев Е.В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании: Монография / Е.В.Негашев – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 186 с.

УДК 658.7

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ХЛЕБПРОМ»

Новоселова Е.А, студентка
Наконечная О.А канд. экон. наук, доцент
Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация: В данной статье дана оценка рынку складской логистики, изучен опыт организации складских процессов на примере ОАО «Хлебпром».

Ключевые слова: склад, складская деятельность, логистика, материальные потоки, продукция, производство, затраты, запасы, аренда, производственные площадки.

В настоящее время в России сформировался и активно развивается такой вид хозяйственной деятельности как складская логистика.Перемещение материальных потоков в логистической цепи невозможно без концентрации в определенных местах необходимых запасов, для хранения которых предназначены соответствующие склады. Для повышения экономической эффективности деятельности любой компании необходима минимизация издержек, что осуществляется за счет снижения складских издержек. Для оптимизации таких издержек и применяется складская логистика, которая помогает найти современные решения в организации склада и в управлении логистическими процессами на нем. Таким образом, для повышения

конкурентоспособности бизнеса необходима организация качественной складской логистики [1].

Проанализировав рынок складской недвижимости в России с 2015 г. до 2017 г. можно сказать, что объемы складов нового предложения на 2017 г. остаются низкими: учитывая объекты на стадии строительства, годовой объем новых площадей составляет лишь 65% от показателя 2016 г. Основная часть введенных площадей сдается до ввода в эксплуатацию. Если сравнивать показатели регионального рынка складской недвижимости в России, то если общее предложение складов А и В класса в 2015 г. составляло 5,23 млн.кв. м, в 2016 г.— 5,96 млн.кв.м, в 2017 г.— 6,4 млн.кв.м. В 2017 г.объем нового строительства в 3 квартале 2017 г. увеличился в 4 раза по сравнению со II кварталом и составил 278 000 кв.м. Отметим, что больше всего складских помещений было введено в Новосибирске, что составило 62000 кв.м., самым крупным объектом строительства введенным в эксплуатацию в 2017 г. в г. Новосибирске стал «СК Сибирский», меньше всего складов возвели в г. Тюмень — 19000 кв.м. Вместе с тем, спрос складов на Российском рынке растёт, это подтверждает статистика. Так, в 2017 г. уже 161 000 кв. м складских помещений были сданы и арендованы. Общий объем спроса за 9 месяцев 2017 г.составил 367 000 кв. м, что на 8,3% превышает показатель спроса за аналогичный период предыдущего года, основная часть сделок была заключена на аренду складский помещений, что составило 79%. По структуре спроса в 2017 г. лидирует Новосибирск.

ОАО «Хлебпром» – (полное название Открытое Акционерное Общество «Хлебпром») – крупная торгово-производственная компания кондитерского рынка России, существует с 1982 г. Одна из первых в России стала использовать технологии глубокой шоковой заморозки кондитерских изделий. Включает в свой состав 8 торговых марок: Mirel, Русская Нива, Усладов, Частная Галерея, Dr.Korner, Merba, Elmarino, Uniservis. Экспорт кондитерских изделий от ОАО «Хлебпром» осуществляется в Германию, Сербию, Казахстан, Азербайджан, Беларусь, Абхазию, Украину и США. В России же открыты торговые представительства в семи регионах: Сибирь, Урал, Волга, Юг, Северо-Запад, Центральная Россия, Москва и Московская область. Вся продукция ОАО «Хлебпром» выпускается на европейском оборудовании и в соответствии со стандартом ISO:9001[2].

В ОАО «Хлебпром» введена матричная система управления каждой продуктовой линейки (на данным момент их 7). Такая организационная структура дает выгодно использовать и комбинировать опыт каждого руководителя в своей сфере деятельности с глубоким знанием и направленностью на конкретный продукт.

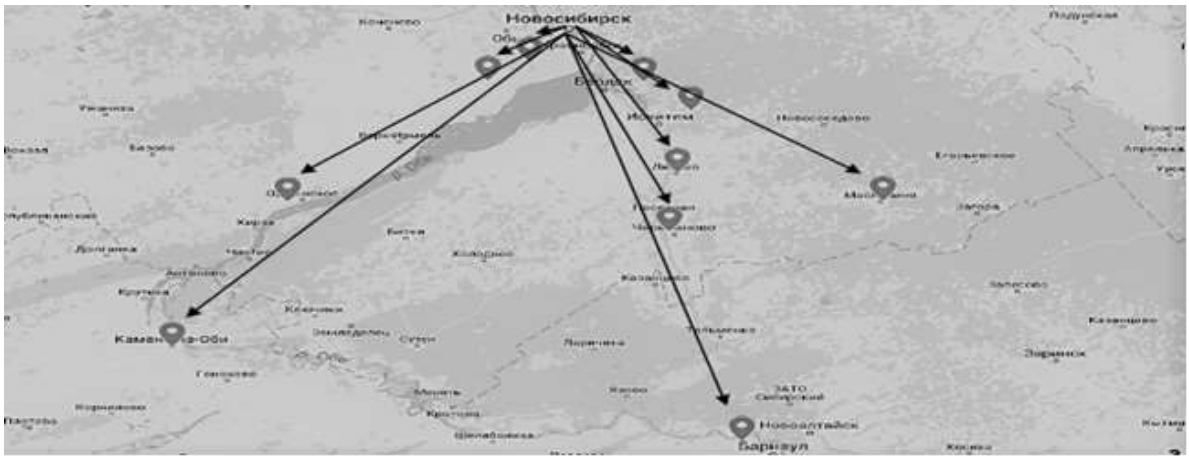


Рисунок 1. Распределение продукции в Новосибирской области

На складах ОАО «Хлебпром» применяется линейная структура управления, где главный логист обеспечивает руководство нижестоящими подразделениями. Основными

конкурентами ОАО «Хлебпром» являются «Первый хлебокомбинат», Объединение «СоюзПищепром». Из данных о конкурентных преимуществах производимой продукции с аналогичной продукцией конкурента, можно сказать что компания ОАО «Хлебпром» выигрывает по степени охвата рынка, каналами сбыта, ассортименту продукции, торговой марки и сроком хранения, и проигрывает в цене и рекламе.

Основные производственные площадки ОАО «Хлебпром» находятся в городах: Москва, Норильск и Челябинск. В 18 городах России открыты филиалы компании, в Новосибирской области филиал расположен на ул. Немировича-Данченко, 104. До 2013 г. складские помещения арендовались в Юго-западной части в двух километрах за чертой города Новосибирска в поселке Красный Восток. Из-за непригодного состояния склада для продукции ОАО «Хлебпром» с 2014 г. аренда склада осуществлялась в новых помещениях. Большая часть продукции организации является замороженной и охлаждённой поэтому в качестве охлаждающей среды на складе в системе непосредственного охлаждения применяется хладагент фреон, который при кипении в воздухоохладителе забирает тепло из окружающей среды, этот хладагент нетоксичен и взрывобезопасен, у него низкая температура нагнетания при сжатии в компрессорах, хорошие (по сравнению с другими хладонами) теплофизические и термодинамические характеристики, он химически нейтрален большинству конструкционных материалов. Размер арендуемого склада составляет 707,9 $м^2$ из них, складские помещения с температурой -18 $С^о$ составляют площадь из 393 $м^2$, складские помещения с температурой +4 $С^о$ площадью 78,8 $м^2$, зона экспедиционной деятельности и дефростации 132,2 $м^2$, под зону дефростацию выделено 2 помещения, где продукция 8 часов размораживается перед погрузкой и отправкой с температурой -3,4 $С^о$, так же хранятся картонные упаковки и поддоны, офисные помещения составляют 53 $м^2$, а подсобные 50,9 $м^2$. Так же в пользовании имеется один электроштабелер и три электро- гидравлические тележки.

Распространение продукции со склада ОАО «Хлебпром» по Новосибирску осуществляется каждый день в разные торговые точки такие как «МЕТРО», «Х5» («Пятерочка», «Карусель», «Перекресток»), «Патерсон», «Монетка», «Купец», «Дикси», «Магнит», Лента, «Седьмой континент», «Ашан», «Окей»,большее количество продукции распространяется по заельцовскому району. По новосибирской области в Искитим, Линево, Бердск, Черепаново, Ордынское, Камень-на-Оби, Маслянино, Верх Тула, Ярково, Барнаул, Бийск. Наибольшее количество поставок осуществляется вБердск(рисунок1).

Оборачиваемость склада в месяц составляет около 120 тонн. Поставки на склад осуществляются 1 раз в день, а отгрузка со склада 6-8 раз по 6-9 тонн. Доставкой продукции в точки реализации занимаются привлечённые транспортные компании, большая часть фур используетсяс рефрижераторами для замороженной продукции. Поставка кондитерских изделий осуществляется с производственных площадок из г. Челябинска и г. Норильска. На складе используется трехуровневая стеллажная система хранения. Так же наличие средств, предназначением которых является поддержание необходимых для складируемых ТМЦ условий хранения – систем вентиляции, кондиционирования, отопления, освещения, поддержания заданной влажности.

Информация о показателях складской деятельности в ОАО «Хлебпром» за три года.

Таблица 1 - Основные показатели складской деятельности в ОАО «Хлебпром».

Годы	Отгрузки со склада, тыс. тонн	Потери, %	Транспортные расходы, тыс. руб.	Складские расходы тыс.руб.
2015	1314	0,17	12512	12 444
2016	1484	0,16	17116	12 567
2017	1828	0,12	24032	15434

Объемы отгрузок со склада увеличиваются, что демонстрирует рост потребления и распространения продукции по торговым точкам. С 2015 г. наблюдается сокращение потерь на складе. Именно в этот период были приняты меры по сокращению потерь на складах. Кроме того, транспортные расходы за этот же период сократились на 0,12%. С 2016 г. складские расходы резко возрастают, что связано с ростом товарооборота на складе. Вся продукция с браком или просроченная возвращается на склад за счет компании и утилизируется в соответствии с законом.

Исследованиями установлено, что внедрении автоматизированного процесса по управлению складским учетом позволит избавить сотрудников компании от ежедневного выполнения рутинной работы и помогает избежать ошибок, зависящих от человеческого фактора, снизит трудоемкость процесса. В частности, управление складом с помощью программ 1С, увеличивают прибыль за один оборотный период. Затраты на переоборудование, лицензирование, переобучение персонала составят 139200 руб. Оптимизация запасов на складе, уменьшение потерь, позволит снизить издержки на хранение, тем самым увеличив прибыль на 20%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика: учебно – практическое пособие – М., 2013. 176 с.

2. Сайт ОАО «Хлебпром» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.hlebprom.ru

УДК 658.628:001.511:664.6/7 (571.14)

БИЗНЕС-ПЛАН РАСШИРЕНИЯ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ ОАО «ХЛЕБПРОМ»

Е.А. Новоселова, студентка
Л.А. Цветкова, доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье рассматривается внедрение,и строительство производства,новой торговой марки «Donut» в компанию ОАО «Хлебпром» с целью расширения ассортимента продукции и увеличение доли рынка компании на кондитерском рынке.

Ключевые слова: кондитерские изделия, среднедушевое потребление, торговая марка, продукция, производство, затраты, выпуск,кредит, российский рынок, расширение ассортимента, показатели эффективности.

Хлебпром– (полное название ОАО «Хлебпром») – крупная торгово-производственная компания кондитерского рынка России, существует с 1982 г. Одна из первых в России стала использовать технологии глубокой шоковой заморозки.Включает в свой состав 8 торговых марок: Mirel, Русская Нива, Усладов, Частная Галерея, Dr.Korner, Merba, Elmarino, Uniservis.Экспорт кондитерских изделий от ОАО «Хлебпром» осуществляется в Германию, Сербию, Казахстан, Азербайджан, Беларусь, Абхазию, Украину и США. В России же открыты торговые представительства в семи регионах: Сибирь, Урал, Волга, Юг, Северо-запад, Центральная Россия, Москва и Московская область.

Мучные кондитерские изделия всегда занимали особое место на советском, а потом и российском кондитерском рынке. На сегодняшний день данный продукт занимает одно из первых мест по объему производства в кондитерской промышленности и представлен различными сегментами. Такая популярность обусловлена многими факторами, но

основным является то, что данные продукты позволяют удовлетворить потребности потребителя, при этом цена на них не находится в жесткой зависимости от поставок импортного сырья, как, например, в шоколадных изделиях. Предприятию предлагается расширить ассортимент выпускаемой продукции и увеличить долю рынка компании за счёт создания новой торговой марки пончиков под названием «Donut».

Потребительский спрос накондитерские изделия сокращается с 2013 г., когда среднедушевое потребление составляло 2,4 кг в год. В 2016 г.оно снизилось до 1,7 кг в года на человека. В 2017 г.в связи с высокими ожиданиями по урожаю агрокультур цены на виды сырья для кондитеров снизились, что приводит к уменьшению себестоимости производства и цен на продукцию. На данный момент наиболее востребованный вид сладостей – это кондитерские изделия длительных сроков хранения. Из выше сказанного можно сделать вывод, что потребительский спрос накондитерские изделия повышается в связи понижения цены. Новая торговая маркаОАО «Хлебпром»«Donut» разрабатывается как продукция долгого хранения отпускаемая в герметизированных упаковках в различных вкусовых категориях таких как пончики с банановым вкусом, клубничным, шоколадным, ореховым, карамельным, персиковым.Для выпуска новой продукции в ОАО «Хлебпром» предлагается строительство нового производства. Бизнес план составлен на год.

Для производства пончиков понадобится приобрести оборудование на сумму1561056 руб., затраты на строительство составят17501021 руб.

Эффективное продвижение продукции предполагает успешную маркетинговую деятельность. В качестве маркетинговых мероприятий нами предлагается рекламная коммуникация, проведение промо акций. Затраты на деятельность составят 4381 тыс. руб.

На приобретение сырья для производства в первый месяц затратим 900тыс.руб., что составит 10,8 млн. руб.в год. Для данного производства необходимо принять одного управляющего, двух технологов, двух кладовщиков, четырёх рабочих и двух старших смены, затратына заработную плату в месяц составят 289тыс. руб. годовой фонд оплаты труда с отчислениями в социальные фонды составит 4058тыс.руб. в год.Так как цех оборудован автоматической линией по производству,то составлен график работы, цех работает ежедневно в восьми часовом режиме в смене 3 человека (1 старших смены и 2 рабочих). Так же посменно работают; управляющий, технолог и кладовщик работают на 8-часовой рабочей неделе.

В итоге затраты на открытие производства пончиков составят 28442445руб. Большая часть затрат составит на строительство 25,3 % и на закупку сырья 31,1 % (табл. 1).

Таблица 1 – Общие затраты на открытие новой линейной марки.

Статья затрат	Значение, руб.	Удельный вес затрат (%)
Маркетинговые исследования	4381000	15,2
Затраты на оплату труда с отчислениями в фонды	4058000	14,5
Затраты на оборудование	1561056	7,6
Амортизация	219144	0,7
Текущие расходы	1010856	3,2
Выплата кредита	5541989	25,3
Бухгалтерские услуги	420000	2,3
Затраты на сырьё	10800000	31,1
Итого	28442445	100

Для строительства производства организации необходим кредит в размере 17501021руб., кредит берется на 6 лет с процентной ставкой 15 %. Сумма по выплате кредита составит 5541989 руб.

Базовая налоговая ставка на прибыль установлена в размере 20%. При этом налог, исчисленный по ставке 2%, зачисляется в федеральный бюджет, а по ставке 18% — в бюджеты субъектов Федерации.При применении такой налоговой ставки организация будет уплачивать налог в размере:

(29123086 - 28442445)*0,2% = 136128 руб.

Эффективность проекта подтверждается расчетами показателей выручки проекта, валовой прибыли, чистой прибыли и рентабельностью (таблица 2).

Таблица 2 – Основные финансовые показатели проекта.

Общая стоимость проекта	Единица измерения	Сумма, руб
Собственные средства	руб.	11561056
Заемные средства (кредиты)	руб.	17501021
Себестоимость проекта	руб.	28442445
Выручка (за первый год проекта)	руб.	29123086
Валовая прибыль	руб.	6222630
Чистая прибыль (за первый год проекта)	руб.	553513
Уровень рентабельности проекта	%	21,4
Срок окупаемости проекта	мес.	72

Таким образом, чистая прибыль за первый год проекта составит 725313 руб. Уровень рентабельности –21,4% это показывает, что на каждый затраченный рубль организация получит 21,4 копеек чистой прибыли, полученное значение показывает оптимальную рентабельность для оптового производителя. Срок окупаемости составит 72 месяца.

Открытие новой торговой марки пончиков«Donut» в ОАО «Хлебпром» позволит увеличить прибыль предприятия на 20% ирасширить ассортимент.ОАО«Хлебпром» существует на рынке более 10 лет и зарекомендовала себя с лучшей стороны, это благоприятно скажется на новой торговой марке.

Список использованных источников:

1. Журнал «Хлебопродукты» , – М. выпуск №139 с.24 - М. 2017

2. Забегаева И.А. статья «Обзор российского рынка кондитерских изделий» исследования компании StepbyStep– М: Продвижение, 2017 с. 3.

3. Сайт ОАО «Хлебпром» [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.hlebprom.ru/

УДК 631.158

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В.Е.Орлова, студент
С.Г.Чернова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В зарубежной литературе в основном излагается опыт индикативного планирования, как одной из важнейших функций управления. В мировой практике элементы индикативного планирования стали использоваться еще в конце IXX начале XX вв. В каждой стране процесс применения индикативного планирования индивидуален. Но тем не менее существует деление моделей на три группы: азиатскую (Япония, Малайзия,

Китай), европейскую (Франция, Германия, Швейцария, Италия и т.д.), североамериканскую (США, Канада).

Ключевые слова: модели индикативного планирования, сельское хозяйство

Использование индикативного планирования решается по принципу: рынок – насколько возможно, план – насколько необходимо.

В послевоенные годы основой управления экономикой разрушенной Франции было выбрано именно индикативное планирование. Так же практически в этот период индикативное планирование использовали в Германии, Швеции, Швейцарии, Италии, Испании, Нидерландах и в ряде других стран Европы. В 60-70-х годах индикативное управление использовали: Индия, Мексика, Южная Корея, Малайзия и т.д.

Индикативное планирования в Китае берет свое начало с изменениями базовых принципов функционирования китайской экономики в 80-х гг. XX в. Произошло постепенное смещение планирования от командно-распределительного механизма планирования к рыночному. Данное управление работало по территориальному принципу, зародилось в специальных экономических зонах, а затем расширилось в глубь страны. Начало нового планирования апробировалось в аграрной сфере, на мелком и среднем бизнесе, сфере услуг и экспортом производстве, а после полученных положительных результатов были распространены на другие отрасли экономики.

Особенностью индикативного планирования в Китае это то, что в остальных странах в рыночные условия встраивали элементы государственного планирования, в Китае, наоборот, в директивную систему управления встраивались постепенно отдельные элементы рынка. При этом государство воздействовало на развивающейся частный сектор и государственные структуры, через экономические рычаги: налоги, льготные кредиты, государственные закупки по преференцированным ценам и др. С начала 2000-х гг. в планирование были внесены изменения, связанные с повышенным вниманием к качеству выпускаемого товара. Если до 2000-х гг. основные установки были направлены на увеличение и развитие количественных показателей, то в XXI в., стали гораздо больше внимания уделять и поддерживать производителей качественной продукции.

В сельском хозяйстве механизм поддержки производства в 2000-х годах, в связи с решением о вступлении Китая во Всемирную торговую организацию, кардинально меняется.

Для сельхозпроизводителей значительно снижают налогообложение. Особое внимание уделяется производителям зерна, им выплачиваются следующие виды субсидий: использование элитных семян, компенсация на покупку техники и прямые платежи. В государственных затратах заложена статья расходов «На поддержку сельского хозяйства и производства зерна». На улучшение семенного фонда объем субсидий за 15 лет увеличился в 10 раз, до 3,4 млрд. долл. Субсидии, предназначенные для покупки сельскохозяйственной техники также возросли и в 2012 году составили 3,1 млрд долл. Прямые платежи – остались на прежнем уровне. Выплаты субсидий производителям зерна на 1 акр составляют 7% - 15% валового дохода фермерских хозяйств, это от 25 до 40 тыс. руб. на 1 га [1].

Еще одно важное направление в государственной политике аграрного сектора, это замена прямой поддержки фермеров на косвенную, путем закупки и продажи запасов сельскохозяйственной продукции для обеспечения продовольственной безопасности и стабилизации цен. Китайские цены на ряд сельскохозяйственных товаров значительно выше мировых, что позволяет фермерам продать свою продукцию по фиксированным ценам. Китай ежегодно поднимал цену на рис и использует запасы товаров и торговые инструменты для стабилизации цен на внутреннем рынке. С 2007 по 2012 гг. правительство более чем вдвое увеличило поддержку цены на рис, поддержка цены на пшеницу увеличилась на 70%. Подобным образом государство стимулирует производство хлопка, соевые бобов, кукурузы и др.

В аграрном секторе были разработаны и применены еще ряд косвенных поддержек: кредитования и хранение товарных запасов (9,8 млрд. долл.); мелиорация земель (9,1 млрд. долл.); на строительство и поддержание внутрихозяйственной инфраструктуры (8,2 млрд. долл.); расходы на предотвращение последствий от засухи и наводнений и т.д.

Индикативное планирование в сельском хозяйстве Европы начинает работать с 1957 г., с создания договора об учреждении Европейского экономического сообщества (ЕЭС). В ЕЭС вошли шесть государств: Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург. Одна из целей создания это – установление общей политики в области сельского хозяйства. Были разработаны три четырехлетних этапа, в течение которых постепенно осуществлялись меры по созданию общего рынка. В 1964 году − образован общий сельскохозяйственный рынок и введено единообразие цен. В 1973 г. к ЕЭС присоединяется Великобритания, Дания и Ирландия. В 1981 г. – Греция, а в 1983 г. – Испания и Португалия. В 1993 г., с созданием Европейского союза, Европейское экономическое сообщество переименовывается в Европейское сообщество (ЕС).

Ю.А. Савин в своей работа «индикативное планирование за рубежом: содержание сущность и функции» отмечал, что «индикативноепланирование в сельском хозяйстве Европейского союза развивалось в двух направлениях: формирование рыночной политики и структурных преобразований. Рыночная политика определила свободное передвижение сельскохозяйственной продукции, единую систему ценовых отношений, финансовых поддержек товаропроизводителей и ряда других механизмов. Структурная политика включает регулирование социально-экономических преобразований в сельском хозяйстве не всех уровнях – от хозяйств и их объединений до регионов и в целом общего рынка». В ее развитии можно выделить три этапа: на первом этапе (почти десять лет) происходит координация национальных политик, на втором (12-13 лет) шло формирование единой финансовой сельскохозяйственной политики путем принятия директив, на основе которых, на третьем этапе происходит переход к принятию обязательных регламентов для всех стран-участников ЕС, направленных на повышение эффективности производства. В созданной программе развития сельского хозяйства выделено два направления:

1. Модернизация сельского хозяйства, увеличение хозяйств до размеров, обеспечивающих их жизнеспособность. Для этого выделяются субсидии из государственного бюджета. Хозяйства предоставляют планы (индикативные планы), который имеют ориентирующий характер, а также должны быть обеспечены своими средствами, тогда могут рассчитывать на региональную помощь.

2.Финансовая поддержка системы переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. Это направление позволяет расширить и укрепить взаимоотношение фермеров с перерабатывающими и торговыми организациями.

Приветствуется кооперация производителей продукции, для ее переработки и хранения. Всячески поощряются региональные программы в сельском хозяйстве. В программах участвуют более 1,2 млн фермеров европейских стран. Так же целью региональных программ является развитие и сохранение сельскохозяйственного производства в регионах со сложными природно-климатическими условиями. Доплаты фермеры получают в расчете на единицу произведенной продукции или на голову скота, а также кредиты на льготных условиях.

Переход на индикативное планирование в США приходится на 1960-1970 гг. Основными плановыми документами на федеральном уровне являлись целевые программы. Развитие территориального планирования на федеральном уровне привело к созданию системы разнообразных целевых программ по размещению производительных сил, экологии и широкому спектру социальных проблем. Обилие проектов создало специфическую систему индикативного планирования для их реализации.

Аграрный сектор США за XIX–XX вв. сильно видоизменился благодаря особой системе поддержки товаропроизводителей. Можно выделить три этапа развития

отношений к сельскому хозяйству с позиции значения и функций государственных институтов:

− первый этап − XIX−начало XX в., деятельность направлена на создание и поддержку инфраструктуры в аграрной отрасли;

− второй этап − период 1930–1980 гг., контроль и регулирование продовольственных рынков государством;

− третий этап − конец XX − начало XXI в., создание инструментов поддержки аграрной отрасли. Особое внимание уделялось сохранению экологии и культуры жизни на селе. Сельское хозяйство рассматривалось в комплексе проблем, поэтому поддержка аграрному сектору не ограничивалась только доходами сельскохозяйственных производителей. В данном направлении в 2002 г. был принят Закон «О безопасности сельского хозяйства и инвестициях в сельскую местность», а в 2008 г. − «Закон о продовольствии, защите почвы и развитии энергетики» [2].

Все это реализуется через контрагентов, создавая таким образом специфическую форму отношений государства и частных компаний. Использование индикативного планирования позволяет производителям меньше зависеть от изменений на рынке, даже при снижение бюджетных ассигнований.

Государственная программа поддержки производителей сельскохозяйственной продукции в США состоит из ряда прямых − 14,2% и косвенных мер поддержки – 85,8% бюджета Министерства сельского хозяйства США. К косвенным мерам поддержки относятся: продовольственные программы (73,4%), охрана природных ресурсов и окружающей среды (6,8%), развитие села (2%), наука и образование (1,9%), программы регулирования рынка (1,7%) [3].

Продовольственные программы занимают большую часть бюджета Министерства сельского хозяйства. В 2012 г. получателями продовольственной помощи стали 46,6 млн жителей США, это около 14,7% населения страны [4].

За последние 15 лет на продовольственный рынок все больше выходят развивающихся стран (Индия, Малайзия, Аргентина, Вьетнам и др.), согласно «Сельскохозяйственному прогнозу ФАО-ОЭСР» на 2013-2022 гг., доля развивающихся стран в мировом производстве сельскохозяйственных товаров будет неуклонно расти. На их долю к 2022 году будет приходиться 80% всего произведенного мяса, большая часть мирового экспорта фуражного зерна, риса, масличных семян, растительного масла, сахара, говядины, куриного мяса и рыбы. Большинство стран с динамично развивающимся сельским хозяйством использовали для его роста и продвижение своей продукции в той или иной степениндикативное планирование.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Игошин А.Н. Зарубежный опыт поддержки сельского хозяйства в условиях членства во Всемирной торговой организации // Вестник Нижегород. гос. инжен.-эконом. ин-та. – 2013. − № 9 (28). − С.37

2.Савин Ю. А. Индикативное планирование за рубежом: содержание, сущность и функции [Электронный ресурс] – Режим доступа: http: //dobroslet.ru/raznoe/indikativnoe-planirovanie-za-rubezho.html (Дата обращения: 20.04.2018).

3.Мальцева В.А. Эволюция государственной поддержки сельского хозяйства: зарубежный опыт, рекомендации для России: монография. − Екатеринбург, 2014. − С.125.

4 .Тищенко Т.В. Долгосрочные целевые программы в США и Канаде: модели планирования и особенности структуры // Финансовый журнал. − 2015. − № 1. − С. 52-59.

УДК 658.14

НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

К.А Останина, студентка
Н.П Тархова, студентка
Г.В Исаева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматриваются возможные направления по улучшению финансовых результатов организации. Автор приводит основные меры, с помощью которых можно быть обеспечено улучшение финансового положения.

Ключевые слова: финансовые результаты, рентабельность, урожайность, прибыль.

Финансовый результат – главный критерий оценки деятельности для большинства предприятий. Однако так же, как множественны цели и задачи предприятия, существуют и различные методики определения финансовых результатов. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают, главным образом, от реализации продукции, а также от других видов деятельности [1, с. 47]. В связи с этим возможные направления по улучшению финансового положения организации являются, крайне важны. Сделать это возможно посредством принятия решений комплексного характера, которые направлены на улучшение финансового положения организации, максимизация прибыли с учетов минимизации затрат. Итог работы организации, выраженный в виде прибыли или убытков организации представлен в отчете о финансовых результатах.

Для того чтобы более подробно раскрыть понятие прибыли необходимо рассмотреть ее виды, которые сегодня представлены различными классификациями. И.А. Тетерин выделил следующие виды прибыли, в которых она выступает как финансовый результат [2, с. 345]: − валовая прибыль характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за исключением постоянных и переменных операционных расходов. − Налогооблагаемая прибыль представляет собой величину балансовой прибыли, за вычетом льгот и увеличенную на сумму, которая подлежит налогообложению. − Чистая прибыль – прибыль, которая характеризует сумму балансовой прибыли за вычетом налоговых платежей. Если организация не достигает необходимых параметров в этих направлениях, то экономическим подразделениям необходимо найти резервы, которые могут быть использованы для улучшения финансовых результатов предприятия. Обычно используют такое направление улучшения финансовых результатов, как увеличение выручки от продажи (наращивание объемов реализации и увеличение цены). Улучшение финансовых результатов предприятия возможно за счет увеличения выручки от продажи продукции за счет повышение урожайности по средствам внесения удобрения в почву. Чтобы увеличить объемы реализации, необходимо максимально активизировать сбытовую деятельность предприятия. Анализируя над тем, каким образом сделать выше сумму прибыли от продаж, рассматриваются разного рода варианты. Возможно увеличение цены за единицу продукции, улучшение качества продаваемой продукции, увеличение объема продаж выпускаемой продукции. Для решения проблем, связанных с финансовыми результатами, обычно останавливаются на каком-либо единственном варианте.

Допущенная ошибка в сделанном выборе может повлечь за собой даже кризис в организации, так же называемым банкротством. Существуют различные методики расчетов банкротства. Из зарубежных экономистов выделяют Э. Альтмана, его пятифакторную методику на основе Z-критерия. С помощью данной методики возможен прогноз на определенный период финансовых результатов. В связи с этим, возможен

расчет на предотвращение критических ситуаций на предприятии, связанных с потерей финансовых ресурсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник для вузов / О.В. Ефимова. − М.: Омега-Л, 2014. − 348 с.

2. Тетерин И.А Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / Ю.Г. Чернышева. − М.: Март, 2015. − 304 с. 59.

УДК 658.8

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.А. Пекарь, студентка
К.И. Ключко, студентка
А.Ю. Стома, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Особую актуальность в условиях рыночной экономики на сегодняшний день приобретают вопросы повышения эффективности сбытовой деятельностиорганизаций. От успешной деятельности сбытовой политики зависят экономические результаты хозяйственной деятельности, выживание организации и его развитие.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, анализ сбытовой деятельности, сбыт.

Каждая организация в процессе коммерческой деятельности сталкивается с проблемой реализации. Для получения определенного успеха необходимо всестороннее и глубокое изучение рынка и его возможностей для производимой продукции. Разработка путей и методов продвижения товара на рынок, увеличение объемов его реализации и анализ рыночных условий хозяйствования занимают особое место в деятельности организации.

Существует два основных способа реализации произведенной продукции: работа на свободный рынок и работа на готового потребителя, т.е. заказ.

Производство для свободного рынка. В данном случае организация производит продукцию на свободный рынок, без каких-либо заранее установленных ограничений, касающихся качественных и количественных характеристик продукции. В данном случае необходим поиск возможных рынков сбыта с учетом их географического положения, определение допустимого ценового уровня и выбор конкретных форм реализации. Реализация для свободного рынка происходит путем оптовой и розничной торговли.

Работа на заказ. При данном способе работы, предприятию заранее известен рынок сбыта товаров. Производство продукции осуществляется в соответствии с имеющимся портфелем заказов, заключенными контрактами, подрядами и предварительными соглашениями о поставках произведенной продукции и оказании услуг. Перед оформлением такого портфеля оговариваются технические характеристики продукции, цены, объемы поставок и их сроки [1, с. 43].

Сбыт продукции следует относить к части маркетинга, эффективность которого зависит от работы рекламы, рыночных исследований и планирования ассортимента продукции.

Прямую оптовую реализацию продукции осуществляют производители без привлечения сторонних организаций, т.е. посредников. В настоящее время реализация без посредников имеет широкое распространение. Она имеет ряд преимуществ:

– производитель может лучше изучать рынок своих товаров, иметь более тесное сотрудничество с основной массой потребителей;

– проводятся научные исследования, которые направленны на улучшение качества выпускаемых товаров;

– ускоряется цикл сбыта и, следовательно, оборачиваемость капитала, что в итоге увеличивает общую сумму, прибыли [2, с. 114].

Проанализируем организацию сбытовой деятельности на примере АО «ПРОДО Птицефабрика Чикская».

ОА «ПРОДО Птицефабрика Чикская» представляет собой узкоспециализированное предприятие. Птицефабрика работает по принципу промышленного конвейера и производит птицеводческую продукцию равномерно в течение года. Весь производственный цикл выполняется непосредственно на предприятии.

Основными видами деятельности ОА «ПРОДО Птицефабрика Чикская» являются:

– разведение сельскохозяйственной птицы;

– выращивание однолетних культур;

– яйцо отборное, С-1, С-2, С-3;

– производство мяса птицы в охлажденном виде.

В настоящий момент птицеводство является одной из ключевых отраслей сельского хозяйства. Выращивание птицы обосновано с экономической и потребительской точки зрения. Спрос на нее с каждым годом значительно увеличивается и для того чтобы спрос на продукцию не падал нужно отслеживать все изменения во внешней среде.

Анализ внешних условий и применение методики SWOT-анализа позволили выделить слабые и сильные стороны, возможности и угрозы, актуальные для исследуемой организации (таблица 1).

Таблица 1 – SWOT-анализ АО "ПРОДО ПТИЦЕФАБРИКА ЧИКСКАЯ".

Внешняя среда / Внутренняя среда	Возможности 1. Повышение спроса. 2. Выход на новые рынки сбыта. 3. Полностью обеспечивать себя комбикормами своего производства.	Угрозы 1.Рост конкуренции. 2.Рост отпускных цен на с/х продукцию. 3.Повышение налогов на землю.
Сильные стороны 1. Качество продукции. 2. Высокая продуктивностьптицы. 3. Наличие собственногозавода по производству комбикормов.	СИВ 1.1.Улучшение качества продукции позволит еще лучше повысить спрос. 2.2.За счет достаточного количества продукции можно с легкостью осваивать новые рынки. 3.3.Внедрять как можно больше необходимых видов комбикормов.	СИУ 1.1.Совершенствование технологии для повышения качества и снижения издержек. 2.2.Удержать уровень цены за счет производства большего числа птицы. 3.3.Производить не только для себя, но и на продажу, чтобы покрывать повышение налогов.
Слабые стороны 1. Высокий износ основныхсредств. 2. Нехваткаквалифицированных кадров. 3. Производится небольшоеразнообразие	СЛВ 1.1.Получить дополнительную прибыль за счет увеличения спроса и закупить новое оборудование 2.2.Принять новых сотрудников, чтобы	СЛУ 1.1.При активном росте конкуренции сложно заменить все основные средства. 2.2.Невозможность наладить производство из-за нехватки

кормовыхдобавок.	обеспечить потребность в кадрах, в связи с выходом на новые рынки. 3.3.Внедрить новые технологии производства добавок.	квалифицированных кадров. 3.3.Из-за малого разнообразия комбикормов невозможность выйти на рынок комбикормов, чтобы, продавая покрывать повышение налога.

Сильной стороной организации является качество продукции и наличие собственного завода по производству комбикормов, благодаря таким сильным сторонам можно удерживать достаточно большую долю рынка.

Слабой стороной организации является достаточно высокий износ основных средств, что негативно сказывается на технологическом процессе. Еще одна слабая сторона — это нехватка квалифицированных кадров, данная проблема решается путем подбора новых более квалифицированных сотрудников или проведения курсов повышения квалификации для уже работающего персонала. В целом, для данной организации рекомендуется стратегия стабильности, чтобы удержать уже приобретенный результат.

На способность организации адаптироваться к изменениям внешней среды влияет то, как построена структура управления в целом и его функциональных отделов, в том числе и отдела сбыта.

К основным задачам отдела сбыта относятся:

– заключение контрактов, связанных среализацией продукции компании;

– продажа продукции компании оптовыми и розничными партиями;

– осуществление контроля выполнения обязательств партнерами, потребителями и клиентами организации, предусмотренных заключенными контрактами;

– расширение рынка сбыта товаров и услуг организации.

Отдел сбыта также осуществляет свою деятельность в соответствии с положением о структурном подразделении и другими локальными актами организации.

Организация сбыта в системе организации и его управление играют весьма важную роль: осуществляет обратную связь производства с рынком, является источником информации о спросе и потребностях потребителей (таблица 2).

Таблица 2 – Структура каналов реализации мясной продукции, %

Каналы реализации	2015г.		2016г.		2017г.	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Индивидуальные предприниматели	8279,7	12,35	6023,64	10,26	4125,45	7,5
Оптовые покупатели	1059,26	1,58	1262,26	2,15	2092,23	3,8
Социальные организации	335,21	0,50	117,42	0,20	82,509	0,15
Розничные магазины	294,98	0,44	164,38	0,28	99,01	0,18
Фирменные магазины	9312,8	13,89	9475,79	16,14	8342,41	15,16
Предприятия группы ПРОДО	47760	71,24	42235,97	70,97	40264,39	73,2
Всего	67042	100	58710	100	55006	100

В структуре каналов реализации мясной продукции наибольшее значение занимают предприятия группы ПРОДО (70,97-73,2%) и фирменные магазины (13,89-

16,14%), так же высокое значение имеют и индивидуальные предприниматели, хотя их удельный вес в структуре реализации снижается.

В структуре реализации яичной продукции, доля фирменных магазинов из года в год повышается, а за отчетный год и вовсе резко возрастает, что свидетельствует о высоком спросе и привлекательности данного канала сбыта для потребителей, так как фирменная сеть, это не только залог высокого качества продаваемой продукции, но и залог высокого уровня обслуживания (таблица 3).

Таблица 3 – Структура каналов реализации яичной продукции,%

Канал реализации	2015г.		2016г.		2017г.	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Индивидуальные предприниматели	1575,73	1,81	347,91	0,39	-	-
Оптовые покупатели	80205,61	92,13	81909,86	91,82	83149,97	89,5
Социальные организации	26,12	0,03	26,76	0,03	148,65	0,16
Розничные магазины	1445,15	1,66	2060,68	2,31	2991,54	3,22
Фирменные магазины	3769,57	4,33	4014,33	4,5	5379,2	5,79
Предприятия группы ПРОДО	34,82	0,04	847,46	0,95	1235,64	1,33
Всего	87057	100	89207	100	92905	100

Наибольший удельный вес в структуре реализации яичной продукции занимают оптовые покупатели (89,5% - 91,82%). Птицефабрика сотрудничает с такими оптовыми покупателями, как:

– сеть гипермаркетов Лента;

– ТЦ Сибирский гигант - это новаторская Новосибирская сеть продовольственных супермаркетов и оптово-розничных торговых центров для покупателей, предпочитающих самый широкий ассортимент товаров и лучший набор сопутствующих услуг в городе;

– Ашан – французская корпорация, представленная во многих странах мира. Один из крупнейших в мире операторов розничных сетей;

– Холидей – крупнейшая торговая сеть в Сибири;

– мелкие торговые точки.

Такой большой удельный вес оптовых покупателей, говорит о том, что яичная продукция реализуется птицефабрикой в больших объёмах и оптовые потребители выгодны для организации, не только с позиции продажи продукции крупными партиями, стабильностью поставок, что особенно актуально для продукции с ограниченным сроком реализации, но и с позиции затрат на организацию процесса сбыта.

По результатам проведенного исследования можно выделить следующие основные направления совершенствования сбытовой деятельности организации, это открытие фирменного магазина, что позволит расширить географию продаж и занять большую долю рынка, а так же проведение рекламной компании, которая позволит усилить позицию продукции на рынке и привлечь дополнительных потребителей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. – 2-е изд. – М.: Инфра-М,2012. – 192с.

2. Малышко А.И. Маркетинг в агропромышленном комплексе: учебник / А.И. Малышко – М.: Юрайт, 2016. – 314 с. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Д.В. Лысенко. – М.: Инфра-М, 2014. – 320 с.

3. Система межрегиональных маркетинговых центров [электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-7687.html

УДК 658.5:005.511

ОСОБЕННОСТЬ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА ВИННОГО БАРА НА ПРИМЕРЕ «WINEHOUSE»

Е.Е. Петрова, студентка
Л.А. Цветкова, доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье раскрываются особенности разработки бизнес-плана для предприятия по продаже винной продукции г. Новосибирска. Рассматриваются вопросы обоснования экономической эффективности проекта.

Ключевые слова:винная продукция, бизнес планирование, показатели эффективности экономической деятельности.

В настоящее время Россия производит достаточно вина для внутреннего потребления и экспорта. Винных баров в г. Новосибирске небольшое количество, и продукция является популярной, поэтому рассмотрения особенностей разработки бизнес плана винного бара, является актуальным.

Данный проект представляет собой план создания организации по продаже винной продукции. С каждым годом людей, которые отдают предпочтение именно этому напитку становится больше. Примерный рост потребления составляет 13,06% в год [1, с.67].

Вино никогда не выходило из моды, но в настоящее время все больше становится настоящих ценителей этого восхитительного напитка во всем мире. При правильной организации розничная торговля алкоголем может стать чрезвычайно прибыльным бизнесом.

Целями «WineHouse» являются продажа качественного игристого вина и предоставление места отдыха, где данным продуктом можно будет насладиться.

Миссия организации: «WineHouse» делает качественное игристое вино доступным каждому ценителю этого напитка и стремиться повысить образование людей в сфере культуры виноделия и искусства употребления вина.

Стратегическая цель «WineHouse» – это увеличение роста прибыли за счет повышения степени удовлетворенности клиентов и обеспечения высокого качества во всем, благодаря высокой квалификации работников.

Винный бар представит потребителю следующие виды вин: Пино-нуар, Совиньон блан, Шираз, Рислинг, Каберне, Шардоне, Грюнервельтлинер, Мерло, Гевюрцтраминер.

Винный бар «WineHouse» будет находится в г. Новосибирске в центральном районе. Такое месторасположение выгодно, так как это центр города с большой проходимостью и доходами населения этого района выше среднего уровня доходов по городу.

Для определения оптимальной цены на продукцию была выбрана политика ценообразования с учетом цены и характеристик продукции конкурентов. Цены на данный продукт не должны быть слишком завышены, это отпугнетпотребителей и предприятие будет работать в убыток. Но и слишком низкие цены устанавливать нельзя, хотя это безусловно привлечет потребителей, но такая цена не сможет покрыть затраты и организация будет обречена.

Для расчета оптимальной цены была взята бальная оценка конкурентов и цена аналогичной позиции конкурента. Таким образом цена за 1 бутылку составит:цена Мерлосоставит 860 руб., цена Каберне –717 руб., цена Пино-нуар–1625 руб., цена Шардоне–860 руб.

Для качественной работы бара нужно приложить немало усилий над созданием его имени и популярности среди целевой аудитории. Для обеспечения узнаваемости организации необходимо провести качественную рекламную политику в различных источниках СМИ [2, с.116]. Винный бар «WineHouse» будут рекламировать по

телевидению, радио и социальных сетях, чтобы каждый потребитель смог узнать об открытии данного заведения.

Организационно-правовой формой данной организации будет индивидуальное предпринимательство (ИП). Выбор данной формы обусловлен следующими факторами: простота регистрации деятельности; минимальные затраты на открытие ИП; возможность регистрации по месту жительства предпринимателя; минимальные штрафные санкции в случае возникновения административных правонарушений в отличие от юридических лиц [3, с.49].

Затраты на открытие винного бара представляют собой сумму затрат на покупку оборудования, аренду и ремонт помещения, закупка мебели и предметов интерьера. Для этого потребуется кредит в размере 6300 тыс. руб. на 5 лет.Сумма выплат в год составит 1260 тыс. руб.Процентная ставка составляет 598900 руб. в год. Общая сумма выплат по кредиту в год составит 1858900 руб.Итого за 5 лет сумма выплат получится 8294300 руб.Сумма переплаты процентов по кредиту составит 1993000 руб.

Для обоснования экономической эффективности винного барабыли рассмотрены следующие показатели: выручка от продаж, чистая выручка, балансовая прибыль, чистая прибыль, уровень рентабельности, срок окупаемости (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели экономическойэффективности «WineHouse»

№	Наименование	Сумма в год
1	Выручка от продаж, руб.	9329600
2	Чистая выручка, руб.	7650272
3	Балансовая прибыль, руб.	2882058
4	Чистая прибыль, руб.	2305646,4
5	Уровень рентабельности, %	47,85
6	Срок окупаемости, лет	5

Чистая прибыльсоставит2305 тыс. руб., значит можно говорить об эффективности финансовой деятельности предприятия. Проведя анализ экономических показателей можно сказать, что уровень рентабельности показывает, что на рубль затрат приходится почти 48 копеек прибыли. В итоге анализируя показатели, представленные в таблице 1 можно утверждать, что винный бар «WineHouse» будет прибыльным предприятием и просуществует на рынке долгие годы.

Риски при открытии данного заведения сведены к минимуму, что обусловлено высоким спросом людей на отдых и развлечения. Однако при организации собственного дела важно учесть множество факторов, которые прямо или косвенно влияют на общий успех организации.

Важный сдерживающий фактор при развитии данного бизнеса –это риски. Такими рисками могут быть:появление новых конкурентов на рынке, неплатежеспособность населения, повышение платы за аренду.

Бороться с новыми конкурентами на рынке можно путем усовершенствования технологий и присвоение нашему продукту уникальности. Риск, связанный с повышением платы за аренду, также может коснуться нашего предприятия, его можно избежать путем покупки собственного места, либо поиском арендодателя с меньшей ценой.

Таким образом открытие данного бизнеса в г. Новосибирске является актуальным. Потребность в существовании данного заведения есть, что обеспечит спрос потребителей на продукцию, представленную в винном баре. Расчет показателей доказывает высокую эффективность деятельности винного бара «WineHouse» и обуславливает возможность открытия данной организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Том Стивенсон Вино. Энциклопедия – М.: Эксмо, 2015. – 350 с.

2. Гафанова, Е.В. Ульянова А.А., Инструменты совершенствования деятельности предприятия. - М.: МарТ, 2016. – 180 с.
3. Плюсков Е.Г. Продвижение товаров и услуг. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 257 с.

УДК 658:005.511:638.16

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКТОВ ПЧЕЛОВОДСТВА

Плотникова Д.Р., студентка
Бабикова Е.А., студентка
Цветкова Л.А., доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению основных моментов в написании бизнес-плана по производству продуктов пчеловодства, понимание которых способствует более рациональному распределению и использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов; четко формализует обязанности и ответственность всех руководителей предприятия; улучшает контроль на предприятии.

Ключевые слова: бизнес-план, экономическую, целесообразность, рентабельность, планирование.

Актуальность написания бизнес-плана: согласно данным национального союза пчеловодов, емкость рынка меда в России составляет почти 1 млн. тонн в год, в то время как объемы производства едва ли дотягивают до 150 тыс. тонн в год, получается, наши пчеловоды производят в шесть раз меньше того объема, что может съесть население страны, становится ясным, что рынку еще далеко до насыщения и грамотно организованное пасечное хозяйство принесет прибыль своему владельцу[1].

Основные проблемы пчеловодства:на состоянии российского пчеловодства крайне отрицательно сказывается отсутствие федерального закона о пчеловодстве, призванного защищать интересы этой отрасли и ее участников. Пчеловоды проигрывают в судах практически все дела. Региональные законы о пчеловодстве, принятые в 35 субъектах федерации, проблем пчеловодства и производителей пчелопродуктов не решают, поскольку корни многих из этих проблем находятся далеко за пределами регионов. Продолжают распространяться опасные вирусные и другие болезни пчел. В условиях ограниченного финансирования научных исследований, касающихся болезней и паразитов пчел, истинные причины высокой гибели пчел не определяются [2].

Рассмотрим основные моменты написания бизнес-плана совершенствования пасеки.

Название проекта: «Тут медом намазано». Суть проекта: совершенствование процесса получения продуктов пчеловодства за счет приобретения нового современного оборудования, увеличения посевов, увеличения пчелосемей методом вывода продуктивных маток. На данный момент имеется 120 ульев, 3 ручных медогонки, 120 пчелосемей, 2 костюма, 3 дыморя, 5 стамесок. Проект требует доработки, совершенствования процесса. Имеется собственных средств 500000 рублей, заемные средства 650000 руб., чистая прибыль – 1811668 руб., рентабельность продаж 94 %, срок окупаемости 24,5 месяца, организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель, форма налогообложения УСН.

Миссия:пасека «Тут медом намазано»будет производить натуральные продукты пчеловодства без красителей и консервантов для людей, предпочитающих полезные и абсолютно натуральные продукты.

Целью настоящего проекта является производство экологически чистых продуктов пчеловодства на основе разведения пчелосемей. Предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение потребительского спроса населения.

Продукты пчеловодства, производимые на пасеке: мед, пчелиный воск, перга, забрус, прополис. Мёд пчелиный – продукт питания, представляющий собой частично переваренный в зобе медоносной пчелы нектар. Пчелиный воск – продукт жизнедеятельности пчёл, сложное органическое соединение. Пчелиный воск выделяется специальными железами медоносных пчёл, из него пчёлы строят соты. Прополис – пчелиный клей, уза – тёмное смолистое вещество, вырабатываемое пчёлами для замазывания щелей и изоляции посторонних предметов в улье. Перга – цветочная пыльца. Забрус – продукт пчеловодства, остающийся от срезания верхней части – мёд и крышечки прилегают друг к другу без воздушной прослойки.

Большее предпочтение меду оказывают женщины (57%). Покупательницы меда хорошо осведомлены о различных сортах меда, знают, где купить мед качественный и по невысоким ценам. Мужчин – 43%. Больше всего медовые покупки, совершают люди в возрасте от 25 до 34 лет, причем женщин среди них на 5% больше, чем мужчин. Этой возрастной группой совершается основная часть (42,7%) всех медовых покупок. В возрастных категориях от 18 до 24 и от 35 до 44 лет среди мужчин и женщин осуществляется примерно равное количество покупок, но как всегда, женщины покупают мед чаще, чем мужчины примерно на 3%. Эти две целевые возрастные группы осуществляют по 19% всех покупок меда каждая. Люди старше 45 лет интересуются медом в равных пропорциях. Молодые люди, не достигшие 18 лет, медом практически не интересуются, а девушки этого возраста совершают всего порядка 2% медовых покупок.

Площадь пасеки 32 сотки. Количество ульев на данном этапе 120 шт., планируется увеличение до 150 шт. Выход меда с одного улья – 40 кг за сезон. Таким образом, со 150 ульев мы получим 6000 кг товарного меда: во втором квартале 2500 кг, в третьем квартале 3500 кг. Главный пчеловод получает в первые два квартала по 16000 руб., в следующие два квартала получает по 8000 руб.; помощник пчеловода в первые два квартала получает по 8000 руб., а следующие два квартала получает по 4000 руб.; страховые взносы составляют 30,2% и в год равны 21744 руб. Далее, в таблице 1 рассмотрим подробный план сбыта продукции пчеловодства по кварталам.

Таблица 1– План сбыта

Наименование продукции	Ед. измерения	Первый год по кварталам, руб.				Итого, руб.
		1	2	3	4	
Мед	Количество, кг	100	3000	1900	1000	-
	Цена, руб.	500	400	400	400	-
	Сумма, руб.	50000	1200000	760000	400000	2410000
Перга	Количество, кг	0,5	0,5	4	4	-
	Цена, руб.	700	700	700	700	-
	Сумма, руб.	350	350	2800	2800	6300
Забрус	Количество, кг	0,5	0,5	4	4	-
	Цена, руб.	500	500	500	500	-
	Сумма, руб.	250	250	2000	2000	4500
Прополис	Количество, кг	0,5кг	0,5	3	3	-
	Цена, руб.	1100	1100	1100	1100	-
	Сумма, руб.	550	550	3300	3300	7700
воск	Количество, кг	5	5	30	30	-
	Цена, руб.	200	200	200	200	-
	Сумма, руб.	1000	1000	6000	6000	14000
Всего, руб.		52150	1202150	774100	4141100	2442500

Опираясь на данные таблицы 1, можно сделать выводы, что максимальная выручка была получена в 4 квартале, так как в такие месяцы квартала как октябрь, ноябрь, декабрь происходит основной сбыт произведенный продукции.

Основные финансовые показатели данного проекта рассмотрены в таблице 2.

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать вывод, что полученный уровень рентабельности инвестиций показывает, что на каждый рубль затрат приходится 63,5 копейки прибыли, период окупаемости проекта равен 24,5 месяца.

Таблица 2 – Основные финансовые показатели проекта

Общая стоимость проекта	Единицы измерения	Сумма
Собственные средства	руб.	50000
Заемные средства(кредиты)	руб.	650000
Чистая прибыль за первый год	руб.	1811668
Суммарный денежный поток	руб.	2856304
Рентабельность продаж	%	94
Рентабельность инвестиций	%	63,5
Период окупаемости	мес.	24,5

Пасека «Тут медом намазано» будет производить натуральные продукты пчеловодства без красителей и консервантов для людей, предпочитающих полезные и абсолютно натуральные продукты. Данный проект можно смело принимать к реализации, ведь уровень рентабельности продаж равен 94%, а сумма чистой прибыли за первый год внедрения проекта равна 1811668 руб., что более, чем в два раза превышает затраты, вложенные на реализацию проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Головань С. И. Бизнес планирование и инвестирование/ С. И. Головань, М. А. Спиридонов Учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2015. – 302 с.

2.Чараева, М. В. Обзор методик формирования инвестиционного бизнес-плана/ М. В. Чараева, А. В. Палеев // Финансы и кредит. – 2014. – № 18. – С. 2-8.

УДК 631.16

МЕТОДЫ И ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Положенцева, студентка
А.М. Третьякова, студентка
И.О. Утешева, канд. экон. наук
Новосибирского государственного аграрного университета

Аннотация: В статье рассмотрены основные методы, используемые при анализе финансово-хозяйственной деятельности организации и их значение.

Ключевые слова: Финансово-хозяйственная деятельность, метод, горизонтальный и вертикальный анализ, факторный анализ, сравнение, группировка.

В переводе с греческого языка слово «метод» означает «путь к чему либо». Говоря современным языком, метод - это способ достижения цели, определённая последовательная деятельность [3, с. 32].

Метод анализа финансово-хозяйственной деятельности – это совокупность способов, обеспечивающих всесторонне и последовательное исследование влияния отдельных факторов на изменение экономических показателей и выявления резервов для улучшения деятельности организации [2, с. 7].

Характерными особенностями методов экономического анализа являются: комплексность изучения хозяйственной деятельности, рассмотрения хозяйственных процессов в их взаимосвязи, изменение влияния факторов на хозяйственную деятельность, обобщение результатов анализа, разработка мероприятий по устранению недостатков [4, с. 31].

В анализе финансово-хозяйственной деятельности используется множество различных методов. Обратимся к экономической литературе А.Д. Шеремета и М.И. Баканова, а также к работам Г.В. Савицкой. Основываясь на этих двух методах, акцентирую внимание на несколько часто применяемых методах. Некоторые из них будем использовать для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации во второй главе данной работы.

В своих работах, Г.В. Савицкая среди многих способов выделяет базовые, которые широко применяется для обработки изучение информации. Данные способы автор классифицирует на следующие методы:

- факторный;
- сравнение (горизонтальные, вертикальные и трендовой);
- метод относительных и средних величин;
- графический.

Рассмотрим данные методы более детально.

1. Факторный анализ. Данный метод изучает измерения воздействия факторов на величину результативных показателей. Чем подробнее исследуется влияние факторов, тем точнее результаты анализа и оценка качества работы организации [5, с. 77].

2. Сравнения – это один из методов познания, в процессе которого неизвестно процесс сопоставляется с уже известными для определения общих либо различных чёрт между ними. С помощью сравнения изучаются тенденции и закономерности развития исследуемых объектов [5, с. 46-47].

Сравнительный метод различаются на следующие виды горизонтальные, вертикальные и трендовый.

Горизонтальный анализ используется для определения абсолютных и относительно их отклонение фактического показателя от базового.

С помощью вертикального анализа изучается структура экономических явлений путём расчёта удельного веса частей в общем целом.

Трендовый анализ применяется для изучения относительных темпов роста и прироста показателей заряд лет к уровне базисного года [5, с. 53-54].

3. Метод относительных и средних величин. Экономические явления, имеют, как правило, количественную определённость, который выражается в абсолютных и относительно их величинах.

Абсолютные величины показывает количественные размеры явления в единицах меры (вес, объем, протяженность, площадь, стоимость и т.д.).

Относительные показатели отражается отношение величины изучаемого явления с величиной какого-либо другого явления или с величиной этого явления, но взяты за другое время или по другому объекту. Относительные показатели получаются в результате деления одной величины на другую [5, с. 64].

При использовании средних Величин в анализе финансово-хозяйственной деятельности организации следует учитывать, что они дают обобщенную характеристику явлений, основываясь на массовых данных [5, с. 66].

4. Графический метод. Графики представляет собой изображение показателей с помощью геометрических знаков и фигур. Благодаря им, изучаемый материал

становится удобным для зрительном восприятии информации. Основными формами графиков, который используется в анализе финансово-хозяйственной деятельности, является диаграммы [5, с. 71].

Теперь обратимся к экономической литературе М.И. Баканова и А.Д. Шеремета.

К основным методом, которые взяла в своей работе Г.В. Савицкая, данные авторы добавляют следующие методы:

– группировка;
– индекс метод;
– метод цепных подстановок;
– балансовый метод.

Данные методы автор характеризуется следующим образом:

5. Группировка. Позволяет учить экономические явления в их зависимости и обнаружить закономерности свойственные этим явлением [1, с. 50-51].

6. Индексный метод. Основы цена относительно показателя, выражающих отношение уровня данного явления его прошлому уровню или к уровню аналогичного явления, принятому в качестве базы. Любой индекс исчисляется сопоставлением отчётный величины базисный [1, с. 52-53].

7. Метод цепных подстановок. Данный метод используется для исчисления влияния отдельных факторов на определённый показатель. Сущность данного метода заключается в последовательный замене плановой величины одного из слагаемых на одного из со мной жить тили фактической величины [1, с. 54-57].

8. Балансовый метод широко используется в бухгалтерском учёте, статистики и планирование. С помощью этого метода анализируется Использования рабочего времени, производственного оборудования, движение сырья, полуфабрикатов, готовых продукции, финансовое положение и т.д. [1, с. 59].

Таким образом, были определены следующие часто используемые методы анализа финансово-хозяйственной деятельности: балансовый, факторный, сравнение, относительных и средних величин, графический, группировка, индексный, цепных подстановок. Каждое экономическое явление определяется совокупностью взаимозависимых показателей. Поэтому, выбор комплекса необходимых показателей является важным вопросам в анализе финансово-хозяйственной деятельности. От того, насколько точные показатели отражают сущность изучаемых явлений, зависит результаты анализов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учеб. /М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – изд. 4-е, перераб. И доп. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 416с.

2. Данилин В.Ф. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Часть 2: Конспект лекций / В.Ф. Данилин. – М.: МГУПС (МИИТ), 2016. – 77 с.

3. Когденко В.Г. Экономический анализ / В.Г. Когденко. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 401 с.

4. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния предприятия / М.Н. Крейнина. – М.: Экономика, 2015. – 285 с.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2013. – 704 с.

УДК 656.13:658 (571.14)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ОБЬТРАНС»

П.Ю. Полысалова, студентка
А.С. Каурова, студентка
С.В. Рюмкин, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Вопрос безопасности на пассажирском транспорте и частота возникновения дорожно-транспортных происшествий неуклонно растет. Если не устранить проблему в целом, то возможно снизить ее возникновение посредством введения технических мероприятий на автотранспортном предприятии, а именно проведение технического контроля автотранспортных средств перед выпуском на линию.

Ключевые слова: эффективнсть, стоимость, новые технологии, автотранспортное предприятие

Объектом исследования в данной работе является пункт предрейсового осмотра и технического обслуживания подвижного состава автотранспортного предприятия ООО «ОбьТранс». Он необходим для выявления неисправностей, которые влияют на безопасность дорожного движения и для проведения необходимых ремонтных работ. Проверка автотранспортных средств осуществляется непосредственно перед выпуском их на линию следования.

На предприятии действует система ППР (планово-принудительного ремонта и обслуживания подвижного состава). В ремонтно-механической мастерской проводятся такие работы как: ТО-1, ТО-2, сезонное обслуживание и аварийный ремонт.

Пункт предрейсового осмотра и технического обслуживания оснащен оборудованием, без которого невозможен своевременный ремонт и обслуживание подвижного состава таким как:

- пневмогайковерт;
- компрессорная установка ABAC B5900B;
- электротельфер;
- люфтомера ИСЛ 401;
- маслораздаточная установка.

Как показывает практика использование более современного оборудования для ремонта и диагностики подвижного состава играет важную роль в качестве проведенных работ. На данный момент рынок наполнен современным и более совершенным оборудованием для ремонта и диагностики подвижного состава. Оно является залогом более качественного и своевременного ремонта автобусов, что позволяет свести к минимуму время простоя автобусов и как следствие убытки. В списке оборудования, применяемого на предприятии, есть некоторые виды, считающиеся устаревшими как морально, так и материально. Со временем такое оборудование может выходить из строя, что приведет к невозможному выполнению работ по техническому обслуживанию и ремонту, а также приводить к некачественно выполненному ремонту или диагностике, что может повлиять на работоспособность транспортного средства в целом, или его безопасность. А значит и ООО «ОбьТранс» необходимо использовать более новое оборудование для проведения более качественного предрейсового осмотра и технического обслуживания транспортных средств.

Так как на предприятии присутствуют сложности при проведении предрейсового осмотра связанные с неорганизованностью рабочего места, следовательно, можно улучшить процесс осмотра подвижного состава перед выпуском на линию.

Для сокращения времени предрейсового осмотра автотранспортных средств, предлагается внедрение специальной конструкторской разработки, которая должна отвечать следующим требованиям:

- необходимость;
- функциональность;
- сравнительнонизкаястоимость;
- практичность.

В качестве данной конструкторской разработки выступает обзорное зеркало для помещений с электрорегулировкой для того, чтобы во время выполнения технического осмотра автобуса перед выпуском на линию было проще проверять состояние задних сигнальных фонарей. Данная разработка сократит время проведения предрейсового осмотра.

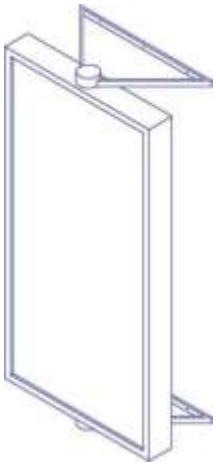


Рисунок 1 - Зеркало обзорное.

Данное оборудование разрабатывается с целью упрощения и ускорения технологического процесса пердрейсового осмотра, для предприятия ООО «ОбьТранс». Во время разработки учитываются: параметры помещения, тип, марка и количество подвижного состава, а также удобство использования.

Расчет стоимости направлен на определение затрат на изготовление единицы конструкторской разработки. Расчет включает в себя: стоимость покупных изделий, узлов и агрегатов, стоимость израсходованных материалов, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, общепроизводственные затраты, общехозяйственные расходы.

На первом подсчитываются затраты на покупку изделий, узлов и агрегатов, для удобства подсчетов сведем все значения в таблицу.

Таблица 1 - Затраты на покупку изделий, узлов и агрегатов

Наименованиеи зделий	ГОСТ марка	Количество	Ценазаединицу, руб.	Общаястоимость, руб.
Зеркало	ГОСТ Р 54161 -2010	2	3528	7056
Подшипник	8308	8	260	2080
Анкер	8х100	6	10	60
Закладная		4	200	800
Итого:				9996

Далее в таблице 2представлены затраты на материалы и комплектующие детали.

Таблица 2- Затраты на материалы и комплектующие детали

Наименование материалов	ГОСТ или стандарт	Единица измерения	Количество	Стоимость за единицу, руб	Общая стоимость, руб
Уголок	40х40х4	м	11	115	1265
Металл листовой	Ст3	$м^2$	9	1329,5	11965
Итого:					13230

В таблице 3представлена информация о стоимости работ.

Таблица 3–Стоимость работ

Виды работ	Разряд работ	Часовая тарифная савка $С_и$, руб	Трудоемкость Т, чел.час.	Стоимость работ $З_т$, руб.
Сварочные	6	79	16	1264
Гибочные	3	55	16	880
Сборочные	5	70	16	1120
Клепочные	5	70	8	560
Итого:				3824

Далее рассчитываются общепроизводственные расчеты.

$$Р_{ОПР} = К_{ОПР}(С_{П.И.} + С_М + З_{ОБЩ} + О_{СН})$$

где-$К_{ОПР}$–коэффицентобщепроизводственныхрасходов=0,3-0,8,

$С_{П.И.}$– затратынапокупныеизделия,

$С_М$–затратынаматериалыикомплектующие.

$$Р_{ОПР} = 0,8 * (9996 + 13230 + 3824 + 1342) = 22713,6 \text{ руб.}$$

Общехозяйственные расходы.

$$Р_{ОХ} = К_{ОХ}(С_{П.И.} + С_М + З_{ОБЩ} + О_{СН})$$

где – $К_{ОХ}$– коэффициент общехозяйственных расходов = 0,1-0,5.

$$Р_{ОХ} = 0,4 * (9996 + 13230 + 3824 + 1342) = 11356,8 \text{ руб.}$$

Итого стоимость конструкторской разработки составит:

$$С_К = С_{П.И.} + С_М + З_{ОБЩ} + О_{СН} + Р_{ОПР} + Р_{ОХ}$$

$$С_К = 9996+13230+3824+1342+22713,6+11356,8 = 62462,4 \text{руб.}$$

Для более удобного предоставления информации, результаты расчетов сведем в таблицу.

Таблица 4–Результаты расчетов

Статьизатрат	Обозначение	Стоимость, руб.	Примечание
Покупныеизделия	$С_{П.И.}$	9996	
Материалы и комплектующие	$С_М$	13230	
Оплататрударабочих	$З_{ОБЩ}$	3824	
Отчислениянасоц. нужды	$О_{СН}$	1342	
Общепроизводственные расходы	$Р_{ОПР}$	22713,6	
Общехозяйственные расходы	$Р_{ОХ}$	11356,8	
Всегостоимость конструкции	$С_К$	62462,4	За 2 единицы

Таким образом можно сделать вывод о том, что приобретение данной зеркальной установки поможет сократить предприятию ООО «ОбьТранс» не только время на проведение предрейсового осмотра автобуса, но и сократит затраты на оплату труда на одного механика, которые составляют 252 000 руб. в год. Так же предприятию необходимо провести работы по переоборудованию производственных помещений. Устаревшее оборудование заменить более современным и совершенным, так как оно не соответствовало современным требованиям обслуживания и ремонта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика отрасли (автомобильный транспорт): учебник / И.С. Туревский. — М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2018. — 288 с.
2. Экономика автотранспортного предприятия: учебник / В.П. Бычков. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 404 с.
3. Методология технологического проектирования: Часть II/Романов Е.В., 2-е изд., стереотипное - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 175 с.

УДК 332.1

УДК631.14:633.1 (571.14)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» С ЦЕЛЬЮ МАКСИМИЗАЦИИ ДОХОДОВ

Ю.А. Попель, студентка
Г.В. Исаева, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация. В ходе анализа финансового состояния было выявлено сокращение объемов производства продукции растениеводства. В статье приведен ряд мер, способствующих увеличению доходов от реализации продукции растениеводства.

Ключевые слова: растениеводство, анализ финансового состоянияЗАО «Крутишинское», предложения по улучшению, сбыт и реализация продукции, повышение доходов, рост выручки.

При анализе структуры доходов и расходов ЗАО «Крутишинское» был выявлен ряд проблем. Одной из самых главных является сокращение объемов выращивания продукции растениеводства.

В ходе проведенного анализа была выявлена причина снижения выращивания продукции растениеводства – низкая цена реализации, что повлекло за собой сокращение объемов посевных площадей.

Поскольку реализация продукции происходит через посредников, одним из путей повышения доходности является поиск других каналов сбыта продукции. А лучше, напрямую работать с зерноперерабатывающими организациями.

Эффективность сбыта продукции на рынке напрямую зависит от качества продукции. Поэтому необходимо осуществлять различные мероприятия по его улучшению. Это вторая выявленная проблема. В организации за анализируемый промежуток времени не применялась технология удобрения земли.

Данную проблему можно решить за счет приобретения минеральных и сырьевых удобрений. Этот метод позволит увеличить размер получаемой продукции и улучшит ее качество, а также улучшит состав почвы.

Организация не перерабатывает продукцию растениеводства, а просто просушивает ее и продает, теряя, таким образом, часть выручки. Оборудование, через которое зерно очищали и сушили устарело. Все это сказывается на качестве зерна, его внешнем виде и сроках хранения.

Одним из способов повышения доходов предприятия за счет реализации продукции может послужить внедрение цеха по переработке продукции растениеводства.

На территории ЗАО «Крутишинское» есть пустующее помещение, которое можно переоборудовать под цех переработки зерновых культур. Так же, есть место для хранения зерна.

Для решения данной проблемы необходимо приобрести перерабатывающую машину ПТМА 4, которая способна перерабатывать около одной тонны зерновых в час. Данное оборудование можно приобрести по средней рыночной стоимости 500 тыс. руб.

Полученное зерно пропускают через данный аппарат, очищая его и просушивая. Просушенное зерно, как правило, идет на реализацию, но цена такого зерна намного выше, чем зерна с примесями. На выходе со 100% собранного урожая остается 75 – 90% чистого зерна.

Таблица 1 – Затраты на приобретение оборудования

Показатель	Цена, тыс. руб.
Перерабатывающая машина ПТМА 4	535
Доставка, установка	25
Затраты на электроэнергию	243,3
Обучение персонала	15
Оплата труда 1 рабочего	18,5
Амортизация	52,5
Итого	889,3

Стоимость такого зерна составляет 8750 руб. за тонну, в то время как сейчас зерно реализуется по цене 7179 руб. за тонну.

Таблица 2 – Ожидаемый доход, тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	Изменение 2017 г. к 2013 г., %
Цена продукции, руб. / т	7179	8750	121,88
Объем продукции, ц	111 840	111 840	–
Выручка, тыс. руб.	85 010	97 860	115,16
Себестоимость, тыс. руб.	10 627	11 516,3	108,37
Прибыль, тыс. руб.	74 383	86 343,7	116,08
Рентабельность производства, %	6,99	7,50	107,29

Предположим, что прогнозируемый объем продукции зерновых останется без изменений.

За счет увеличения цены реализации наблюдается рост выручки. Рассчитав прогнозируемые расходы, видим, что уже в первый год доход от продажи данной продукции увеличится на 15,16 %.

Рост себестоимости обоснован затратами на приобретение, доставку, установку и работу машины по переработке зерна.

Срок окупаемости проекта примерно 7 месяцев, при условии, что объем переработанной продукции будет не ниже, чем в плановом году. Также, срок окупаемости может быть увеличен до одного года, так. как реализация зерна происходит постепенно.

За счет предложенных мер прибыль от реализации продукции растениеводства увеличится на 16,08 % (на 11 960,7 тыс. руб.) и составит 86 343,7 тыс. руб.

Данная мера так же отразится на эффективности деятельности организации. Такая обработка зерна в районе будет единственной, что улучшит конкурентоспособность организации за счет повышения уровня качества зерна и продлит срок хранения.

УДК 658.5:005.511:635.9 (571.14)

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЦВЕТОЧНОГО САЛОНА «ФИАЛОЧКА»

А.А. Потапенко, студент
Л.А. Цветкова, доцент, канд.экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье раскрываются особенности бизнес-планирования при создании цветочного салона. Приводится расчет эффективности создания цветочного салона «Фиалочка» в городе Бердске.

Ключевые слова: бизнес-планирование, цветочный салон, рентабельность, срок окупаемости.

Специфика российского рынка цветов заключается в том, что цветы для россиян являются важным атрибутом праздничных мероприятий и важных событий. Поэтому, не смотря на кризис, спрос на цветочную продукцию остается на высоком уровне.

Создавая бизнес-план цветочного салона нужно помнить о тонкостях ведения данного бизнеса. Цветочный бизнес характеризуется ярко выраженной сезонностью, именно поэтому важно учитывать этот фактор при ценообразовании. Сезонность влияет и на сами цветы: в одно время года популярностью будут пользоваться одни цветы, а в другое – другие.

Рынок срезанных цветов является зависимым от импорта – его доля в объеме продаж составляет около 90%. Причиной тому служат устаревшие технологии и природные условия России, которые предоставляют сложности при конкурировании по стоимости с цветами, произведенными в естественных условиях.

Основными потребителями услуг цветочного салона являются как отдельные лица, так и различные коллективы людей.Салон будет предоставлять следующие услуги: продажа цветов оптом и в розницу, доставка цветов на дом, упаковка цветов по пожеланиям клиентов.

При открытии цветочного салона необходимо знать основных конкурентов, в данном случае это цветочные салоны «Гран-При» и «Фея». При анализе конкурентных преимуществ были рассмотренытакие свойства как: стоимость продукции, качество продукции, ассортимент и доступность. Было выявлено опережение нашего цветочного салона по отношению к конкурентам на 0,8 и 0,7 единиц соответственно. Это говорит о том, что по совокупности свойств и качеств наш цветочный салон является конкурентоспособным[1].

Так же, при открытии цветочного салона следует уделить повышенное внимание рекламной деятельности.Она будет включать в себя рекламу в социальных сетях,рекламу в местных СМИ, раздачу промо листовок с перечнем цветов, а также оказываемых услуг. Рекламная деятельность – это особый вид деятельности, процесс взаимодействия ее участников, результатом которого является производство [2, с.57].

В цветочном салоне будут работать следующие сотрудники: директор,2 продавца-флориста и курьер.

Для реализации проекта необходимо составить план продаж. Он рассчитывается с учетом сезонности данного бизнеса. Планом предусмотрено увеличение объёмов продаж

в первые 3 месяца реализации проекта(табл. 1). Несмотря на сезонность данного бизнеса, структура продаж диверсифицирована таким образом, что магазин постоянно получает прибыль.Объем продаж за год составит 6227 тыс.руб.

Таблица 1 – План продаж первого года реализации проекта, руб.

Вид услуги	Первый квартал, руб.	Второй квартал, руб.	Третий квартал, руб.	Четвертый квартал, руб.	Итого, руб.
Срезанные цветы	203000	210000	280000	224000	893000
Цветочные композиции	600000	690000	825000	675000	2790000
Сувениры	32500	30000	32500	30000	125000
Услуги по оформлению помещений	375000	600000	800000	500000	2275000
Мастер классы по флористике	0	40000	40000	40000	120000

Объем продаж в месяц вычисляется путем умножения среднего чека на планируемое количество покупателей. Например, в первый месяц количество покупателей составило 50 человек, а средний чек равен 700 руб., объем продаж в первый месяц равен 35000 руб.

Таблица 2 – Затраты на открытие бизнеса

Статьи затрат	Сумма, руб.
Изготовление вывески	50000
Ремонт	80000
Оформление интерьера	70000
Холодильное оборудование	100000
Тепловая завеса	50000
Кондиционер	30000
Рекламная кампания	50000
Итого	430000

Первоначальные затраты на организацию данного бизнеса составят 430000 руб. (табл.2).

Постоянные ежемесячные издержки будут равняться 164500 руб.,годовые затраты составят 4913326 руб.

Основной статьей затрат в ежемесячных издержках является закупка товаров, сырья и материалов.

С учётом закупки товаров, сырья и материалов сумма ежемесячных затрат в среднем составляет 384 500 руб., годовые затраты с учетом ежемесячных 4913326 руб.

Финансовый результат за первый год деятельности представлен в таблице 3.Средняя чистая прибыль за первый год работы составляет 121 000 руб.

Таблица 3 – Чистая прибыль за первый год продаж

Показатель	Первый квартал, руб.	Второй квартал, руб.	Третий квартал, руб.	Четвертый квартал, руб.	Итого, руб.
Выручка	1210500	1570000	1766975	1469000	6016475
Ежемесячные затраты	1001711	1131237	1689500	1090878	4913326
Валовый доход	208789	438765	679442	378122	1705118
Налоги УСН	31318	65815	101917	56719	255769
Чистая прибыль	177471	372950	577525	321405	1449351

Чистая прибыль за год составит 1449351 руб.

Срок окупаемости составит 6 месяцев , т.к. чистая прибыль за 5 месяцев составит 413 975 руб.,а за 6 месяцев 550421 руб. Затраты будут равны 430000 руб.

Рентабельность продаж составляет 24 %.

Таким образом, что открытие цветочного салона является выгодным бизнесом с экономической точки зрения. После расчета показателей видна высокая реализация цветочной продукции и услуг.Это стало возможным благодаря высокому качеству цветов, разнообразию услуг и активной рекламной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1.Философова Т.Г.,Быков В.А.Конкуренция.Инновации.Конкурентоспособность. – М.:Юнити-Дана, 2015. – 296 с.

2.Панова Е. Реклама.Рекламная деятельность// Современная торговля. 2015. – 157 с.

3.Лапушинская Г.К., Петров А.Н. Планирование в условиях рынка. 2015. – 250 с.

УДК 658.628:001.511:635

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС –ПЛАНА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ЗЕЛЕНИ В ТЕПЛИЦЕ ПРИ МАНИМАЛЬНЫХ ЗАТРАТАХ

Н.А. Прокопьева, студентка

Л.А. Цветкова, доцент, канд. экон. наук

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Статья посвящена составлению бизнес–плана по выращиванию свежей зелени в теплице при минимальных затратах. Рассчитаны основные финансовые показателипроекта, и изучены основные затраты для его реализации.

Ключевые слова: Бизнес – план, выращивание, зелень, теплица, затраты, выручка, преимущества, реализация, предпринимательская деятельность, собственность, земля, руководитель, оборудование, сельское хозяйство, проект, объем производства, прибыль, потребители, каналы сбыта.

Растущий спрос на свежие овощи и зелень, мода на здоровое питание и господдержка сельского хозяйства стали причиной активного развития тепличного бизнеса. В российском тепличном хозяйстве выгодно выращивать на продажу свежую зелень – она более неприхотлива, нежели овощи, и не требует постоянного ухода[3].

Таким образом, идея организации тепличного хозяйства по выращиванию зелени является актуальной.

Целью проекта является производство экологически чистых продуктов сельского хозяйства на основе высококачественной и безопасной технологии выращивания. Предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение потребительского спроса населения.

Данный бизнес обладает следующими преимуществами:

– возможность снимать несколько урожаев в год;

– высокий спрос на свежую зелень;

– использование небольших площадей для посадки ввиду возможности обустройства грядок многоуровневого типа,

– зимой и ранней весной существенно увеличивается наценка и возрастает рентабельность;

– отсутствие воздействия негативных погодных условий, обуславливающее сохранность урожая в полном объеме,

– бизнес подходит даже людям, не имеющим большого опыта в сельском хозяйстве;

– небольшой стартовый капитал;
– теплицы сводят к минимуму риск низкого урожая.
– льготные условия ведения бизнеса, который относится к сельскому хозяйству;

Несмотря на очевидные плюсы, бизнес имеет и некоторые недостатки:

– высокие затраты на строительство и отопление теплиц;
– в летнее время высокая конкуренция со стороны владельцев приусадебных хозяйств;
– продукт скоропортящийся, что увеличивает процент брака;
– требуется большое количество удобрений, повышающих питательность почвы;
– систематическое приобретение посадочного материала[2].

Вид зелени для выращивания:

Зеленый лук – это чаще всего проращенный репчатый лук. Перья зеленого лука содержат витаминов больше, чем сама луковица. В период весеннего авитаминоза, зеленый лук может стать отличным средством для восполнения запаса витаминов.

Укроп – это однолетнее зонтичное растение очень широко используется в кулинарии, так как обладает легким вкусом и приятным пряным ароматом.

Петрушка – огородное растение с зеленовато-желтыми цветами, корень и листья которого употребляются как приправа к кушаньям.

Листовой салат – самый известный из всех видов, который растет на каждом огороде и является самым распространенным в мире овощем. Этот вид зелени – рекордсмен по содержанию витаминов, минералов и органических кислот.

Для реализации проекта используется собственный земельный участок в поселке Юный Ленинец, с правом ведения предпринимательской деятельности, площадью в 42 $м^2$, который не требует постоянной ежемесячной оплаты.

Разрешение на осуществление коммерческой деятельностина территории частной собственности, регламентируетсяст. 209 ГК РФ ч.1. Содержание права собственности [1].

На первоначальном этапе потребуется оформление документации, строительство и оснащение теплиц, рекламное продвижение.

Таблица 1 – Затраты на развитие проекта

№ п/п	Показатель	Сумма затрат, руб.
1.	Оформление ИП	800
2.	Строительство теплицы	10 000 000
3.	Оснащение теплицы:	14 400 000
	– освещение	6 400 000
	– отопление	7 500 000
	– термометр	500
4.	Стеллажи	40 000 000
5.	Грунт (1100 л)	12 540 000
6.	Ящики (122 шт.)	6 832 000
7.	Посадочный материал	2 000 000
8.	Транспортные расходы	29 600 000
9.	Рекламное продвижение	24 000 000
10.	Покупка сертификата качества	4 500 000
11.	Итого	144 672 000

Для реализации проекта будут использованы собственные средства. На первоначальном этапе каналом реализации может быть всего один постоянный

потребитель, к примеру, производители специй и приправ компания «Проксима», которому будет полностью реализовываться наша продукция.

Объем производства продукции в год с 42 $м^2$ при многоуровневом типе размещения производства составит 4 032кг. Если взять среднюю цену свежей зелени 600 руб. за кг, то объём продаж составит 2 419200 тыс. руб.

Таблица 2 – Финансовые показатели деятельности

№ п/п	Показатели	2018 г.	2019 г.	Итого
1.	Выручка	2 419 200	2 903 040	5 322 240
2.	Расходы	144 672	60 100	204 772
3.	Прибыль	2 274 528	2 842 940	5 117 458
4.	Налоги	341 179	426 441	767 620
5.	Чистая прибыль	1 933 349	2 416 499	4 349 848

Финансовые расчеты охватывают двухлетний период функционирования проекта. Предполагается, что по истечении этого времени потребуется расширение бизнеса. Срок окупаемости проекта при первоначальных инвестициях в 144 672 тыс. руб. составляет 7,5 месяцев. Рентабельность продаж в первый год работы – 79,9%. Высокая рентабельность достигается за счет высокой наценки на продукцию в зимний период.В итоге за весь период реализации бизнес – плана, чистая прибыль составляет 4 349 848 тыс. руб. Эту прибыль можно использовать для дальнейшего развития проекта: увеличить посевные площади, разнообразить ассортимент продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. "ГК РФ (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017). Статья № 209. Содержание права собственности.
2. Кузнецов А.И. Технология бизнес – планирования: Учеб. пособие/Под ред. А.А. Колобова, Кузнецова А.И., Омельченко И.Н. - М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2016. - 192с.
3. Малый бизнес: бизнес – планы и руководства по открытию своего бизнеса.: https://www.openbusiness.ru/

УДК 657.432

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ

А.А. Пугачева, студентка
А.И. Ефименко студентка
И.С. Казакова, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассматривается порядок проведения бухгалтерского учета и аудита расчетов с покупателями и поставщиками, а так же отражении расчетов друг с другом и заключении договоров между ними.

Ключевые слова: Бухгалтерский учёт, покупатели, поставщики, расчеты, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, синтетический учет, аналитический учет, аудит.

На сегодняшний день тема статьи актуальна, так как современный и соответствующий бухгалтерский учет, и анализ дебиторской и кредиторской

задолженности представлять одни лидирующих факторов для уменьшения финансовых рисков и для увеличения прибыли.

Учет расчетов с поставщиками и покупателями будет нацелен на сбор и обработку информации о расчетах за отгруженные покупателем ценности, принятые материалы от поставщиков, выполненные работы, а так же за приобретаемые и приобретенные услуги. Так же, по таким операциям могут возникать задолженности партнеров и клиентов за оказанные товары, услуги.

Дебиторская задолженность, по сути, будет являться задолженностью других организаций, физических лиц этой же организации. А в свою очередь, кредиторская задолженность будет характеризоваться , как задолженность самой организации перед физическими лицами, персоналом другими организациями. Корректный учет каждого вида задолженности дает возможность говорить о фактическом финансовом состоянии компании, о ее фактических финансовых результатах, а также о ее стабильности и платежеспособности [1].

Дебиторская и кредиторская задолженности являются следствием, того что на сегодняшний день в системе финансовых расчетов между субъектами хозяйствования, существует некоторый временной перерыв в платежах, начиная с фактической даты передачи прав собственности на продукцию, товар или услуги. В некоторых случаях, к сожалению, задержка платежей часто является причиной к ограничению части инвестиционных программ, кроме того вызывает необходимость брать кредиты , займы или даже приводит к риску банкротства. [5, с. 512].

Дебиторская задолженность – имущество , так как в дальнейшем предполагается, что она преобразуется в денежные средства организации.

Финансовые средства, которые должны выплатить организации , фирме или предприятию другие юридические или физические лица, называется дебиторская задолженность.

Кредиторская задолженность – это совокупность денежных средств, которые наше предприятие или организация должна другим юридическим и физическим лицам, то есть долги перед поставщиками или же сотрудниками и так далее.

Кредиторская задолженность возникает, в случае если дата поступления услуг (работ, товаров, материалов) не совпадает с датой их фактической оплаты. Ответственность за злостное уклонение от возврата кредиторской задолженности предусмотрена статьей 177 уголовного кодекса Российской Федерации.

Исходя из вышесказанного главной целью бухгалтерского учета расчетов с покупателями и поставщиками это обеспечение собственных и сторонних пользователей учетной информации, раскрывающая аспекты расчетов с поставщиками и покупателями предприятия.

Проведение расчетных операций контролируется, и формируются системой нормативно-правовых и иных актов, выражающую целостную, взаимосвязанную, систему нормативного регулирования.

Основные нормативные документы регулирования бухгалтерского учета расчетов с поставщиками и покупателей Российской Федерации имеют четыре уровня, таких как:

– Первый уровень законодательный, в основе которого лежат: законодательные акты, указы Президента РФ и постановления Правительства (которым относятся Конституция Российской федерации; Гражданский кодекс Российской федерации; Федеральным законом от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете»; указы президента , постановления правительства Российской федерации и прочие федеральные законы.)

– Второй уровень – нормативный. Этот уровень формируют положения и приказы, утвержденные Минфином России. Такие нормативные документы регламентируют требования государства для ведения бухгалтерского учета, следовательно, и бухгалтерской отчетности.

– Третий уровень – это методологический. Указание, инструкции, рекомендации и иные аналогичные документы. Эти документы готовиться, и утверждаются федеральными органами или другими органами власти.

– Четвертый уровень системы нормативного регулирования бухгалтерского учета разрабатываются самой организацией, они составляются на основе законодательных и нормативных актов исходя из специфики хозяйствования и особенностей деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)"]

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ (дата обращения: 06.12.2017).

3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) // Консультант Плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 06.12.2017).

4. Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет: учебник / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 512 с.

5. Медведев А.В. Бухгалтерский учет, анализ, аудит: учеб. пособие / П.Г. Пономаренко А.В. Медведев, А.Н. Трофимова; Под общ.ред. П.Г. Пономаренко. – Мн.: Вышэйшаяшк, 2016. – 558 с.

6. Зонова, А.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие /А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис. – М.: Магистр, 2016. – 576 с.

УДК 658.7

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРИМЕРЕ ООО ЛЗ «РАДУГА»

А.А. Пушкарев, студент
А.И. Сиржинекова студентка
А.А. Самохвалова, кандидат экономических наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье описываетсякак можно повысить эффективность склада, минимизировать имеющиеся издержки, и автоматизировать работу склада

Ключевые слова: Эффективность, склад, издержки, управление, паллет

Важнейшими абсолютными показателями, характеризующими результаты работы склада за период, являются складской товарооборот и складской грузооборот

Складской товарооборот – объем реализованной продукции (в стоимостном выражении) за соответствующий период (месяц, квартал, год) с отдельных складов предприятия, торгово-посреднических организаций и т.п.

Складской грузооборот – количество отпущенных (отправленных) материалов в течение определенного времени (односторонний грузооборот). При определении величины грузооборота, продукция, учет которой ведется не в весовых единицах, приводится к весовому выражению на основании таблиц удельных весов, коэффициентов и других данных.

Ко второй группе показателей можно отнести: коэффициент неравномерности поступления (отпуска) грузов со склада; удельный складской грузооборот; коэффициент

использования складской площади; коэффициент использования объема склада; удельная средняя нагрузка; грузонапряженность единицы площади склада в течение года

К основным показателям, характеризующим показатели эффективности использования складских площадей, относят коэффициент полезно используемой площади.

В среднем в день приходит четыре фуры, в одну фуру входит 33 европаллета, соответственно 132 паллета в день, а следовательно, в среднем 2640 паллет в месяц. Исходя из этого и будем далее сравнивать эффективность между ручной обмоткой паллета и паллетоупаковочной машиной

Таблица 1 – Сравнительная характеристика формирования готового паллета с продукцией

Показатель	Факт (вручную)	Проект (машина)	Отклонения
Время, затраченное на 1 ед. формирования паллета, мин.	2	1	+1
Количество стрейч-плетки, м	32	15,36	+16,64
Количество людей, чел.	1	1	–
Производительность труда, паллето/час	30	60	+30

По таблице 1 можно сделать вывод, что машина эффективнее ручного труда на обмотку паллета с готовой продукцией в 2 раза, и это, не учитывая человеческий фактор, так же происходит экономия стрейч пленки, а это уже экономия денежных средств на её закупку. Стоит отметить так же надежность обмотки машиной нежели ручной.

Таблица 2 – Финансовые затраты на обслуживание готового паллета

Показатель	Факт (вручную)	Проект (машина)	Отклонения
З/пл, руб./год	276 000	0	+276 000
Налоговые отчисления (30,2)	118 285	–	+118 285
Количество затраченной электроэнергии на содержание машины, руб.	–	4 512	4 512
Затраты, на обслуживание машины, руб.	–	32 500	32 500
ИТОГО	394 285	37 012	+357 273

По таблице 2 можно сделать вывод, что в год использование паллетоупаквочной машины, с финансовой точки зрения, выгоднее чем ручное паллетирование. Это связано с тем, что машине не нужно платить заработную плату, единственное что ей необходимо это: электроэнергия, и обслуживание в виде профилактических проверок машины, и устранения каких-либо неисправностей

Из таблицы 3можно сделать вывод, что окупаемость проекта составит 12 месяцев. Так как данный проект в чистом виде не принесет дополнительной прибыли, рассчитав срок окупаемости, можно отметить экономию затрат на использование человеческого капитала, материалов на стрейч-плеку, увеличение производительности труда.

Таблица 3 – Расчет срока окупаемости проекта по внедрению паллетоупаковочной машины

Период	Метод паллетирования		Отклонения
	Ручной	Машинный	
Январь	124572	785319	660747
Февраль	124572	59319	595494
Март	124572	59319	530241
Апрель	124572	59319	464988
Май	124572	59319	399735
Июнь	124572	59319	334482
Июль	124572	59319	269229
Август	124572	59319	203976
Сентябрь	124572	59319	138723
Октябрь	124572	59319	73470
Ноябрь	124572	59319	8217
Декабрь	124572	59319	-57036

Этот проект позволит повысить эффективность функционирования склада, в результате чего, он выполнит свою задачу, эффективность возрастет в 2 раза, а если точнее, то за час машина будет упаковывать 60 паллет вместо 30, и при этом экономит денежные средства за счет своих преимуществ.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Степанов В.И. Логистика: Учебник. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2012. – 488 с.
2. Годовая отчетность ООО ЛЗ «Радуга».
3. Логистика складирования: учебник / В. В. Дыбская. – М.: Инфра-М, 2012.

УДК 658.8:005.511:637.1 (541.14)

ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА ПО РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В Г.НОВОСИБИРСКЕ

Е.В Пфейфер, студент
Л.А. Цветкова, доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье раскрываются особенности бизнес-планирования магазина молочной продукции «Молочников» в г. Новосибирске.

Ключевые слова: молочная продукция, бизнес-план, розничная торговля, бизнес-планирование.

Актуальность создания организации по реализации молочной продукции обуславливается постоянным увеличением спросана продукцию, отсутствием сезонности спроса ислабым влиянием экономических факторов.

Магазин «Молочников» основывается на розничной продаже молочных продуктов питания.Адрес: г.Новосибирск, ул. Бориса Богаткова 239. Так как предприятие занимается продажей молочных продуктов, аконкуренция на данном рынке очень высока, необходимо постоянно следить за новинками молочных товаров.

Данный бизнес характеризуетсявысокой рыночной конкуренцией и открытие нового предприятия предполагает проработку конкурентных преимуществ. В связи с

высокой конкуренцией на рынке молочной продукции необходимо постоянно следить за новинками молочных товаров.Для того, что бы привлечь клиентов необходимо предоставлять продукцию наивысшего качества по цене ниже, чем у конкурентов.

Основные качества товара: экологичная упаковка (тара), которая сохраняет качество товара, плотно закрыта, не пропускает посторонних запахов, легко утилизируется. Большое количество витаминов и микроэлементов.

В магазине «Молочников» предлагается широкий ассортимент молочных продуктов: молоко 1 л 2,5%, молоко 1 л 3,2%, сметана 0,25 кг 20%, творог жирный, ряженка маложирная, сливки 0,5 л 40%, масло Крестьянское 1000 г, сыр Российский, сыр Голландский, майонез 250 г, майонез 300 г., майонез 500 г, кефир 1,0%, сгущенное молоко цельное ГОСТ, сыр плавленый 250 г.

Процесс сегментирования рынка – это процесс разделения потребителей или потенциальных потребителей на рынке на различные группы (или сегменты), в рамках которых потребители имеют схожие или аналогичные запросы, удовлетворяемые определенным комплексом маркетинга. Критически важный аспект маркетинга, предназначенный для превращения различий между товарами в стоимостные различия, которые могут быть сохранены на протяжении всего жизненного цикла продукта. [1, стр. 46].

Основными потребителями магазина «Молочников» являются покупателимолочной продукции, приобретающие товары во внутриквартальных магазинах.

Анализ конкурентоспособности выявил следующих конкурентов: сеть магазинов молочной продукции «Зеленый луг» и сеть магазинов молочной продукции «Белый замок». Конкурентными преимуществами магазина «Молочников» являются удобное месторасположение и низкая цена относительно основных конкурентов.

План маркетинга, не только необходим для внутренней организации деятельности фирмы, но и для привлечения инвесторов. Маркетинг – это система организации производства, сбыта продукции и предоставления услуг, она направлена на удовлетворение потребителей, получая прибыль на основе многих исследований и прогнозирований рынка [2, стр. 17].

Для установления цены была взята, средняя, по рынку, наценка в розничной торговле в размере 40%. Для привлечения клиентов на начальном этапе предлагается снизить размер торговой надбавки до 37%.

Выручка от реализации продукциисоставила 503284 руб. в месяц, 6039408 руб. в год.

Планируемые затраты на функционирование магазина представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Планируемые затраты

№	Наименование	Сумма в год, руб.
1	Аренда	180000,0
2	Выплата кредита	167349,6
3	Затраты на закупку продукции	2918871,0
4	Коммунальные расходы и расходы на оплату электричества	30000,0
5	Прочие расходы	5000,0
6	Фонд оплаты труда	372000,0
7	Отчисления в фонды	110952,0
8	Итого затрат	3784172,6

Общая сумма затрат составит 3784172,6 руб.

Для обоснования экономической эффективности проекта были рассчитаны показатели рентабельности и точка безубыточности.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.

Точка безубыточности – объем продаж, при котором прибыль предпринимателя равна нулю. Расчет данного показателя играет важную роль, поскольку показывает эффективность какого-либо коммерческого проекта, ведь инвестор должен знать, когда проект наконец окупится, каков уровень риска для его вложений [3, стр. 114].

Таблица 2 – Показатели экономическойэффективности магазина «Молочников»

Показатель	Значение
Чистая выручка, руб.	4952314,56
Балансовая прибыль, руб.	1168141,96
Постоянные издержки, руб.	860301,6
Переменные издержки, руб.	2923871
Маржинальный доход, руб.	2028443,56
Коэффициент маржинального дохода	0,409
Точка безубыточности, руб.	2103426,89
Запас финансовой прочности, %	57,2
Срок окупаемости, лет	4,04

Рентабельность данного проекта составляет 24,69%. Точка безубыточности 2103426,89 руб., а срок окупаемостисоставит 4,04 года. Данные показатели являются достаточно хорошими для магазина с небольшим объёмом продаж.

Таким образом, при бизнес-планировании малого предприятия предприниматель будет сталкиваться с такими особенностями рынка как: обилие конкурентов, нестабильная экономическая ситуация в стране, неплатежеспособность населения, рост цен на аренду площади, демпинг со стороны конкурентов.

Бизнес план магазина «Молочников» является эффективным и даст возможность владельцу получать ежегодную прибыль в размере 934513,56 руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пивоваров К. В. Бизнес-планирование. Дашков и Ко, 2007. – 164 с.

2. Акимов Ю.А. Малый и средний бизнес. Эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. – М.: Эксмо, 2011. – 186 с.

3. Бекетова О. Бизнес-планирование. Эксмо, 2009. – 193 с.

УДК 346.26

РОЛЬ ИНДИВИЛУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

К.А. Рустамханлы, студент
С.Г. Чернова, доцент канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В последнее десятилетие в России развитие предпринимательства стало одним из направлений государственной экономической политики. Необходимость формирования малого и среднего предпринимательства в структуре хозяйствующих субъектов в масштабах страны является одним из стратегических ориентиров

долгосрочного социально-экономического развития, в первую очередь, для повышения национальной конкурентоспособности.

Ключевые слова:индивидуальное предпринимательство, поддержка предпринимательской активности

Эффективное функционирование в стране малого и среднего бизнеса способствует развитию экономики не только в условиях стабильности, но и при низких темпах развития. Поэтому в настоящее время актуальны стимулирование развития и поддержка функционирования предпринимательства в России в целом и в Новосибирской области в частности. Большую роль в становлении и развитии малого и среднего бизнеса играет государство посредством разработки и реализации программ по поддержке и финансированию их деятельности.

Ведение бизнеса требует немаленького объема ресурсов. Слишком много ограничений, требований, обязательств возникает у малого бизнеса при работе и взаимодействии с органами власти и контролирующими инстанциями. При этом бизнес может рассчитывать на определенную помощь, в том числе и финансовую со стороны государства и региональных органов власти.

По уровню развития малого бизнеса Новосибирская область находится на первом месте в Сибирском федеральном округе, а в России – постоянно входит в первую десятку. По количеству действующих малых предприятий, средней численности работников и объёму инвестиций Новосибирская область занимает седьмое место в Российской Федерации, а по обороту малых предприятий – шестое. На предприятиях малого и среднего бизнеса работает 34% трудоспособного населения региона. Малый и средний бизнес фактически самый крупный работодатель в нашей области [1].

Для поддержки предпринимательской активности в 2017 году продолжалась реализация региональных программ поддержки, «дорожных карт» по улучшению предпринимательского и инвестиционного климата региона, целевой модели упрощения процедур ведения бизнеса. Сумма бюджетных средств по двум программам в прошедшем году – 366 миллионов рублей, в том числе из средств федерального бюджета – 145,6 миллиона рублей. Сумма кредитов под поручительства гарантийного фонда превысила 6 миллиардов рублей. На федеральном уровне наш регион успешно сотрудничает с Фондом развития промышленности, Корпорацией малого и среднего предпринимательства. Благодаря этому и другим мерам в 2017 г. на 12% увеличился оборот малого и среднего бизнеса. И сегодня он занимает почти половину общерегионального оборота.

По итогам 2017 года в Новосибирской области действует 141,8 тысячи субъектов малого и среднего предпринимательства. Гарантийными фондами выданы предприятиям МСП 2 305 поручительства на сумму 9,83 млрд руб. Фондом микрофинасированиявыдан 2 151 микрозаймна общую сумму 1,745 млрд руб. В экономику области малыми и средними предприятиями сумма привлеченных средств составила 19,66 млрд руб.

Для поддержки предпринимательской активности в 2017 году продолжалась реализация региональных программ поддержки, «дорожных карт» по улучшению предпринимательского и инвестиционного климата региона, целевой модели упрощения процедур ведения бизнеса. Сумма бюджетных средств по двум программам в прошедшем году – 366 миллионов руб., в том числе из средств федерального бюджета – 145,6 миллиона руб. Сумма кредитов под поручительства гарантийного фонда превысила 6 миллиардов рублей. На федеральном уровне Новосибирская область успешно сотрудничает с Фондом развития промышленности, Корпорацией малого и среднего предпринимательства. Благодаря этому и другим мерам в прошедшем году на 12% увеличился оборот малого и среднего бизнеса. И сегодня он занимает почти половину общерегионального оборота.

Высокий уровень предпринимательской активности является спецификой нашей экономики и важнейшим конкурентным преимуществом Новосибирской области. В сфере

предпринимательства необходимо создать условия и совершенствовать механизмы для развития экспортно-ориентированных и быстрорастущих малых и средних предприятий, необходимо стимулировать развитие и рост предприятий. И, конечно же, создание новых малых и средних форм хозяйствования, особенно в сельской местности [2].

Направления поддержки малого бизнеса Правительством Новосибирской области в 2018 году:

1. Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства – 650 млн руб.
2. Фонд развития промышленности – 40-50 млн руб.
3. Центр поддержки промышленности
4. Бизнес-инкубаторы

Также планируется формирование сервисной модели поддержки малого и среднего бизнеса по модели, разработанной Минэкономразвития Российской Федерации с переносом акцентов поддержки на создание и функционирование инфраструктуры поддержки, в том числе новых объектов – Центра поддержки предпринимательства и создание технопарка «Новосибирск».

Принята Государственная программа Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2017 - 2022 годы».

Цель программы: создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства, способствующих инновационному развитию и улучшению отраслевой структуры экономики, а также социальному развитию и обеспечению стабильно высокого уровня занятости [3].

Задачи государственной программы по Новосибирской области:

– повышение информированности субъектов малого и среднего предпринимательства по вопросам ведения предпринимательской деятельности, развития и поддержки на территории Новосибирской области путем обеспечения доступности образовательной и информационно-консультационной поддержки;

– содействие территориальному развитию субъектов малого и среднего предпринимательства и самозанятости населения;

– содействие субъектам малого и среднего предпринимательства Новосибирской области в продвижении продукции (товаров, работ и услуг) на региональные рынки Российской Федерации и рынки иностранных государств;

– содействие субъектам малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области в повышении инвестиционной и инновационной активности, а также развитию кооперации;

– содействие субъектам малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области в привлечении финансовых ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности.

Таблица 1 – Динамика численности субъектов малого и среднего предпринимательства

Наименование	Количество в 2016 г., ед.	Прирост с 2009 по 2016 гг., %	Среднегодовой прирост с 2009 по 2016 гг., %
Субъекты малого и среднего бизнеса	5310 816	23,97	3,12
в том числе:			
предприятия	2 786 870	72,01	8,06
средние	16 308	-9,46	-1,41
малые	172 916	-24,00	-3,85
микро	2 597 646	88,97	9,52
индивидуальные предприниматели	2523946	-5,25	-0,77

По оценкам специалистов «доля индивидуальных предпринимателей в общей совокупности в 2018 году снизится до уровня в 43%, в то время как доля микропредприятий практически достигнет уровня в 54%. Доля малых предприятий снизится до уровня в 3%, средних - сохранится на уровне в 0,3% от общего числа субъектов малого и среднего предпринимательств [4].

К среднестатистическим предприятиям малого бизнеса относится ИП Рустамов Н.М. зарегистрирован 17 июля 2011 г. На его примере можно проследить тенденцию развития большинства малых организаций Новосибирской области.

Основным видом деятельности является: «Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах»

Основные показатели деятельности ИП Рустамов Н.М., представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели деятельности ИП Рустамов Н.М. за 2013–2017 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменения 2017г. к 2013 г.	
						тыс. руб.	%
Выручка, тыс. руб.	15745	18210	21632	24608	27206	11461	172,8
Себестоимость продаж, тыс. руб.	12688	15969	17890	20795	22712	10024	179,0
Себестоимость в % к выручке	80,58	87,69	82,70	84,51	83,48	2,90	x
Прибыль от продаж, тыс. руб.	3057	2241	3742	3813	4494	1437	147,0
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	3091	2636	3715	4245	4692	1601	151,8
Прибыль чистая, тыс. руб.	2602	2219	3070	3536	4042	1440	155,3
Рентабельность основной деятельности, %	24,09	14,03	20,92	18,34	19,79	-4,31	x
Рентабельность продаж, %	19,42	12,31	17,30	15,49	16,52	-2,90	x
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	1772	1683	1585	1490	1450	-322	81,8
Фондоотдача, руб. / руб.	8,89	10,82	13,65	16,52	18,76	9,88	211,2
Среднегодовая стоимость активов, тыс. руб.	5869	6037	6398	6811	7213	1344	122,9
Капиталоотдача, руб. / руб.	2,68	3,02	3,38	3,61	3,77	1,09	140,6
Среднегодовая численность, чел.	10	10	11	11	11	1	110,0
Производительность труда, тыс. руб.	1575	1821	1967	2237	2473	899	157,1
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	3257	3432	3578	3616	3854	597	118,3
Среднегодовая заработная плата, тыс. руб.	326	343	325	329	350	25	107,6

Одним из основных экономических показателей деятельности организации является выручка, которая увеличилась за 5 лет на 11 461 тыс. руб. или на 72,8%. Это связано с небольшим увеличением цен на товары, а также с повышением объёмов продаж.

Наблюдаются более высокие темпы прироста себестоимости проданных товаров в 2017 году (+79,0%) по сравнению с 2013 годом, что негативно сказалось на прибыли от продаж организации, если по итогам 2013 года уровень себестоимости в выручке составляла 80,58%, то по итогам 2017 года составило уже 83,48%. Увеличение за 5 лет составило 2,90%, что оценивается отрицательно, так как негативно сказывается на прибыли от продаж.

Если выручка за 5 лет увеличилась на 72,8%, то прибыль от продаж только на 47,0%, что свидетельствует о том, что организацией не выполняется «золотое правило экономики», так как темпы роста прибыли должны превышать темпы роста выручки.

Данная тенденция сокращения темпов развития характерна для многих малых и средних организаций региона. Это связано с нестабильностью экономической ситуации в регионе и низким уровнем поддержки властями всех уровней малого предпринимательства в стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Отчёт ВРИО Губернатора Новосибирской области А. А. Травникова «О результатах деятельности Правительства Новосибирской области за 2017 год» на сессии Законодательного Собрания Новосибирской области [Электронный ресурс] – URL: http://xn--b1aecnthebc1acj.xn (дата обращения: 11.04.2018).

2. Чернова С.Г. Финансовая стабилизация сельскохозяйственного предприятия в условиях кризисной ситуации / С.Г Чернова, И.В. Нитяго, О.Н. Мороз // Вестник НГАУ. − 2011. − №2 (18). – С. 138-144.

3. Государственная программа Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2017 - 2022 годы».[Электронный ресурс] –https://msp.nso.ru/page/44(дата обращения: 11.06.2018).

4. Мусаева З.Н. Экономическая сущность и значение малого предпринимательства. / Мусаева З.Н. // Вестник современной науки. – 2017. – № 3-1 (27). – С. Чернова С.Г. Состояние консолидированного бюджета Новосибирской области / С.Г. Чернова, О.А. Дебденко // Теория и практика современной аграрной науки: сб. Национ. (Всерос.) науч. конф. – Новосибирск: Золотой колос, 2018. – С. 657-661.

УДК 631.115.11

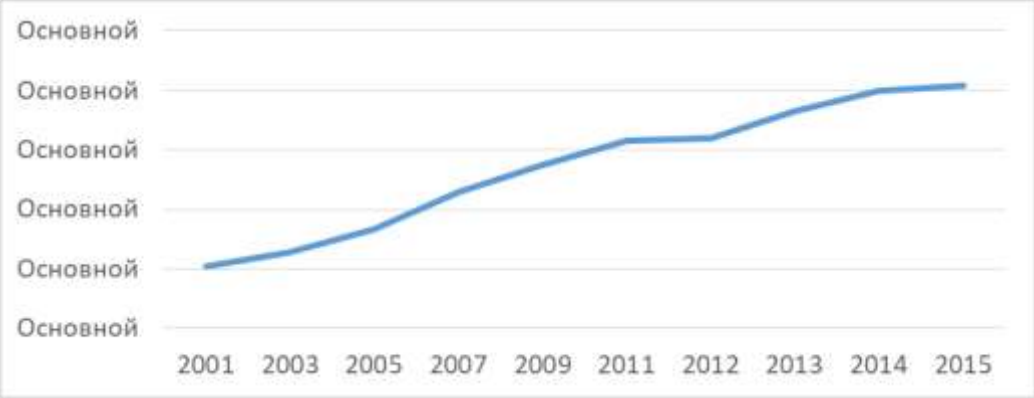
ПРОИЗВОДСТВО ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ В КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ РЕГИОНА

С.Л. Рябов, студент
С.Г. Чернова канд.экон.наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в последние годы все более популярными становятся экологически чистые продукты. Мировой рынок эко-продуктов с каждым годом увеличивается, а в России данный сегмент может быть основой для развития крестьянских (фермерских) хозяйств. В статье рассмотрено одно из подобных хозяйств, работающее не территории Новосибирской области. ИП «Глава К(Ф)Х Кузьмин К.Д.» занимается не только производством органических продуктов, а также их переработкой и продажей.

Ключевые слова: экологически чистые продукты, крестьянские (фермерские) хозяйства

Органические продукты на мировом рынке с каждым годом становятся все популярней и цены на эко-продукты растут с каждым годом. Это заставляет производителей отказываться от излишнего применения минеральных удобрений и химические средства защиту растений. При этом производители теряют на урожайности, но цены на эко-продукты компенсирует все затраты [1] (рисунок 1).



*Источник: FOAM «ФОСАГРО»

Рисунок 1 – Динамика мирового рынка производства органических (эко-продуктов), млрд долл. США*

По данным Международной федерации движений экологического сельского хозяйства, к концу 2015 г. 50,9 млн га в мире были заняты органическим земледелием. Мировой рынок органических продуктов вырос с начала XXI в. более чем в 5 раз до 81,6 млрд долл. США и, по прогнозам, будет расти на 15% ежегодно. Страны-лидеры, пропагандирующие эко-производство. это Австралия, Аргентина и США. Под органическое земледелие в Австралии отведено 22,7, а в США - 2 млн га (таблица 1).

Таблица 1 – Площади, занятые под органическое земледелие в мире

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Посевные площади, занятая под органическим земледелием, млн га	78,2	80,0	69,7	67,9	78,2	83,3	90,6
Процент к мировой посевной площади, %	5,2	5,3	4,7	4,7	5,2	5,4	6,0

*Источник: FOAM «ФОСАГРО»

За период с 2009 по 2015 г. посевные площади, используемые для выращивания экологически чистых продуктов, увеличились с 78,2 до 90,6 млн га, на 12,4 млн га, или на 16%. По прогнозам, в среднем годовой прирост будет составлять 1,5-2,5 %. Хотя в мировом объеме всех посевных площадей они составляю незначительный процент, всего 4,7-6,0%.

Развитие органического земледелия в России прописано в Федеральной научно-технической программе развития АПК до 2035 года. Грамотное использование ресурсного потенциала предполагает ускоренное развитие этого сегмента. Стратегия 2035 г. включает рост производства экологически чистых продуктов до уровня 10% от общего объема[2].

В странах Европейского союза, Северной Америки и Австралии долгое время господствовала концепция, чем больше –тем лучше, поэтому земли переполнены химическими добавками, а самоочищение почвы – это длительный процесс, который займет несколько десятков лет.

В России, по статистическим данным более 20 млн га посевных площадей не получали агрохимикатов более трех лет. Это большие, неиспользуемые возможности для страны. По данным Союза органического земледелия, рынок органической продукции в Российской Федерации может появиться только через 3-5 лет. В 2017 г. официально получили органические сертификаты всего на 246 тыс. га, это 2% от объема таких земель [3].

Обеспокоенность здоровьем и экологически чистым питанием заставляет людей искать на полках магазинов продукцию местного производства: многие тешат себя иллюзией, что российские технологии производства сельскохозяйственной продукции отстают от мировых, поэтому для их производства не используются химические добавки и средства защиты.

Повышенный интерес россиян к качественной здоровой еде доказывает статистика. За 10 месяцев 2017 года по сравнению с таким же периодом 2016 число запросов выросло: на «натуральные продукты» – на 78%; на «свежие продукты» – в 3 раза.

Спрос на полезную и натуральную продукцию отечественного производства есть, и он растет. Традиционные сети и магазины нацелены на среднестатистического россиянина, без «особых» запросов. Данная ниша стала активно осваиваться фермерами. Появилось новое для нас понятие − «фермерский продукт»

Большинство российских фермеров действительно производят органическую продукцию, но мало кто ее сертифицирует – в стране нет своего аккредитованного сертифицирующего органа, а услуги иностранных организаций дороги. Поэтому быть потребителем отечественной эко-продукции – задача непростая: нужно знать маркировки, уметь «считывать» информацию о прохождении сертификации или доверять производителю/продавцу. Ситуация усугубляется тем, что на волне возросшего спроса на органику плодятся недобросовестные продавцы. Торгуя псевдофермерскими продуктами, они паразитируют на приставках «эко», «био», «органик», а на деле являются посредниками между потребителями и обычными рынками, на прилавках которых зачастую оказываются товары неизвестного происхождения и свойств [4].

Согласно статистике, в России работают 355 тыс. 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.

Часть К(Ф)Х занимаются производством экологически чистой продукцией. Одно из таких хозяйств, специализирующееся на производстве эко-продуктов – ИП «Глава КФХ Кузьмин К.Д.». Хозяйство расположено в Колыванском районе Новосибирской области, в отдаленной от Новосибирска на 125 км брошенной деревне Щукино. Специализируется хозяйства на производстве молочной и мясной продукции. Дойное стадо – 27 коров, со среднегодовым надоем на одну корову – 41,7 ц, 35 гол. лошадей, 106 гол. овец. В хозяйстве выращиваются овощи. У К(Ф)Х есть свой перерабатывающий цех и небольшие торговые точки, где реализуется произведенная продукция: сметана, молоко, творог, мясо, овощи и продукты переработки.

ИП «Глава КФХ Кузьмин К.Д.», как и большинство подобных хозяйств, постоянно сталкивается с экономическими трудностями, с влиянием различных факторов. Тем не менее, хозяйство стабильно работает и показывает неплохие результаты (таблица 2).

Хозяйство ИП «Глава КФХ Кузьмин К.Д.» имеет шесть торговых павильонов, пять из них в Первомайском районе и всего один в центре г. Новосибирска. Продают беляши; блины с мясом, с ветчиной и сыром, с мясом и рисом, с джемом, с яблочным повидлом, с мёдом, с мёдом и кедровым орехом; тесто дрожжевое сдобное; пирожные медовик, слоёное домашнее; эклеры; кексы с фруктовой начинкой; гамбургеры с куриной котлетой, с говяжий котлетой; пицца; хачапури; сосиска в тесте; пироги с капустой, с картошкой, с луком и яйцом, с сайрой, с ливером; пельмени домашние; вареники с творогом; молоко; творог; масло сливочное; сливки; морсы брусничный, брусника+смородина; фарш; костный набор для животных; фарш для животных (обрезь).

Таблица 2 – Экономическая эффективность производства ИП «Глава КФХ Кузьмин К.Д.», тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г., %
Выручка от реализации продукции животноводства	867	4403	508
Выручка от реализации продукции растениеводства	480	1161	242
Выручка от реализации всей продукции	4610,2	5787,5	126
Затраты, всего	4518,2	5344,5	118
Прибыль до налогообложения	92	443	452
Чистая прибыль	86,5	416,4	481
Чистый денежный поток	86,5	502,9	581
Рентабельность, %	4,8	7,8	-

К(Ф)Х в своей деятельности сталкиваются с большим количеством проблем, как и все сельское хозяйство нашей страны. В конкурентной борьбе с крупными и средними организациями, особенно входящими в холдинговые структуры, они должны найти свою нишу и это может оказаться – производство экологически чистой продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балашов А.П., Рудой Е.В. О некоторых итогах развития крестьянских (фермерских) хозяйств // Сибирская финансовая школа. – 2018. – № 1 (126). - С. 34-37.
2. Кошелев В.М., Пешкова А.В. Зарубежный опыт государственной поддержки органического сельского хозяйства и перспективы его использования для развития отечественного органического сектора // Вестник Новосибирского ГАУ. – 2013. − №2(27). – С. 164-169.
3. Официальный сайт Международного независимого института аграрной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://xn--80aplem.xn--p1ai/project2050/ (дата обращения 05.03.2018).
4. Воронкова О.Ю. Формирование и развитие концепции развития органически ориентированной аграрной политики на уровне субъекта РФ // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №10. – С. 115-122.
5. Чернова С.Г. Крестьянские (Фермерские) хозяйства и их роль в сельскохозяйственном производстве региона / С.Г. Чернова, С.Ю. Грива // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сб. трудов научно-практ. конф. препод., аспир., магистр. и студ. эконом. фак-та. – Новосибирск: ИЦ Золотой колос, 2017. - С.111-113.

УДК 368.5 (470-571+73)

АГРОСТРАХОВАНИЕ В РОССИИ И США

К.А. Сальников, студент
Е.А. Доровских, старший преподаватель.
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье дается понятие агрострахования, его влияние на оснащенность страны необходимыми ресурсами легкой промышленности. А также сравнивается принцип страхования в России и основного конкурента – США.

Ключевые слова: агрострахование, агрориски, агропроизводство, программа страхования

Из огромного перечня производств направленных на удовлетворение потребностей человека, самым не зависимым от человека является сельское хозяйство. Этот сектор, среди остальных, демонстрирует самый высокий уровень зависимости от природно-климатических условий, по подсчетам некоторых ученых, ущерб, нанесенный какой-либо стихией, оценивается в 63% общих потерь ущерба по стране. Убытки, которые несут предприятия АПК, оцениваются в целом по стране и исчисляются миллионами рублей. Убытки производителей товаров сельскохозяйственного назначения и расходы бюджетных средств на их покрытие, могли бы быть значительно меньшими при условии использования страхования, как действенного инструмента защиты от рисков [1].

Объем ущерба аграриев из-за холодных весны и лета, по предварительным расчетам, может составить до 2,7 млрд рублей. При этом урожай в 2018 году застраховали гораздо меньше хозяйств, чем годом ранее [1]. Поэтому, поскольку риски сельхозпроизводителей не защищены, из-за неурожая это может привести к банкротству не только мелких, но и средних хозяйств, чего сейчас и опасаются эксперты.

Отрасль сельскохозяйственного производства – высокорискованная сфера, риски которой носят в основном объективный характер и обусловлены, прежде всего, природно-климатическими факторами и характеристиками производимой продукции. Перечень потенциальных, природно-климатических опасностей для сельскохозяйственного производства включает в себя засухи, недостаток тепла, вымокание, выпревание, излишнее увлажнение, вымерзание, град, ливни, бури, ураганы, сели, наводнения, безводье или маловодье в источниках орошения и др. Значительная часть территории нашей страны находится в зоне рискованного земледелия. При этом 2/3 площадей сельскохозяйственных угодий размещены в зонах недостаточного и неустойчивого увлажнения, вследствие чего в таких регионах повторяются засухи с различной периодичностью. Остальная часть агропроизводства находится в зоне избыточного увлажнения, что тоже влечет за собой большие риски потери урожая в связи с периодичностью подтоплений данной территории [2].

На данный момент рынок страхования агрорисков в России по-прежнему остается сегментом, который всецело зависит от государственных субсидий, а также от объема кредитования сельхозпредприятий, в рамках которого у последних появляется необходимость застраховать залог. В России страхование агрорисков начало более-менее развиваться в новом тысячелетии. Катализатором процесса стало появление у сельхозпроизводителей возможности компенсировать часть своих затрат на страхование за счет средств регионального или федерального бюджета. В большинстве случаев это происходит на лизинговой основе в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2018-2021 гг. по обеспечению регионов России племенным скотом, животноводческим оборудованием и сельхозтехникой, тем самым застраховывая производителей от неблагоприятных последствий. Частью этой программы является программа федерального лизинга сельскохозяйственной техники, реализуемая Государственной агропромышленной компанией «Росагролизинг».

В США, в частности, реализована Федеральная программа страхования урожая сельскохозяйственных культур, предусматривающая защиту от самых опасных рисков для уменьшения экономических потерь сельских товаропроизводителей [2]. В США еще в 1938 г. был принят акт о регулировании сельского хозяйства для обеспечения экономической стабильности аграрного сектора через надежную систему страхования [1]. С этой целью была учреждена правительственная Федеральная корпорация по страхованию урожаев. Так же наряду с Федеральной корпорацией основано Агентство по управлению рисками. Учрежденные правительственные институты находятся в структуре Министерства сельского хозяйства. Основными программами страховой защиты сельскохозяйственного производства в США являются программа производства

продукции (MPCI), программа страхования на случай снижения урожайности в определенном округе (GRP), программа страхования доходов, программа защиты от катастрофических рисков. Рассмотрим одну из этих программ:

Программа страхования сельскохозяйственного производства (MPCI) ориентирована на страхование сельскохозяйственных культур от многочисленных рисков. Она распространяется на 76 сельскохозяйственных культур, страхование которых обеспечено государственными субсидиями. Страхование производства сельскохозяйственной продукции обеспечивает защиту от убытков, вызванных неблагоприятными погодными условиями, вредителями и болезнями растений, низким качеством произведенной продукции; программа компенсирует затраты на пересев сельскохозяйственных культур [2].

Страхование агрострахование в этих государствах, то можно придти к выводу, что защита производителя сельскохозяйственной продукции осуществляется одинаково, за исключением того, что в России страхование проводится в комплексе при взятии в лизин, а в США сначала классифицируется объект, страхования, и после этого страхуется. Обе системы на данный момент не являются идеальными, этому свидетельствуют неоднократные случаи прекращения деятельности хозяйства, из-за того, что страховка не покрывает расходы убытков от погодных условий. Именно поэтому, нужно разрабатывать систему агростахования опираясь не на практику других стран, а опираясь на природные условия своей страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Страхование / Годин А.М., Косов М.Е., Фрумина С.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 196 с.: ISBN 978-5-394-02684-3 - Режим доступа: http://znanium.com/catalog/product/415002

2. Страхование: Учебное пособие / Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 357 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) (Переплёт 7БЦ) ISBN 978-5-16-003575-8

УДК 658.5:005.511:639(571.56)

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС ПРОЕКТА ПЕРЕПЕЛИНОЙ ФЕРМЫ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ), Г. ЯКУТСКЕ

В.В. Светлолобова, студентка
Л.А. Цветкова, канд.экон. наук, доцент.
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье дано краткое описание бизнес-плана перепелиной фермы в республике Саха (Якутия), г. Якутске, выделены конкуренты среди местных производителей аналогичной продукции, рассчитаны основные показатели экономической эффективности деятельности за первый год проекта.

Ключевые слова: бизнес-план, перепеловодство, перепелиная ферма, показатели эффективности.

Бизнес в сфере перепеловодства в России сейчас – это новая перспективная альтернатива куриному птицеводству. Он набирает все большую популярность благодаря своей прибыльности и, на первый взгляд, простоте.Однако, как и в любом бизнесе, здесь присутствуют свои тонкости, которые необходимо учитывать для эффективной деятельности.

Рассматривая любой бизнес проект, сразу следует обратить внимание на его актуальность и перспективность. Ведь именно от этих показателей зависит дальнейший

успех. Данный проект отличается своей высокой рентабельностью и небольшими стартовыми вложениями.

Основные цели проекта заключаются в следующем: создание индивидуального предприятия по выпуску перепелиной продукции; привлечение инвестиций; приобретение необходимых материалов, оснащения, оборудования и его установка; получение максимальной прибыли; создание новых рабочих мест.

Форма хозяйственной деятельности – индивидуальное предпринимательство. Название: «Перепёлочка».

Миссия компании: обеспечить население города Якутска свежим и высококачественным перепелиным яйцом и мясом.

Проект направлен на развитие малого предпринимательства в сфере производства сельскохозяйственной продукции. Он дает возможность быть трудоустроенными при сотрудничестве с Центром занятости г. Якутска, гражданам, временно находящимся без работы. Планируется получить в ГУ ЦЗН безвозмездную субсидию на открытие собственного дела в размере 152 000 руб.[3].

Настоящий проект предусматривает создание перепелиной мини-фермы для производства основной продукции – перепелиных яиц и тушек, а также дополнительной – минерального удобрения и пера для декоративных украшений. Для реализации проекта потребуется получение Технических условий на производимую перепелиную продукцию, а также Сертификата соответствия.

Для организации производственного процесса планируется приобрести инкубационные яйца цыплят двух пород: японские перепела и фараон.

Перепелки, в отличии от курей, имеют высокую температуру тела (42°С) в следствие чего меньше подвержены заболеваниям. Поэтому перепелиные яйца можно употреблять в сыром виде (например, для приготовления соусов, майонеза и пр.). По своим питательным веществам они также превосходят куриные. Мясо перепелок считается диетическим, деликатесным продуктом.

Перепелка – птица подсемейства куропатковых отряда курообразных. Средняя яйценоскость составляет 240–270 штук в год. Полный цикл от закладки яиц в инкубатор до первого яичка от молодки составляет всего 52–66 дней. [2]

Содержать перепелов не сложнее, чем любую другую домашнюю птицу. Содержание и уход за ними достаточно прост. Главным условием для нормальной яйценоскости перепелов будет служить соблюдение условий содержании (температура в помещении не ниже +16°С, оптимальная порядка 18-20°С), а также использование специально сбалансированного, с высоким содержанием протеина, корма. Корм для перепелок планируется изготавливать самостоятельно по следующей рецептуре: 30% пшеницы, 25% кукурузы, 5% ячменя, 5% молотой ракушки, остальное подсолнечный жмых и рыбная мука, цинка 75 гр., железа 25 гр., меди 5 гр., кобальта 1 гр., селена 0,2 гр., йода 0,3 гр, витамины А, Д, Е, в общей массе должны составлять 1% от комбикорма.

К настоящему времени на рынке перепелиного яйца сформировались целевые группы потребителей по следующим категориям:

- потребление по медицинским показаниям;
- детское питание;
- здоровое питание;
- продукт для среднего класса.

Основную массу продукции планируется реализовывать населению г. Якутска и близлежащих сел, и деревень. Основными местными конкурентами являются:ИП Степанов С.И. (тушки перепелиные реализуются только в селе Улахан-АанХангаласского района, яйцо перепелиное поступает в розничные магазины г. Якутска в объеме 12 000 шт./мес.,) и ИП Гвиниашвили Ю. А. (продукция реализуется только в селе Мархa).

В г. Якутске спрос на перепелиные яйца и мясо очень высокий и удовлетворяется по большей части лишь за счет привозной продукции, но она значительно уступает

местной в цене и свежести. Поэтому настоящий проект будет иметь преимущества по отношению к конкурентам.

Для производства имеется собственное помещение площадью 30 квадратных метров (15 квадратных метров – для содержания взрослой птицы, 5 квадратных метров – для содержания цыплят и молодняка, 10 квадратных метров – для инкубаторов, хранения и приготовления кормов). Расположение: г. Якутск, ул. Автодорожная, дом 15. Оно соответствует основным требованиям: хорошо проветриваемое, но не имеет сквозняков; проведено отопление, канализация.

Для реализации проекта на начальном этапе планируется организовать 3 новых рабочих места, из них: 1 руководитель и 2 зоотехника.

Выручка от продаж по видам производимой продукции представлена в таблице 1.

Таблица 1 –Выручка от продаж по видам продукции.

Наименование продукта	Цена за шт, руб.	Объем продаж в натуральном выражении в год	Выручка от продаж в год, руб.
Яйцо перепелиное, шт	7	36 000	252 000
Тушка перепелиная, шт	240	3 600	864 000
Яйцо инкубационное, шт	14	4 500	252 000
Перо, кг	200	60	12 000
Органические удобрения, кг	100	600	60 000
Итого			1 440 000

Выручка от продаж в год составит 1 440 000 руб.

Для старта проекта необходимо в первый месяц 227 000 руб. (реклама, покупка оборудования, инкубационных яиц, хоз. товаров, кормов, упаковки, транспортные расходы). Основные показатели экономической эффективности деятельности за первый год проекта представлены в таблице 2.

Таблица 2 –Основные показатели экономической эффективности деятельности

№	**Показатели**	**За месяц**	**За год**
1	Затраты на производство, руб.	99 278,25	1 190 539
2	Выручка от реализации, руб.	120 000,00	1 440 000
3	Прибыль от реализации, руб.	20 721,75	249 461
4	Рентабельность продукции, %		21%
5	Единый сельскохозяйственный налог (6%), руб.		14 967,66
6	Чистая прибыль, руб.		234 493,34
7	Чистые инвестиции, руб.		1 309 500
8	Срок окупаемости первоначальных затрат (лет)		5,5

Рентабельность производства в первый год составит 21%, это значит, что на каждый рубль затрат будет получено 21 коп. прибыли. Срок окупаемости чистых инвестиций составит 5 лет и 6 мес. Чистая прибыль в первый год проекта – 234 493,34 руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вайцеховская С. С. Обоснование проекта организации перепелиной фермы // Молодой ученый. – 2014. – №18. – С. 337-341. – URL https://moluch.ru/archive/77/13309/ (дата обращения: 18.01.2018).

2. Иванов С. Перепеловодство как альтернатива бройлерам // Птицепром. – 2015. – №3 (27). – С. 70-72. – URL https://elibrary.ru/download/elibrary_27692499_47593514.pdf (дата обращения: 18.01.2018).
3. Правительственная программа «Содействие занятости населения РС (Я) на 2012-2019 годы».

УДК 631.16; 336.221

ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТЕННЫЙ НАЛОГ (ЕСХН): НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

А.В. Семенюта, студент
Е.Ю. Давыдова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Единый сельскохозяйственный налог сегодня (ЕСХН) – самый распространенный специальный режим налогообложения среди сельскохозяйственных организаций, в частности крестьянских (фермерских) хозяйств. Он привлекает не только своей налоговой ставкой 6%, но освобождениями от уплаты в части других налогов, предусмотренных Налоговым кодексом РФ. Однако, с 2019 г. организации на ЕСХН не могут больше освобождаться от уплаты НДС.

Ключевые слова: ЕСХН, НДС, крестьянские (фермерские) хозяйства.

Сегодня в связи с санкциями, принятыми против России, произошел рост сельхозтоваропроизводителей, особенно крестьянских (фермерских) хозяйств, которые обеспечивают продовольствием население Российской Федерации.

Такие производители все чаще в качестве системы налогообложения выбирают специальные налоговые режимы: УСН, ЕСХН.

Среди крестьянских хозяйств наибольшую популярность набирает единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Право применять такой режим могут только те сельскохозяйственные организации, которые производят, перерабатывают и реализовывают сельхозпродукцию (п. 2 ст. 346.2 НК); во-вторых, доля дохода от реализации сельскохозяйственной продукции в общем доходе составляет не менее 70% (п. 2, 2.1. ст. 346.2 НК)[2].

ЕСХН также вправе применять фермерские хозяйства со средней численностью работников 300 чел. в год, занимающиеся рыболовством на собственных судах или используемых по договорам фрахтования (п. 2.1. ст. 346.2 НК).

Почему этот специальный режим такой заманчивый?

Прежде всего это налоговая ставка, она равна 6%.

Для крестьянских хозяйств Республики Крым и города федерального значения в 2017-2021 гг. ставка налога будет увеличена до 4-6% (п. 2 ст. 346.8 НК, ст. 2 Закона Республики Крым от 29.12.2014 № 60-ЗРК/2014), в 2015-2016 гг. она составляла 0,5%[2].

Во-вторых, данный режим предусматривает освобождение от следующих налогов:

1. Налог на прибыль организаций.

2. Налог на имущество организаций (в части имущества, которое используется при производстве сельскохозяйственной продукции, первичной и последующей (промышленной) переработке).

3. Налог на добавленную стоимость (за исключением НДС, уплачиваемого при ввозе товаров на таможне и др.)[2].

Для того, чтобы расчет ЕСХН был корректным следует учитывать доходы и расходы в специальной книге доходов и расходов (приказ Минфина РФ от 11.12.2006 № 169н), но такая книга ведется индивидуальными предпринимателями (ИП).

Организации же должны сами разработать регистр, с помощью которого будет осуществляться учет хозяйственных операций.

Расчет налога производится по следующей формуле:

$$\text{Сумма налога} = \text{Ставка налога} * \text{Налоговая база}$$

Налоговая база, согласно п.1 ст. 346.6 НК РФ, признается величина доходов, уменьшенных на величину расходов, то есть за налоговый период она будет рассчитываться как разность доходов и расходов, при том, что сумма должна быть больше нуля.

Если при расчете налоговой базы расходы превышают доходы (п. 5 ст. 346.6 НК РФ), то организация не уплачивает данный налог.

Так, организация имеет право осуществлять перенос убытка на будущие налоговые периоды в течение 10 лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен этот убыток.

Что касается порядка и сроков уплаты ЕСХН организации сегодня, то он представлен следующим образом, а именно: для такого платежа налоговый период – календарный год, а отчетный – полугодие (ст. 346.7 НК РФ).

Когда отчетный период закончился организация обязана перевести в бюджет РФ авансовую сумму, а по окончании налогового – часть налога, которая осталась.

Сроки уплаты ЕСХН для организаций:

– аванс не позднее 25 июля;

– оставшаяся сумма до 31 марта.

Оплата аванса и оставшейся части налога, рассчитанной по итогам года с учетом уплаченного аванса, осуществляется по месту регистрации юридического лица.

Декларация по ЕСХН подается в ФНС 1 раз в год (по итогам года) в тот же срок, который установлен для уплаты налога за налоговый период (подп. 1 п. 2 ст. 346.10 НК РФ).

Налоговый учет ведется с признанием доходов по кассовому методу (подп. 1 п. 5 ст. 346.5 НК), а расходов – по факту выплаты (подп. 2 п. 5 ст. 346.5 НК).

Перейдем к нововведению, которое ожидает сельскохозяйственных организаций в 2019 г., находящихся на ЕСХН.

В Налоговом законодательстве приняты революционные поправки в 2017-2018 гг.

С 2018 г. крестьянские хозяйства и другие сельскохозяйственные производители обязаны уплачивать налог на имущество организаций (с учетом некоторых ограничений). Помимо это, Федеральный закон от 07.03.2018 № 51-ФЗ «О внесении изменения в статью 346.8 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» расширил полномочия субъектов РФ в части установления дифференцированных налоговых ставок по ЕСХН.

Также Государственная Дума РФ приняла законопроект в третьем чтении, в соответствии с которым с 2019 г. организации на ЕСХН не могут больше освобождаться от уплаты НДС. Эти изменения указаны в законопроекте № 274631-7 [3].

Но несмотря на такие, как бы казалось, трудности, которые могут уже себе представить сельскохозяйственные организации, законодательный орган расширяет возможности НДС, думая о таком производителе, и предусматривает некоторые исключения в виде освобождения по ст. 145 НК РФ.

Под этим подразумевается, что плательщики ЕСХН смогут получить освобождение от уплаты НДС, если они перешли на уплату ЕСХН и представили документы на освобождение от уплаты НДС в одном календарном году. При этом увеличен лимит выручки, который позволяет организациям на ЕСХН освободиться от НДС:

– 100 млн руб. за 2018 г.

– 90 млн руб. за 2019 г.

– 80 млн руб. за 2020 г.

– 70 млн руб. за 2021 г.

– 60 млн руб. за 2022 г. и т.д.

Тем не менее, чтобы получить право на освобождение от НДС плательщикам на ЕСХН достаточно будет подать в свою ИФНС налоговое уведомление в письменной форме. Срок подачи уведомления – не позднее 20-го числа месяца, начиная с которого используется право на освобождение [1].

Плательщики ЕСХН, которые воспользуются правом на освобождение от НДС, не смогут отказаться от этого освобождения до истечения 12 последовательных календарных месяцев.

Практика применения данного законопроекта еще не наступила, поэтому судить о последствиях на данном этапе введения НДС для плательщиков ЕСХН нелегко.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горбова Н. С. ЕСХН: что нас ждет в 2018 и 2019 годах? URL: https://school.kontur.ru/publications/1599 (дата обращения: 10.06.2018)

2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Консультант Плюс [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения 09.06.2018)

3. Проект Федерального закона № 274631-7 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Консультант Плюс [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/law/review/107060156.html/ (дата обращения 10.06.2018).

УДК 631.1 : 633.78 (571.14)

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НАТУРАЛЬНОГО СЛИВОЧНОГО МАСЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО «КФХ РУССКОЕ ПОЛЕ» КАРГАТСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

А.В.Семенюта, студентка
О.В. Хохлова, студентка
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Сегодня в условиях рыночных отношений возрастает значение анализа платежеспособности и ликвидности организации в связи с особой необходимостью своевременности оплаты организации своих долговых обязательств.

Ключевые слова: Платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, анализ, финансовые коэффициенты, бизнес-проект, каналы реализации, долговая нагрузка.

В современных условиях рыночной экономики особое значение имеют способы анализа и оценки платежеспособности организации. Ведь на сегодняшний день эффективность управления любой коммерческой организацией, в том числе сельскохозяйственной, определяется показателями платежеспособности и ликвидности. Это связано с тем, что стабильность в деятельности организации зависит от ее финансовых возможностей.

Наиболее общее определение платежеспособности дает Л.В.Донцова: способность экономического субъекта«своевременно и полностью рассчитываться по всем своим

обязательствам» [3, с. 73]. Г.В. Савицкаяуточняет это понятие, отмечая, что в качестве средства платежа используются только наличные денежные ресурсы [6].

Если рассматривать понятие «ликвидность», то экономисты трактуют данное понятие по-разному, но существо определения у всех неизменно. Так, М.Н. Крейнина под ликвидностью рассматривает способность организации рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам, используя оборотные активы [4, с. 14].

Следует отметить, что некоторые ученые определяют ликвидность и платежеспособность как тождественные понятия.

По мнению И.А. Бланка, платежеспособность (ликвидность) – это «возможность организации своевременно рассчитаться по своим текущим обязательствам при помощи оборотных активов разного уровня ликвидности» [1, с.115]. Бригхем Ю.А. считатет, что ликвидность и платежеспособность представляют собой способность осуществлять денежные выплаты в объеме и в сроки, которые определены контрактами [2, с.223].

Учитывая специфику отрасли сельского хозяйства, для функционирования организации аграрного сектора экономики устойчивое производство имеет огромное значение [5]. Именно отраслевые особенности обуславливают низкую платежеспособность и финансовую устойчивость организаций сельского хозяйства.

Показатели долговой нагрузки деятельности организации является важной составляющей анализа платежеспособности организации, в нижеприведенной таблице рассмотрим финансовые показатели деятельности ООО «КФХ Русское Поле»за исследуемый период 2012-2016 гг. Но прежде отметим, что данное хозяйство является весьма перспективным, не смотря на то что оно действует с 11.09.2012 г. на сегодняшний день является одним из самых узнаваемых фермерских хозяйств в России, которое ждет большое будущее.

Таблица 1 – Анализ финансовых коэффициентов в ООО «КФХ Русское Поле»

Показатель	Норматив	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	≥0,5	0,0004	0,0096	0,0108	0,0066	0,0045
Коэффициент финансовой устойчивости	-	0,0004	0,0097	0,0110	0,0066	0,0045
Коэффициент долга	≤0,3	2382,7	102,8	91,2	150,8	220,2
Коэффициент покрытия или платежеспособности	1,5-2	0,2	1397,4	668,7	42,1	68,2

Так, хозяйство сегодня финансово неустойчиво и имеет значения ниже нормы по состоянию на 2016 г. составляет 0,0045.

Также отмечается, что за рассматриваемый период долговая нагрузка хозяйства в несколько раз превышает норму, но при этом идет тенденция на уменьшение с 2382,7 до 220,2. Общий коэффициент покрытия за 2012-2016 увеличился с 0,2 до 68,2. Нормативное значение значительно превышено, это связано с нерациональной структурой капитала.

Таким образом, отмечается полноценная зависимость хозяйства от инвесторов на данный момент времени, но стоит указать, что возникновение данного факта связано лишь с недавней деятельною хозяйства, следовательно, в дальнейшем хозяйство сможет быть финансово независимым.

В целом же хозяйство имеет нормальную финансовую устойчивость, за счет не только больших вложений, но и собственной продукции. С целью улучшения

финансового состояния организации необходима реализация бизнес-плана по производству фермерского сливочного масла.

Перспектива данного проекта заключается в том, что процесс производства уже налажен в данном хозяйстве, но имеются свободные производственные мощности, загрузив которые организация получит дополнительную прибыль, улучшит свое финансовое положение, достигнет экономической стабильности.

Актуальность бизнес-проекта обусловлена тем, что сегодня в большинстве случаев потребитель приобретает ненастоящее сливочное масло, а именно его суррогаты. Сливочное масло является продуктом номер один среди подделок. На данный момент, более 70% сливочного масла – это подделки, суррогаты и маргарины. Естественно, это выгодно недобросовестным производителям. Следовательно, необходимо создать производство качественного сливочного масла.

Для начала производства выбрано два вида продукции натурального фермерского сливочного масла:

1. Сладко-сливочное соленое и несоленое (82,5%).
2. Кислосливочное (82,5%).

В дальнейшем будет планироваться увеличение ассортимента за счет использования наполнителей (медовое, шоколадное и т.д.).

Предпочтительная площадь помещения для данного производства должна составлять не менее 150 м^2. Также следует позаботиться относительно наличия подсобных помещений, склада сырьевых составляющих и готовой продукции.

Размер инвестиций с учетом всех затрат должен составлять порядка 10 млн руб.

Проведем расчет необходимого количества оборудования (таблица 2).

Таблица 2 – Оборудование для производства сливочного масла

Наименование оборудования	Тип, марка	Производительность	Потребляемая энергия, кВт*ч	Цена, руб.
Сепаратор	Г9-ОСК	до 750 кг/ч	2,5	200000,00
Ванны для нормализации	ВУМ-1000	1000 дм3		100000,00
Вакуум-дезодорационные установки	П8-ОДР-10	до 1000 л/ч	3,0	450000,00
Ванны для длительной пастеризации	Я1-ОСВ-2,5	1000 дм3		350000,00
Фасовочный автомат	П8-ОУЗА.02	до 250 кг/смена	1,5	500000,00
Гомогенизатор-пластификатор	Г8-СЛФ-3	до 700 кг/ч	4,0	310000,00
Насос молочный винтовой	П8-ОНВ-3		2,5	50000,00
Резервуар с пультом д/у	Л5-ОШН – 6,3	1000 дм3	1,5	350000,00
Комплект арматуры и трубопроводов	-			100000,00
Итого			15,0	2410000,00

Согласно договору поставки затраты на транспортировку, монтаж и пуско-наладочные работы принимаются на уровне 10% от стоимости оборудования:

Транспортировка, монтаж, пуско-наладочные работы:

10%*2410000 руб. = 241000 руб.

Общие затраты на оборудование равны 2651 тыс. руб.

Расходы на приобретение сырья и материалов на годовой объем производства продукции составили 4906297,2 руб**.**

Затраты на электроэнергию и смазочные материалы обходятся организации почти в 1,5 млн руб.

Произведем расчет затрат на содержание и эксплуатацию оборудования (таблица 3).

Таблица 3 – Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования

Показатели	Сумма, руб.
1. Оплата труда вспомогательно-обслуживающего персонала	64 627,00
2. Отчисления на социальные нужды персонала (30%)	19388,10
3. Расходы на топливо и электроэнергию, смазочные материалы	1480900,61
4. Амортизация оборудования	602500,00
Прямые затраты (1+2+3+4)	2167415,71
5. Техническое обслуживание и ремонт (10%)	216741,57
6. Прочие затраты (4% от вышестоящих затрат)	86696,63
Итого	2470853,91

Затраты на техническое обслуживание и ремонт составляют 10% от суммы прямых затрат:

Зто = 2167415,71 руб. *10% = 216741,57 руб.

Прочие затраты составляют 4% от прямых затрат.

Итого затраты на содержание и эксплуатацию оборудования составляют: 2470853,91 руб.

Для обслуживания оборудования требуются 2 вспомогательных работника: слесарь и электрик, для отгрузки продукции – 1 грузчик. Расчет оплаты труда представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Потребность в персонале и заработной плате

Виды работ	Численность по каждой специальности	Норма времени, ч	Трудоемкость годового объема производства	Часовая тарифная ставка, руб.	Итого тарифный фонд оплаты труда за год, руб.
1.Основное производство	3	0,42	12600	100	1 260 000,00
2.Вспомогательное производство	3	0,28	8400	90	756 000,00
Итого					2 016 000,00

Страховые взносы равны604 800,00руб., а общие затраты на оплату труда – более 2 млн руб.

Произведем расчет накладных расходов производства (таблица 5).

Таблица 5 – Косвенные (накладные) расходы

Наименование затрат	Норматив	Величина затрат, руб.
Общепроизводственные расходы	40 % от основной заработной платы производственных рабочих	806 400,00
Общехозяйственные расходы	20 % от основной заработной платы производственных рабочих	403 200,00

Косвенные расходы равны более 1 200 тыс. руб.

Расчет производственной себестоимости фермерского сливочного масла представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Калькуляция производственной себестоимости сливочного масла

Статья затрат	Источник данных	Величина затрат, руб.
Затраты на сырье, материалы	Таблица 28+ ТЗР	4906297,20
Затраты на технологическую электроэнергию, топливо и воду	Таблица 29	1480900,61
Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования	Таблица 30	2470853,91
Затраты на основную заработную плату производственных рабочих	Таблица 31	2016000,00
Затраты на страховые взносы	30% от основной заработной платы	604800,00
Общепроизводственные расходы	Таблица 32	806400,00
Общехозяйственные расходы	Таблица 32	403200,00
Итого:		12688451,72

Таким образом, производственная себестоимость единицы сливочного масла составит 234,97 руб/кг.

При этом производственная себестоимость при производстве 54000 кг натурального сливочного масла составит порядком 234,97 руб/кг. Такая себестоимость обусловлена тем, что хозяйство имеет собственное натуральное сырье, что значительно снижает затраты на производство натурального сливочного масла.

Упаковка продукции представлена в следующем виде:

Рисунок 1 – Упаковка «ФЕРМЕРСКОЕ МАСЛО «СЛАДКО-СЛИВОЧНОЕ»

Состав и иная информация имеются с обратной стороны упаковки:
Состав: сливки пастеризованные
Калорийность на 100 гр: 748
Пищевая ценность: жиры – 82,5 гр, углеводы – 1,4 гр, белки – 1 гр

Условия хранения: при температуре + 3 (+ 9) °С

Срок годности: 35 суток

Масса: 180 гр

Юридический адрес: ООО «КФХ Русское Поле», Россия, 632437, Новосибирская область, Каргатский район с. Маршанское, ул. Зеленая, д.18, тел. 8 (913) 380-30-60, e-mail: ruskoepole@ngs.ru.

Расходы на реализацию фермерского сливочного масла составили свыше 1 млн руб.за год.

Совокупный расчет всех затрат для производства натурального сливочного масла, а также ожидаемый финансовый результат от внедрения бизнес-проекта и срок окупаемости проекта представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Совокупный расчет затрат, ожидаемого финансового результата и срока окупаемости по производствусливочного масла

I. ПРОИЗВОДСТВО ФЕРМЕРСКОГО СЛИВОЧНОГО МАСЛА	
1	2
1. Затраты на сырье, материалы, руб.	4 906 297,20
2. Затраты на технологическую электроэнергию, топливо, руб.	1 480 900,61
3. Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования, руб.	2 470 853,91
4.Затраты на основную заработную плату производственных рабочих, руб.	2 016 000,00
5.Затраты на страховые взносы, руб.	604 800,00
6.Общепроизводственные расходы, руб.	806 400,00
7.Общехозяйственные расходы, руб.	403 200,00
ИТОГО затрат на производство за год, руб.:	12 688 451,72
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ ФЕРМРЕСКОГО СЛИВОЧНОГО МАСЛА	234,97
8. Расходы на рекламу:	
– создание и продвижение веб-сайта, руб.	35988,00
– баннера на улице, руб.	102000,00
– реклама на ТВ, руб.	550000,00
– реклама на радио, руб.	126000,00
– реклама в метро, руб.	114000,00
– дегустационные столы, руб.	100000,00
ИТОГО затрат за год, руб.:	13 716 439,72
Объем продаж, кг:	54 000
ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ ФЕРМЕРСКОГО СЛИВОЧНОГО МАСЛА	310,64
II. РЕАЛИЗАЦИЯ ФЕРМЕРСКОГО СЛИВОЧНОГО МАСЛА МАССОЙ 180 ГР	
1. Оптовые компании в г. Новосибирск	
– объем поставок, кг	35000
– цена, руб.	550,26
– выручка, руб.	19259100,00
2. Магазины с самообслуживанием в г. Новосибирск	
1	2
– объем поставок, кг	8500
– цена, руб.	568,33
– выручка, руб.	4830805,00
3. Магазины без самообслуживания в г. Новосибирск	

– объем поставок, кг	5000
– цена, руб.	575.33
– выручка, руб.	
4. Интернет-магазин	
– объем поставок, кг	5500
– цена, руб.	560,33
– выручка, руб.	3081815,00
Объем продаж, всего, кг.:	54000
Выручка от продаж, всего, руб.:	30 048 370,00
III. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	16 331 930,28
Уровень рентабельности (Прибыль : Затраты), %	119,07
Срок окупаемости (Затраты : Прибыль х 12 мес.), мес.	10

Окончание таблицы 7

Общая стоимость затрат на производство за год равна почти14 млн руб. руб. Реализация эко фермерского сливочного масла будет осуществляться по трем направлениям: оптовым компаниям, магазины с самообслуживанием, магазины без самообслуживания, интернет магазин. Данный проект является перспективным, так как прибыль составилаболее 16 млн руб. в год, срок окупаемости равен 10 месяцев, а уровень рентабельности равен 119,07%.

Завершающим этапом анализа является анализ сильных и слабых сторон, а также анализ угроз и возможностей. Эффективным инструментом для проведения такого анализа служит SWOT-анализ (таблица 8).

Таблица 8 – SWOT-анализ ООО «КФХ Русское Поле» по производству эко фермерского сливочного масла

Внутренняя среда	**Сильные стороны** 1.Гарантия высокого качества; 2.Инновационные, ресурсосберегающие технологии; 3.Высокая квалификация персонала; 4.Рзавитая сеть поставок; 5.Традиционные технологии производства.	**Слабые стороны** 1. Относительно новый бренд; 2.Отсутствие службы контроллинга в хозяйстве; 3. Отсутствие элементов совершенствования организации оплаты труда.
Внешняя среда	**Возможности** 1.Вход на новые рынки; 2.Увеличение ассортимента; 3.Укрепление финансовой стабильности. 4.Становление полностью финансово независимым фермерским хозяйством 5.Получение статуса лидера по производству молочных продуктов	**Угрозы** 1. Замедление роста продаж. 2.Конкуренция со стороны других игроков рынка. 3. Риск увеличения долговой нагрузки. 4.Замедление темпов роста розничного рынка.

Таким образом, благодаря осуществлению данного бизнес-проекта хозяйство сможет не только повысить свою платежеспособность, но и с каждым годом приобретать все большую финансовую независимость, а ко всему и всероссийскую известность в области производства сельскохозяйственной продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – 5-е изд., доп. и перераб. – К.: Ника Центр, 2012. – 656 с.
2. Бригхем Ю.А. Финансовый менеджмент: полный курс в 2-х т / Ю.А. Бригхем, Л.В. Гапенски. – М.: Деловой двор, 2011. – 497 с.
3. Донцова Л.В., Никифорова И.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. 3 -е изд., перераб. и доп. М.: ДИС, 2001. 304 с.
4. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2010. 400 с.
5. Обеспечение устойчивости развития организаций аграрного сектора: монография /Н.В. Липчиу [и др.] /под ред. Н.В. Липчиу. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – 173 с.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. - 8-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 2011. – 654 с.

УДК 658.7:631.14:004

ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.С. Сибирцева студент
С. Г. Чернова канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: логистика в настоящее время неотъемлемая часть любой производственной IT- технологиитранспортировке техники, сырья и произведенной продукции. Процессы хранения, сбора необходимой информации – все это части логистического процесса. А современный логистический процесс, да и все сельское хозяйство невозможно без современных IT- технологий.

Ключевые слова: логистика в сельском хозяйстве, IT-технологии, цифровое земледелие

Российское сельское хозяйствоимеет невысокие оперативность и эффективность принимаемых управленческих решений из-за недостаточного использования новых информационных технологий, цифрового земледелия.

В деятельности сельскохозяйственных организаций, использование компьютерной техники и современного программного обеспечения, с каждым годом пользуется все большим спросом.На долю сельского хозяйства приходится 6% всех реализованных проектов IT-технологий в мире. Современное состояние логистики, в том числе и в сельском хозяйстве и её развитие во многом сформировалось благодаря бурному развитию и внедрению в сельское хозяйствоIT-технологий.

Процесс внедрения IT-технологий в управление логистической системой в сельском хозяйстве необходим и неизбежен. Длинная цепочка создания стоимости сельскохозяйственной продукции и большое количество нерешенных в отрасли задач, могут быть решены с помощью цифрового земледелия, что привлекает инвесторов.

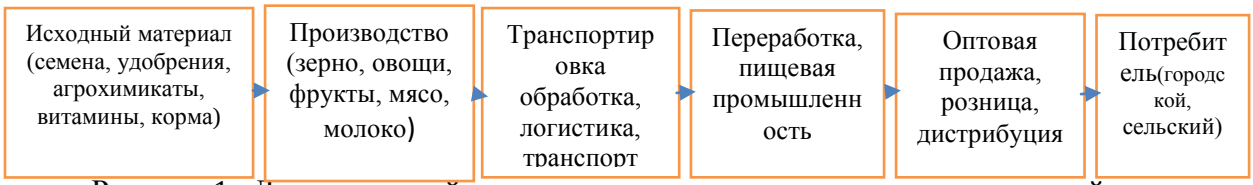


Рисунок 1– Логистический процесс создания продукции в сельском хозяйстве

Одним из новых и перспективных направлений логистики в сельском хозяйстве является цифровое земледелие (таблица 1). Речь идет о том, чтобы, используя самые разнородные данные (результаты отбора проб почвы с географической их привязкой, обработки данных дистанционного зондирования, цифровые тематические карты) оптимизировать принятие решений о локальном внесении удобрений и ядохимикатов в почву для повышения продуктивности сельскохозяйственного производства. В сельском хозяйстве существуют системы, обеспечивающие отображение в реальном режиме времени на дисплее перемещение трактора или комбайна по полю и информирование фермера о необходимости увеличения или уменьшения расхода удобрений на том или ином участке поля [1].

До конца 2018 г. Минсельхоз рассчитывает утвердить на уровне правительства программу «Цифровое сельское хозяйство». Объем вложений в IT-технологии АПК составит на 6 лет - 360 млрд руб. Создана и действует Дорожная карта для АПКFoodNet (умное сельское хозяйство). В России запущен проект «Агросигнал», в котором работают 150 хозяйств, 2 млн га посевных площадей. Весь производственный цикл переведен на цифрование, постоянно контролируется и помере надобности корректируется кураторами.

На рынке IT-технологии для сельского хозяйства используются на 95% зарубежные аналоги. Зарубежные программные средства управления сельскохозяйственным производством по ряду объективных причин тяжело применимы к российским условиям. Это высокая стоимость программного продукта, отсутствие русифицированных версий, различные технологии выращивания культур. В настоящее время существуют российские разработки, применяемые в сельскохозяйственных организациях Ростовской, Липетской, Белгородской, Курской и других областях и регионах. КомпанияExactFarming предлагает кроме мониторинга полевых работ, данные о погоде (минимизация погодных рисков) и помогает банкам принять решение о выдаче кредита благодаря точной оценке различных рисков. Совладелец компании Техносила, вложил в разработку русифицированной версии в 2017 г. 2 млн долр.

В Российских компаниях разрабатываются свои технологии, например, беспилотники для сельского хозяйства: «Беспилотные технологии» - г. Новосибирск «Геоскап» - Санкт Петербург, «Автономные аэрокосмические системы - Гео Сервис» - г. Красноярск, ZALAAURU - г. Ижевск. Эти программы решают следующие задачи для сельского хозяйства: инвентаризация сельскохозяйственных угодий, создание электронных карт полей и кадастр; мониторинг техники, состояние посевов и полей под парами; сопровождение и контроль агротехнических мероприятий.

Управление, контроль и планирование, и все процессы, связанные с доведением до потребителя сельскохозяйственной продукции, неотрывно связанны с информацией и процессом ее передачи, и эта информация образует логистическую информационную систему − это «интерактивная структура, включающая персонал, оборудование и процедуры (технологии), которые объединены информационным потоком, используемым логистическим менеджментом для планирования, регулирования, контроля и анализа функционирования логистической системы» [2]. Такая логистическая система должна использоваться в сельском хозяйстве и выполнять следующие задачи: управление заказами, проведение научных исследование и отслеживание взаимосвязей отраслей и подотраслей, поддержка функционирования логистической цепи, а также генерирование форм выходных данных для дальнейшей их обработки.

Логистика стала одной из составляющих в деятельности сельскохозяйственных организаций. Это перевозка машин и оборудования, удобрений, семенного материала, горюющих-смазочных материалов и т.д., это транспортировка готовой продукции, работа на складах и на товарных биржах. На сегодняшний день логистика активно использует информационные технологии по всем своим направлениям: WMS-системы для управления складом, электронный обмен данными EDI, технологии радиочастотной

идентификации для автоматической идентификации данных, спутниковые технологии (GPS, ГЛОНАСС) для контроля перемещения товаров (продукции), техники, интернет-технологии.

Применение IT- технологий можно разделить на 3 группы:

1. Через IT- технологии. Значение интернет-технологий в мире и, в частности, в логистике, действительно, огромно, зачастую использование той или иной системы или технологии напрямую зависит от интернет-составляющей, к тому же, многие технологии без интернета не появились бы вовсе.

2. Не менее важным является программное обеспечение, разрабатываемое или находящееся в разработке. При покупкепрограммного обеспечения компаниям не требуется нанимать программистов или отдельных IT-специалистов для внедрения и контроля сложного программного обеспечения. Сегодня программное обеспечение, предназначенное для управления, доступно для покупки прямо через интернет, а в некоторых случаях, даже не требует установки или загрузки, такие технологии известны как «облачные» приложения [3]. Для сельского хозяйства это такие базы данных, как «Ветеринария и животноводство», «Механизация», «Агрохимическое обслуживание и карантин растений», «Традиционные и перспективные технологии возделывания сельскохозяйственных культур» и др. [4].

3. Облачные технологии, в свою очередь, можно назвать прорывом в интернет-технологиях XXI века, так как они предоставляют совершенно новые возможности по удобному и эффективному хранению данных. Облачные технологии — это модель предоставления повсеместного и удобного сетевого доступа к общему пулу конфигурируемых вычислительных ресурсов (например, серверы, приложения, сети, системы хранения и сервисы), которые могут быть быстро предоставлены и освобождены с минимальными усилиями по управлению и необходимости взаимодействия с провайдером [5]. Проще говоря, облачные технологии предоставляют пользователю возможность работать непосредственно с программами и данными, хранящимися в сети, не прибегая к услугам приложений и специалистов.

Облачные технологии позволяют решить в логистике сельского хозяйства три важные задачи:

1)Создания единой платформы для товаропроизводителя и покупателя, что упрощает их взаимодействие (сервисы ati.su, Gruzobzor, российская платформа Log4pro.com). В качестве примера можно указать RFID-метки животных, предназначенные для автоматизированной идентификации и учета животных и контроля животноводческой продукции из них. С февраля 2018 г. RFID-метки стал выпускать зеленогородский заводISBS, метки имеют международный сертификатISO 11784 иISO 11785. С 2018 г. Теперь Россия может использовать технологию «От поля до стола», проследить всю цепочку производства животноводческой продукции.

2) Оптимизации процесса хранения данных о перемещении продукции и техники. Преимуществом облачных технологий – это автоматизация процесса заполнения данных в систему, отсутствие необходимости обновления их.

3) Отслеживания местоположения груза (при транспортировки техники, зерна),это дает возможность эффективно запланировать поставки, рассчитывать время перемещения продукции, решить проблему загруженности хранилищ [6].

Логистика сегодня, стала неотъемлемой частью работ, выполняемых в сельском хозяйстве, это сложный и многофункциональный процесс. Он решает основные задачи: управление заказами, проведение научных исследование и отслеживание взаимосвязей в цепочке передвижения, поддержка функционирования логистической цепи транспортировки продукции, сырья, техники. Без сотрудничества IT-технологий и логистики невозможноуправление поставками продовольствия, осуществлятьобмен информацией между участниками цепочки поставки с минимизацией использования складской и логистической инфраструктуры посредников оптового звена.

Россия занимает 15 место по уровню цифрования сельского хозяйства, а рынок IT-технологий в отрасли оценивается около 300 млрд руб. Объем потребления информационных технологий до 2024 г. может вырасти на 22%. По подсчетам экспертов IT-технологи цифрования в сельском хозяйстве принесут суммарный экономический эффект для страны в размере 4,8 трлн руб. в год или 5,6% прироста ВВП России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чернова С.Г. Информационная технология как эффективный инструмент управления сельскохозяйственным производством // Образование и аграрная наука в решении социально-экономических проблем развития сельского хозяйства. Сб-к Междунар. науч.-метод. конф., посвящ. 50-летию эконом. фак-та, НГАУ. Сибирь-АГРО. − Новосибирск, 2010. –С. 200-203.

2. МиротинЛ. Б., СергеевВ. И. Основы логистики. – М.: Инфра-М, 2015.

3. ВласовК.Логистика в «облаках»: как передовые технологии устраняют проблемы, бизнес-портал «Контур». - [Электронный ресурс]. - https://kontur.ru/articles/452. - (Дата обращений 08.06.2018).

4. Информационные технологии в сельском хозяйстве. [Электронный ресурс]. - http://mcx-consult.ru/page0310082009- (Дата обращений 11.06.2018).

5. ГлазуновС. Бизнес в облаках. Чем полезны облачные технологии для предпринимателя. бизнес-портал «Контур». − [Электронныйресурс]. - https://kontur.ru/articles/225/ - (Датаобращений 08.06.2018).

6.Tracking Everything Everywhere: How The Internet Of Things Is Changing The Logistics Industry, Forbes, November 2014.

УДК 631.16 (571.14)

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Е.И. Сидорина, студентка
С.А. Шелковников, д-р экон. наук, профеесор
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассматривается диверсификация производства как способ повышения финансовой устойчивости организации. Применение стратегии диверсификации производства в данной статье рассматривается как предложение по внедрению мини-мельницы и производства муки в ЗАО «Крутишинское».

Ключевые слова: диверсификаци производства, финансовая устойчивость, проект, мини-мельница.

В современных условияхжесткой конкуренции каждая компания стремится укрепить свое положение на рынке, для этого они делают все, чтобы своевременнопрореагировать на изменения его конъюнктуры. Одной из стратегий укрепления и развития компании является диверсификация.

Диверсификация – расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств для того, чтобы повысить эффективность производства, получить экономическую выгоду и предотвратить банкротство организации.

При анализе основных финансовых показателей ЗАО «Крутишинское» было выявлено, что данной организации необходимо повысить финансовую устойчивость. Для этого мы воспользуемся процессом диверсификации производства и разработаем проект по внедрению мини-мельницы.

ЗАО «Крутишинское» занимается выращиванием многих культур, в частности пшеницы. Пшеница – важнейшая продовольственная культура: ее потребляет в пищу свыше половины населения земного шара, среди зерновых она занимает ведущее место по

занимаемым площадям и валовому сбору зерна, который составляет почти половину урожая зерновых культур. Выращиваемой в организации пшеницы достаточно для того, чтобы перерабатывать ее в муку.

Технология производства муки предусматривает последовательные этапы:

1. Подготовительный – очистка зерна, смешивание разных партий, увлажнение (или сушка путем кондиционирования) зерна, лабораторный контроль качества зерна (состава, наличия вредных примесей, достаточной влажности).
2. Шелушение зерна.
3. Размол (дробление).
4. Просеивание и аспирация (улучшение рассеиванности).
5. Фасовка в мешки с разделением по сортам и отдельным хранением до реализации.

Для производства муки потребуется следующее основное оборудование:

- агрегат для подготовки зерна;
- линия по производству муки;
- фасовочное оборудование.

Необходимо закупить оборудование: агрегат очистки и подготовки зерна к помолу ПТМА-4 – 615000 руб., фермерская мельница Ф1 – 470000 руб., весы промышленные платформенные – 40000 руб., портативная мешкозашивочная машина NewLongNP-7A – 17500 руб.

Предполагается, что для производства муки требуется помещение. ЗАО «Крутишинское» имеет на балансе свободный отапливаемый ангар площадью 120 $м^2$, в котором сможет располагаться данное оборудование.

Для организации работы необходимо набрать определенный штат сотрудников, а именно:

1. технолог (1 человек). Заработная плата в месяц – 22000 руб., соответственно в год – 264000 руб.
2. Лаборант (1 человек). Заработная плата в месяц – 20000 руб., в год – 240000 руб.
3. Фасовщик (1 человек) – Заработная плата в месяц – 18500 руб., в год – 222000 руб.

Определим количество выпускаемых килограммов муки:

200 кг/ч * 55% = 110 кг муки будет производиться в час.

110 кг * 4 ч. = 440 кг муки будет производиться в день.

440 кг * 261 дн. = 114840 кг муки будет выпускаться в год.

Фасовка муки в пакеты будет производиться по 2 кг.

Размеры 1 пакета муки: 120 см * 85 см * 340 см. На 114840 кг муки потребуется 57420 пакетов. Оптовая цена 1 пакета с фирменной этикеткой: 3,26 руб. Следовательно, затраты на пакеты в год составят: 57420 шт. * 3,26 руб. = 187189,2 руб.

Все выявленные затраты в год на переработку пшеницу в муку отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Сводная таблица по затратам для производства муки в ЗАО «Крутишинское»

Показатель	Сумма, руб.
Затраты на оборудование	1142500
Амортизационные выплаты	124132
Затраты на электроэнергию	55890,6
Заработная плата рабочим	943800
Затраты на упаковку	187189,2
Итого	2453511,8

Общая сумма затрат на производство муки составит 2453511,8 руб. Рассчитаем планируемый объем производства и себестоимость 1 кг продукции.

Цена 2 кг муки: 55 руб.

Выручка: 57420 шт. * 55 руб. = 3158100 руб.

Себестоимость 2 кг муки: 2453511,8 / 57420 шт. = 42,7.

Далее из расчетов, проводимых ранее, определим срок окупаемости продукции (таблица 2).

Таблица 2 – Срок окупаемости

IV. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАТРАТЫ	
Показатель	Сумма, руб.
Общая сумма затрат	2453511,8
Объем продаж, всего, кг.	114840
Выручка от продаж, всего, руб.	3158100
V. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	704588,2
Налог на прибыль, %	20
Чистая прибыль, руб.	563670,56
Уровень рентабельности (Прибыль / Затраты), %	23,0
Срок окупаемости (Затраты / Прибыль х 12 мес.), мес.	52,2

Таким образом, чистая прибыль организации увеличится на 563,7 тыс. руб., и проект окупится за 52 мес., что положительным образом повлияет на финансовый результат ЗАО «Крутишинское» и на финансовую устойчивость.

Составим прогнозные значения коэффициентов финансовой устойчивости и сравним их со значениями в 2017 г. (таблица 3).

Таблица 3 – Прогнозные значения финансовой устойчивости ЗАО «Крутишинское»

Коэффициент	2017 г.	Прогнозный период	Изменение
Финансовой независимости (автономии)	0,80	0,82	0,02
Финансовой напряженности	0,20	0,23	0,03
Капитализации	0,25	0,3	0,05
Обеспеченности собственными средствами	0,55	0,62	0,07
Соотношения собственных и заемных источников	4,00	4,08	0,08
Финансовой устойчивости	0,80	0,85	0,05

Таким образом, все коэффициенты финансовой устойчивости увеличились от фактического значения и реализация стратегии диверсификации по внедрению в ЗАО «Крутишинское» проекта по мини-мельнице целесообразна.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Данные годовой отчетности ЗАО «Крутишинское» за 2017 г.

УДК 658.628:001.511:656.073 (571.14)

УСТАНОВКА GPS-ТРЕКЕРОВ НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ КАК СОВЕРШЕНСТОВАНИЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК

Е.А. Силантьева, студентка
Л.А. Цветкова, доцент, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.В статье предложен бизнес-план проекта повышения экономической эффективности на основе совершенствования автомобильных грузоперевозок на примере ООО «Транспортная компания Форт» г. Новосибирска.

Ключевые слова: GPS-трекер, транспортное предприятие, бизнес-план, рентабельность.

В настоящее время рынок автомобильных грузоперевозок в России становится все более насыщенным. Конкурентная борьба между транспортными компаниями становится все более жесткой. Стремясь занять устойчивое положение на рынке, фирмы-перевозчики предлагают широкий спектр дополнительных услуг и предлагают более конкурентоспособные цены. Услугу по перевозке грузов заказывают частные лица, предприятия, корпоративные сети и клиентам важно, чтобы груз доставлялся максимально быстро и аккуратно. Все это указывает на потребность развития предприятие в данной сфере.

Отображение местоположения транспортных средств на электронной карте с использованием программного обеспечения географической информационной системой выводится на экран монитора диспетчера. Данные о координатах и скорости движения автомобилей, полученные по радиоканалу, позволяют отобразить их текущее положение на этой карте. Помимо координатной информации по линии радиосвязи могут передаваться сигналы различных датчиков, установленных на автомобиле, а также другая информация. Электронная картография, позволяющая обрабатывать и интерпретировать оперативную пространственную информацию, получаемую в форме навигационных данных, значительно расширяет возможности диспетчерской системы.На электронную карту наносятся пути запланированных маршрутов движения, выделяются специальные контрольные зоны, при попадании автомобилей в которые подается сигнал диспетчеру [1, стр. 14].

Нами был составлен бизнес-план для ООО «Транспортной компании Форт». Суть состоит в реализации проекта по установке на автомобили GPS-трекеров для отслеживания маршрута.В ООО «ТК Форт» имеется20 автомобильных средств.Операторомсвязи была выбранакомпания МТС.GPS-трекеры обеспечивают потенциал для снижения эксплуатационных расходов и эффективного контроля над пунктуальностью водителей, соблюдением ими маршрута и графика следования. В некоторых случаях применение систем GPS-мониторинга реализует экономию на ГСМ до 30% и снижение простоев транспорта на 20–30%. Наличие тревожной кнопки на многих моделях трекеров позволяет водителю своевременно вызывать помощь, защитив себя и груз от нападения злоумышленников.

Миссия компании: ООО «Транспортная компания Форт» оказывает услуги своевременной доставки груза для компаний, индивидуальных потребителей, которые отдают предпочтение высокому сервису и гарантированной доставке груза до места назначения.

Цены услуги были рассчитаны методом ориентации на конкурентов. Средняя цена конкурентов на услугу по перевозке груза до 15 тонн по Новосибирской областисоставляет 8000 руб. и на груз до 20 тонн в пределах Сибирского федерального округа– 23 000 руб., до 20 тонн по Уральскому федеральному округу – 29 900 руб. На услуги организации ООО «ТК Форт»цены установлены следующим образом: для грузов

до 15 тонн по Новосибирской области – 7000 руб., для грузов в пределах Сибирского федерального округа и Уральского федерального округа до 20 тонн – 22 000 и 28 000 руб.

Для установки выбран наиболее оптимальная модель GPS-трекера «ГдеМои А+» с подключением к бортовой сети, который позволит отслеживать местоположение автомобильного средства.

Стоимость одного GPS-трекера на сегодняшний день составляет 3500 руб. В стоимость включено: личный кабинет для отслеживания маршрутаонлайн и приложение. В комплекте прилагается руководство по установке и эксплуатации. Как правило, маяк с подключением к бортовой сети не требует привлечения стороннего специалиста для установки. С этой задачей может справиться механик на собственной станции технического обслуживания [2].

Итого необходимо приобрести 20 GPS-трекеров.На осуществление проекта необходимо привлечь финансовые средства в размере 77 000 руб.70 000 руб. – заемные, 7 000 руб. – собственные средства. Кредит предполагается оформить на 12 месяцев под 12,5% годовых.

Затраты на звонки по РФ составляют105 123,2 руб. в год, при тарифе за минуту 2,80 руб. На затраты по звонкам в Казахстан приходиться 74 100 руб. в год, при тарифе 12,00 руб. за минуту. В среднем за месяц отделы логистики и диспетчированиясовершают по РФ и Казахстану соответственно 3456 и 575 звонков. Общая сумма затрат на звонки составит 179 223,2 руб. в год.

Итоговая годовая себестоимость включает заработную плату с отчислениями, расходы на ГСМ, амортизацию, расходы на рекламу, расходы на связь с водителями и прочие затраты и составляет 3 736 099 руб.

По среднему количеству выполненных заявок в год и затратах на проведение проектарассмотрим основные финансовые показатели(табл. 1).

Таблица 1 – Финансовые показатели реализации проекта

Наименование	Рейс	В месяц	В год
Выручка, руб.	13 513	554 000	5 894 000
Затраты, руб.	7 745	255 592	3 536 099
Прибыль, руб.	5 768	298 408	2 357 901
Чистая прибыль, руб.	–	–	2 004 261
Рентабельность, %	–	–	63,11
Срок окупаемости, лет			1,1

В результате проведения проекта рентабельность ООО «ТК Форт» составит 63,11%. Срок окупаемости данного проекта 1 год и 1 месяц.

На данный момент, ни одна организация не сможет полностью отказаться от мобильной связи, так как связь с водителем все-таки необходима по рабочим вопросам. Но, после оборудования автомобильных средств GPS-трекерами, затраты на мобильную связь сократятся как минимум в 1,5 раза.Это позволит ООО «ТК Форт»сэкономить на мобильной связи с водителями67 208,7 руб. в год.

Таким образом, реализация данного проекта даст возможность приобрести дополнительные конкурентные преимущества, а именно слежение за маршрутом передвижения водителей, расчет скорости передвижения автомобильного транспорта, уменьшение простоев транспорта из-за недобросовестной работы водителей на контрольных точках, возможность представления дополнительной услуги по отслеживанию груза клиента самостоятельно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Власов В.М. беспроводные технологии на автомобильном транспорте. Глобальная навигация и определение местоположения транспортных средств: учеб.

пособие / В.М. Власов, Б.Я. Мактас, В.Н. Богумил, И.В. Конин. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 184 с.

2. GPS-трекеры «Где мои» [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gdemoi.ru/gps-treker/top (дата обращения 19.01.2018 г.).

УДК 631.14:633.1(571.14)

АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТИ В ЗАПАСЕ В ООО «СИБИРСКАЯ НИВА»

С.А. Соснин, студент
С.Л. Кириллов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Прогноз объема потребности запасов готовой продукции организации ООО «Сибирская Нива» на 2016–2018 гг. и его оптимизация. Был выполнен анализ экономического состояния организации ООО «Сибирская Нива», а именно: структура и обеспеченность запасами и даны рекомендации по их совершенствованию.

Ключевые слова: прогнозирование, потребность, запас, анализ, характеристика, повышение, эффективность, управление.

Объем потребности в запасе зависит от характера потребляющего звена. Если запас создается на входе производственного предприятия, объем потребности по основным группам сырья и материалам определяется планом производства и плановыми потребностями в обслуживании основного производства и в случае, когда время пополнения запаса велико, необходимо планировать потребность в товарно-материальных ценностях.

План производства продукции и его обслуживания рассчитывается на основе данных о длительности циклов производства. Несмотря на относительную стабильность, производственные планы и планы обслуживания производства могут корректироваться.

Точность прогнозирования объема потребности в запасе определяет требуемый уровень страховой составляющей запаса, а, следовательно, и общий объем запаса. Описание процедур и приемов прогнозирования объема потребности в запасе имеется во многих источниках по экономической статистике, а также в специальных изданиях по логистике и управлению запасами. [1]

Исследуемая организация осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям: выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки, картофеля, столовых корнеплодов, масличных культур и др.

При анализе потребности в запасе готовой продукции организации в начале следует оценить эффективность работы данной организации путем проведения анализа состава и структуры оборотных активов, обеспеченности организации собственными оборотными средствами, оценки эффективности использования оборотных средств и запасов, а также совокупного финансового результата деятельности организации.

Анализ состава и структура оборотных активов ООО «Сибирская Нива» представлен в (табл 1).

Наибольшую долю в структуре оборотных активов составляют запасы, стоимость которых за период с 2013 по 2015 г. увеличилась на 442536 тыс.руб. или 199,58 %. Наименьшую долю составляют на 2013 г. краткосрочные финансовые вложения - 1,85%; на 2014, 2015 гг. – денежные средства с долей соответственно 0,15 % и 0,75 %. В общем за три года стоимость оборотных активов увеличились на 644721 тыс.руб. или 189, 40 %.

Таблица 1–Анализ состава и структуры оборотных активов ООО «Сибирская Нива»

Статья активов	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение (прирост) 2015 по сравнению с 2013 гг.	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Запасы	221738	65,14	502333	68,15	664274	67,43	442536	199,58
в т.ч. сырье, материалы	59817	17,57	213198	28,92	221949	22,53	162132	271,05
животные на выращивании и откорме	114939	33,76	170066	23,07	279210	28,34	164271	142,92
затраты в незавершенном производстве	40611	11,93	102413	13,89	152617	15,49	112006	275,80
готовая продукция и товары для перепродажи	3836	1,13	10815	1,47	6858	0,70	3022	78,78
расходы будущих периодов	2535	0,74	5841	0,79	3640	0,37	1105	43,59
НДС по приобретенным ценностям	7329	2,15	9565	1,30	17791	1,81	10462	142,75
Дебиторская задолженность (краткосрочная)	91344	26,83	210109	28,50	279472	28,37	188128	205,96
в т.ч. покупатели и заказчики	60820	17,87	144935	19,66	127502	12,94	66682	109,64
Краткосрочные финансовые вложения	6309	1,85	14037	1,90	16241	1,65	9932	157,43
Денежные средства	13690	4,02	1084	0,15	7353	0,75	-6337	-46,29
Итого	340410	100	737128	100	985131	100	644721	189,40

Анализ и динамика обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия «ООО Сибирская Нива» представлены в (табл 2).[2]

Анализ обеспеченности организации ООО «Сибирская Нива» собственными оборотными средствами показал, что в средствах финансирования преобладают заемные. Недостаток собственных оборотных средств на 2013, 2014, 2015 гг. соответственно составил: 903267 тыс. руб., 1678180 тыс.руб. и 2140457 тыс. руб. За три года недостаток собственных оборотных средств увеличился на 1237190 тыс.руб., что является отрицательной тенденцией и повышает степень риска потери платежеспособности и дальнейшего банкротства.

Таблица 2 –Анализ и динамика обеспеченности собственными оборотными средствами организации ООО «Сибирская Нива» (на конец года)

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение (+, -) 2015 г. от	
				2013 г.	2014 г.
1.Источники собственных средств, тыс.руб.	96092	119015	138345	42253	19330
2.Внеоборотные активы, тыс.руб.	658949	1060067	1293671	634722	233604
3.Наличие собственных оборотных средств (1-2), тыс.руб.	-562857	-941052	-1155326	-592469	-214274
4.Оборотные активы, тыс.руб.	340410	737128	985131	644721	248003
5.Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств, (3-4) тыс.руб.	-903267	-1678180	-2140457	-1237190	-462277
6.Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, (3/4) норматив не менее 0,1	-1,65	-1,28	-1,17	0,48	0,10

Выводы:

1. В ООО «Сибирская Нива» наблюдается отклонение плана продаж от заранее определенных показателей.
2. Наибольшую долю в структуре оборотных активов ООО «Сибирская Нива» составляют запасы, стоимость которых за период с 2013 по 2015 г. увеличилась на 199,58 %.
3. Прогноз потребности в запасе готовой продукции организации показывает, что объем потребности готовой продукции организации ООО «Сибирская Нива» в последующие годы будет снижаться, чтобы этого не допустить необходимо:

a) обеспечить увеличение объема производства продукции;

b) обеспечить сокращение затрат на производство продукции животноводства и растениеводства.

c) внедрить автоматизированную систему управления запасами готовой продукции ERP.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. А. Н. Стерлигова «Управление запасами в цепях поставок», учебное пособие. – М.: Инфра – М, 2011.
2. В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев и др.; под общ.ред. Г. А. Краюхина «Управление затратами на предприятии», учебное пособие. – СПб.: Бизнес-пресса, 2011.
3. Н. И. Морозко «Финансовый менеджмент», учебное пособие. – М.: ВГНА МНС РФ, 2012.

УДК 631.14:636

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО ПЛЕМЗАВОД«МЕДВЕДСКИЙ»

С.А. Соснин, студент,
Н.С. Пономаренко, студент
С.Л. Кириллов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация:проведение анализа путей повышения экономической эффективности предприятия ЗАО Племзавод «Медведский», а именно провести анализ финансово–хозяйственной деятельности объекта исследования, разработать основные рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия и повышения его финансовых результатов.

Ключевые слова: прогнозирование, оценка, критерии, анализ, характеристика, повышение, эффективность, управление, предложения.

Основной принцип экономической эффективности гласит, что: любая самоорганизующаяся система в своей деятельности или развитии, стремится достичь наилучших результатов, располагая конечным количеством ресурсов, или достичь намеченной цели с минимальными затратами ресурсов. [1]

В рыночной экономике каждое предприятие, будучи экономически самостоятельным товаропроизводителем, вправе использовать любые оценки эффективности развития собственного производства с учетом установленных государством налоговых выплат. Однако существуют общепризнанные категории и понятия, которые используются при решении проблем эффективности. Рассмотрим такие широко применяемые понятия, как экономия, экономический эффект и экономическая эффективность. [2]

Исследуемая организация осуществляет деятельность по следующимнаправлениям: разведение крупного рогатого скота, выращивание зерновых и зернобобовых культур.

Рассмотрим существующую структуру сельскохозяйственных угодий и посевных площадей (таблица 1).

Таблица 1 – Наличие и структурасельскохозяйственных угодий и посевных площадей.

Показатель	2015г.		2016г.		2017г.	
	га	%	га	%	га	%
Сельскохозяйственныеугодья, всего	24034	100	24034	100	24034	100
В т.ч. пашня	14187	59,03	14187	59,03	14187	59,03
сенокосы	2340	9,74	2340	9,74	2340	9,74
пастбища	7507	31,23	7507	31,23	7507	31,23
Посевныеплощади, всего, га	10361	100	10200	100	10548	100
В т.ч. зерновые	4802	46,35	5675	55,64	5659	53,65
многолетниетравы	1239	11,96	1299	12,73	1477	14,00
однолетниетравы	4320	41,69	3226	31,63	3104	29,43
кукурузанасилос	х	х	х	х	308	2,92
Естественныесенокосы (выкашиваемые)	452	х	1001	х	1275	х

По показателям данной таблицы можно сделать следующие выводы:

1.Площадь с/х угодий за три года не изменилась. В процентах по трем годам площадь с/х угодий составляет: пашня –59%, пастбища – 31%, наименьшей же процент от общего числа с/х угодий составляют сенокосы – 9%.

2. Посевные площади ежегодно менялись. Наибольший процент посевных площадей за три года занимают зерновые: 2015г. – 46%, 2016г. – 55%, 2017г. – 53%.

3. С 2017г. Предприятие стало выращивать кукурузу на силос, посевные площади которой составляют – 2% от общего числа посевной площади.

4.Следует сделать вывод о том, что площадь естественных сенокосов с каждым годом увеличивалась: 2015г. – 452 га., 2016г. – 1001га., 2017г. – 1257 га.

Рассмотрим наличие основных средств производства (таблица 2).

Таблица 2 – Наличие основных средств производства, тыс.руб.

Показатель	2015г.	2016г.	2017 г.
Здания	42417	73087	80432
Сооруженияипередаточныеустройства	20457		
Машиныиоборудование	87336	112158	116178
Рабочийскот	510	630	547
Продуктивныйскот	19817	21852	22401
Прочиесредства	50	74	102
Итого	**170587**	**207801**	**219660**

По показателям данной таблицы можно сделать следующий вывод: Каждый год общий итог наличия основных средств производства каждый год увеличивался: 2015–2016гг. – увеличение на 21%. 2016– 2017гг. – увеличение на 5%.

Рассмотрим поголовье животных (таблица 3).

Таблица 3 – Поголовье животных, голов.

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.
Крупныйрогатыйскот, всего	3304	3177	3067
В т.ч. коровы	900	900	900
Свиньи, всего	39	45	х
В т.ч. основныесвиноматки	5	31	х
Лошади, всего	139	134	130
В т.ч. конематки	20	22	20

По показателям данной таблицы можно сделать следующие выводы:

1. Показатели по наличию крупного рогатого скота с каждым годам падали:2015–2016гг. – снижение на 3%. 2016– 2017гг. – снижение на 3%.

2. Наличие свиней: 2015– 2016гг. – увеличение на 15%.

С 2017г. предприятие не имеет свиней.

3. Наличие лошадей: 2015– 2016гг. – снижение на 3%. 2016– 2017 – снижение на 2%.

Обеспеченность собственными оборотными средствами (на конец года) (таблица 4).

По показателям данной таблицы можно сделать следующие выводы:

1. Источники собственных средств предприятия каждый год увеличивались. За три года этот процент составил 19%.
2. Предприятие имело недостаток в наличии собственных оборотных средств. За три года этот процент составил 24%.
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами оставался неизменным.

Таблица 4 – Обеспеченность собственными оборотными средствами (на конец года).

Показатель	2015г.	2016г.	2017г.	Абсолютное отклонение (+,–) 2017г.от	
				2015г.	2016г.
1.Источникисобственныхсредств, тыс.руб.	195883	227432	233213	37330	5781
2.Внеоборотныеактивы, тыс.руб.	123284	154018	153568	30284	–450
3.Наличиесобственныхоборотныхсредств, тыс.руб.(1–2)	72599	73414	79645	7046	6231
4.Оборотныеактивы,тыс.руб.	87735	97248	98378	10643	1130
5. Излишек(+), недостаток (–) собственныхоборотныхсредств, тыс. руб. (3–4)	–15136	–23834	–18733	–3597	5101
6.Коэффициент обеспеченности собственными оборотнымисредствами (3/4), нормативнеменее0,1	0,8	0,8	0,8	0	0

По итогам исследования показателей ЗАО Племзавод "Медведский" за три года, можно предложить следующие решения по повышению эффективности производства и максимизации прибыли:

1. Необходимо эффективно использовать земельные ресурсы, имеющиеся у предприятия, а именно вносить органические и минеральные удобрения, для повышения плодородия земли.
2. Своевременно производить весеннюю подкормку сельскохозяйственных культур и проводить защиту от вредителей и сорняков зерновых и кормовых культур.
3. Предприятие, несомненно, нуждается в квалифицированных работниках и умных специалистов. Предприятие, должно ежегодно выделять деньги на это.
4. Для привлечения клиентов (потребителей) предприятию, нужно развивать рекламную деятельность.
5. В ЗАО Племзавод "Медведский" необходимо совершенствовать организацию труда и повышение производительности в зерновом производстве.
6. Для повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства необходимо увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции при одновременном сокращении расходов на производство единицы продукции.

Следуя вышеуказанным предложениям, ЗАО Племзавод "Медведский" может повысить эффективность производства и максимизировать получение прибыли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия /Под ред. Г.В. Савицкой. – Мн.: Тетра Систем, 2013.
2. Афитов Э.А. Планирование на предприятии. – Мн.: «Высшая школа», 2014.
3. Барногльц С. Б., Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений, М.:2013.
4. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2015.

УДК 631.1: 633.78(57114)

ПОВЫШЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНОГО УРОВНЯ (ДОХОДОВ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ) ЗА СЧЕТ ОТКРЫТИЯ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ПСК (КОЛХОЗ) ИМ. МИЧУРИНА ЧИСТООЗЕРНОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

В.И. Сыздыкова, студентка 4 курса, кафедра БУ и АОИ
С.Ю. Смолега, старший преподаватель кафедры финансов и статистики
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В работе предложен бизнес-план для конкретной организации для расширения производства в отраслирастениеводства. Показано, что результаты предложенного проекта имеют практическую значимость для дальнейшего развития организации и определения перспектив.

Ключевые слова: бизнес-план, заработная плата, финансовый результат, полная себестоимость, уровень рентабельности, срок окупаемости.

Выращивание и переработка пропашной культуры (картофеля) по голландской технологии является перспективным видом деятельности, так как картофель является одним из самых употребляемых продуктов питания на Российском рынке. Выращивание картофеля, как отрасль растениеводства, имеет ряд преимуществ. Благодаря наличию массы полезных свойств, картофель является популярным продуктом. Его используют в сфере медицины (народной и традиционной), косметологии, продовольствия.

Проект разрабатывается для ПСК (колхоз) им. МичуринаЧистоозерного района Новосибирской области. Основной вид деятельности организации является животноводство, сопутствующие виды – растениеводство. Организационно ПСК (колхоз) им. Мичурина состоит из следующих подразделений: центральная усадьба находится в с. Журавка,2 бригады которые находятся в селе, животноводческий комплексв с. Журавка.

Проанализировав показатели размера организации, следует отметить, что наибольшую часть выручки в отрасли растениеводства формирует реализация пшеницы, а часть выручки в отрасли животноводства, почти всю выручку составляют реализация молока цельного и молочных продуктов.

Также стоит отметить, что сумма чистой прибыли за анализируемый период изменяется, она увеличилась в 2,3 раза за 10 лет, это говорит о том, что деятельность организации эффективна, рисунок 1.

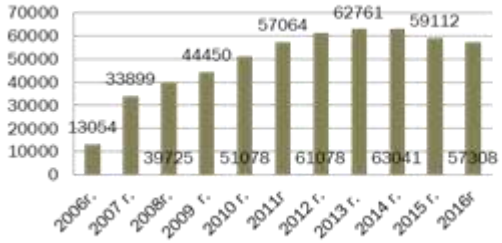


Рисунок 1 – Масса чистой прибыли «ПСК (колхоз) им.Мичурина»

Для поддержания стабильного состояния ПСК (колхоз) им. Мичурина предлагается выращивание пропашной культуры(картофеля) по голландской технологии и организации технологической линии по переработке картофеля. Идея бизнес-плана представлена на схеме 1.

Рисунок 2 – Идея бизнес-плана

Планируется производить картофельное пюреи картофельные чипсы. Реализация проекта будет осуществлена за счёт собственных средств, (200 тыс. руб.). Так же ПСК (колхоз) им. Мичуринав 2016 году получило инвестиции 16000 тыс. руб., часть из которых пойдет на реализацию данного проекта.

Для реализации проекта планируется закупка картофеля в 4 ц, (58 тыс. руб.) картофеля «Любава» в деревне Табулга Чистоозерного района. Этоткартофель хорошо плодоносит в данных погодных условиях и при определенной почве, и закупаются гербициды для удобрения почвы (292 тыс. руб.). Для хранения картофеля будет оборудованскладд, и цех для переработки картофеля. Так же необходимо снабдить данное помещение необходимым оборудованием. Затраты на реконструкцию и ремонт помещения составят 500000 руб.

Дляосуществления работ на посадку картофеля будет привлечен персонал. Затраты на оплату труда составят 550000 руб., а затраты на ГСМ – 200000 руб.

Таким образом, всего за труд рабочего персонала в месяц необходимо выплатить сумму в размере 183 тыс. руб., в год – 2189 тыс. руб., а размер страховых отчислений составляет 657 тыс. руб. в год.

Основой для упаковки для картофельного пюре служит такие полимерные пленки как: OPP, BOPP, ПВД, PET. Нанесение печати происходит флексо-методом. Фасовка осуществляется в уже сформированный пакет из пленки вертикальным способом.

Итак, перечислим типы упаковок для картофельного пюре:

- Картонная упаковка;
- Гибкая упаковка;
- Пластиковая упаковка.
- Перечислим упаковки для картофельных чипсов:
- Гибкая упакова(пакеты)

Картофельное пюре расфасовывают на специальных автоматах в пластиковые стаканы по 40 гр., в картонные упаковки 200, 300 гр., в пластиковые упаковки по 40, 80 гр.

Пачки и пакеты должны быть тщательно склеены или обтянуты снаружи целлофаном. Крышки банок оклеивают по краям. В маркировке указывают рекомендуемый способ приготовления.

Срок годности картофеля сухого составляет 12 месяцев. А картофельных чипсов 3 месяца. Его нужно хранить при температуре от 0 до + 30 градусов.

Для первоначального производства ПСК (колхоз) имени Мичурина использует упаковку для сухого картофеля в виде стакана по 40 гр. и картофельных чипсов по 47 гр.Логатип, представлен на рисунке 3. Упаковка представлена на рисунке 4 и 5.

Рисунок 3 – Логотип продукции

Рисунок 4 – Готовая упаковка для картофельных чипсов и картофельного пюре.

Оборотная сторона упаковок массой 40 гр. картофельного пюре, и 47 гр. для картофельных чипсов, представлена на рисунке 6.

Рисунок 5– Оборотная сторона упаковок массой 40 гр. картофельного пюре, и 47 гр. для картофельных чипсов.

Иисследуя цены на рынке, было установлено, что ценовая политика анализируемого предприятия является средней. Данный продукт конкурентоспособен, поэтому выбранная ценовая политика является оптимальной для ПСК (колхоз) имени Мичурина. Стоит отметить, что данная организации имеет возможность использовать индивидуальный подход к каждому покупателю, привлекая дополнительными скидками на товар при закупке больших партий.

Потенциальными потребителями такого продукта, как картофельное пюре являются люди, находящиеся в возрастной рамке от 18 до 60 лет. А также:

Студенты, ведь это продукт быстрого приготовления, что очень удобно.

Люди, которые находятся в дальних поездках. Т.к. это является продукт не скоропортящийся, и не портится при любой температуре.

Потенциальными потребителями такого продукта, как картофельные чипсы являются люди, находящиеся в возрастной рамке от 10 до 65 лет.

Это как правило болельщики футбола

Дети (подростки)

Все показатели доходов и расходов сведены в общую таблицу 1.

Таблица 1 – Общий сводный расчёт суммы затрат и ожидаемого срока окупаемости по проекту

VI. ВЫРАЩИВАНИЕ КАРТОФЕЛЯ	
1	2
1. Техника, руб.	1694000,00
2. Заработная плата, руб.	550000,00
3. Расходы на хранение, руб.	500,00
4. Дополнительные затраты, руб.	120000,00
ИТОГО затрат на выращивание за 1-ый год, руб.:	2364500,00
Себестоимость 1 ц сырья, руб.:	145,24
VII. ПРОИЗВОДСТВО КАРТОФЕЛЬНОГО ПЮРЕ И КАРТОФЕЛЬНЫХ ЧИПСОВ	
5. Стоимость оборудования, доставка, амортизационные отчисления	83784,00
– стоимость оборудования, руб.	457584
– совокупные отчисления при норме амортизации 5 лет, руб.	38000,00
6. Упаковка	136280,00
– пакеты из металлизированного полипропилена для упаковки чипсов	7280,00
–стаканы для пюре с крышками	129000,00
7. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала:	3761760,00
– электропотребление, руб.	840720,00
– водопотребление, руб.	0,00
– фонд заработной платы с учетом страховых платежей, руб.	2845440,00
– природный газ, руб.	75600,00
8. Дополнительные затраты:	297054,82
– затраты на декларацию, руб.	7000,00
– топливо, руб.	29719,87
– водитель, руб.	120000,00
– спецодежда, руб.	68065,95
– сан. книжка, руб.	57269,00
– МБП, руб.	15000,00
ИТОГО затрат на производство за год, руб.:	6643378,82
Всего затрат на выращивание и производство картофеля, руб.:	
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 Ц, картофеля	303,85
9. Расходы на рекламу:	679200,00
– реклама в метро, руб.	31200,00
– реклама на телевидении, руб.	540000,00
– реклама в прессе, руб.	90000,00
– создание интернет-сайта, руб.	18000,00

ИТОГО затрат за год, руб.:	**7322578,82**
Объем продаж, ц:	16280
ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 ц, картофеля, руб.	449,79
VIII. РЕАЛИЗАЦИЯ картофельного пюре 40 ГР.	
1. Оптовые компании в г. Новосибирск	
объем поставок, ц	6000
цена, руб.	450,00
1	2
– выручка, руб.	2700000,00
2. Магазины с самообслуживанием в г. Новосибирск	
– объем поставок, ц	4200
– цена, руб.	470,50
– выручка, руб.	1976100,00
3. Магазины без самообслуживания в г. Новосибирск	
– объем поставок, ц	1800
– цена, руб.	473,00
– выручка, руб.	815400,00
РЕАЛИЗАЦИЯ картофельных чипсов 47 ГР.	
2. Магазины с самообслуживанием в г. Новосибирск	
– объем поставок, ц	2264,16
– цена, руб.	580,50
– выручка, руб.	1314344,88
3. Магазины без самообслуживания в г. Новосибирск	
– объем поставок, ц	2007,84
– цена, руб.	405,00
– выручка, руб.	813175,2,2
Объем продаж, всего, кг.:	16280
Выручка от продаж, всего, руб.:	**7662132,96**
IX. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	339554,14
Уровень рентабельности (Прибыль :Затраты), %	4,6
1	2
Срок окупаемости (Затраты :Прибыль х 12 мес.), мес.	21

Общая стоимость затрат на производство за год – 7322578,82 руб. Реализация картофеля будет осуществляться по трем направлениям: оптовым компаниям, магазины с самообслуживанием, магазины без самообслуживания. Данный проект является перспективным, так как прибыль составляет 339554,14руб. в год, а срок окупаемости равен 21 мес.

Бизнес-план, в котором рассчитывается производство картофельного пюре и картофельных чипсов должен учесть не только расходы на приобретение оборудования, и зарплату рабочих, закупку сырья и т.д., но и возможные риски:

- отсутствие спроса на произведенный товар (связан с плохо отлаженным процессом сбыта);
- непредвиденные расходы, связанные с поломкой оборудования и его экстренной заменой или ремонтом;
- проблемы, связанные с неожиданными природными катаклизмами (снежные заносы, наводнения);
- производственные (бракованная продукция).

Чтобы избежать убытков, связанных с отсутствием сбыта, необходимо заключать договоры с несколькими разными потребителями товара. Такие же шаги разумно

предпринять при закупке сырья и получать его из нескольких разных источников – так можно избежать перебоев с поставками исходного материала. Избежать разорения, случившегося по причине разрушения организации из-за природных катаклизмов, поможет страхование имущества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Карпеня, М.М. Технология производства молока и молочных продуктов: учеб. пособие / М.М. Карпеня, В.И. Шляхтунов, В.Н. Подрез. – Минск: Новое знание; М.: ИНФРА-М, 2015. – 410 с.

2. Козуренко В.Е. Направления улучшения финансового положения организации (на примере ЗАО «Приобское» Новосибирского района Новосибирской области) / В.Е. Козуренко, С.Ю. Смолега // НГАУ – Новосибирск, 2016. – 56 с.

3. Кудрявцева С.Ю. Направления улучшения финансовых результатов деятельности организации (на примере ОАО «Устьянцевское» Барабинского района Новосибирской области) / С.Ю. Кудрявцева, С.Ю. Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016. – 63 с.

4. Потехин М.С. Направления финансового оздоровления сельскохозяйственной организации (на примере ЗАО «Вознесенское» Венгеровского района Новосибирской области) / М.С.Потехин, С.Ю.Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016. – 55 с.

УДК 331.2

МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

В.И.Сыздыкова, студентка 4курса
И.Ю.Шуликова, студентка 4 курса
К.В. Невдаха, студентка 4 курса
Е.В. Убоженко, к.э.н. доцент кафедры бухгалтерского учета и автоматизированной обработки информации
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.В данной статье раскрыто экономическое содержание заработной платы, рассмотрены основные термины, способы оценки и классификации заработной платы, необходимая для учета готовой продукции.

Ключевые слова:анализ, расчеты с персоналом по оплате труда, методика, совершенствование

Заработная плата (оплата труда работника) представляет собой «вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационногохарактера (ст.129 ТК РФ).

Расчеты с персоналом по оплате труда являются важной составляющей анализа в любой организации [9, с.1080].

В экономической литературе предлагаются различные варианты методик анализа расходов на оплату труда. Обзор методик анализа расчетов на оплате труда показал, что большинство авторов придерживаются схожего мнения о направлениях анализа. Отличиями являются обозначения показателей и коэффициентов, уровень сложности расчетов, наглядность расчетов (табличный или коэффициентный методы), а также значимость и важность определенных направлений анализа.

Общим в рассмотренных методиках является то, что анализ использования фонда заработной платы начинается с расчета абсолютного и относительного отклонения фактической его величины от базовой с выявлением экономии или перерасхода фонда

заработной платы.Абсолютное отклонение рассчитывается как разность между фактически использованными средствами на оплату труда и базовой величиной фонда заработной платы [3, с. 172]:

$$\Delta ФОТ_{абс} = ФОТ_1 – ФОТ_0.(1)$$

Расчет абсолютного отклонения производится по персоналу в целом, по видам выплат и по категориям работников. Поскольку абсолютное отклонение определяется без учета объема производства, то по нему нельзя судить об экономии или перерасходе ФОТ. Изменение относительно базовой (плановой) суммы оплаты труда может быть вызвано увеличением объема производства продукции, что вполне оправдано. В связи с этим фактические затраты следует сравнивать с базовыми, пересчитанными на темпы роста объема продукции.

Относительное отклонение рассчитывается как разность между фактической суммой зарплаты и базовым фондом, скорректированным на индекс объема производства продукции или выпуска продукции. Пересчет базовой суммы заработной платы возможен с учетом поправочного коэффициента, отражающего степень зависимости зарплаты от объема продукции. Авторы разных методик немного по-разному рассчитывают относительное отклонение.

Для исчисления величины относительной экономии (перерасхода) фонда заработной платы авторы используют разные подходы. Например, Н.И. Войтоловский, А.П. Калинина и И.И. Мазурова указывают, что при расчете относительного отклонения из величины фактического фонда заработной платы нужно вычитать плановый (базовый) фонд оплаты труда, скорректированный на процент роста фактического объема производства в отчетном периоде [23, с. 210]:

$$\Delta ФОТ_{отн} = ФОТ_1 – ФОТ_0 * J_{ОП}\ , (2)$$

где$J_{ОП}$ – индекс роста объема продукции.

В свою очередь И. Курганская кроме процента выполнения плана по выпуску продукции предлагает корректировать плановый фонд заработной платы на коэффициент пересчета исходя из того, что оплата служащих и вспомогательных рабочих не зависит от роста объема производства [4, с.78].

Г.В. Савицкая рекомендует корректировать только переменную часть планового фонда заработной платы [6, с. 173]:

$$\Delta ФОТ_{отн} = ФОТ_1 – (ФОТ_{пер0} * I_{ВП} + ФОТ_{пост0}), \quad (3)$$

где $I_{ВП}$ – индекс объема производства продукции или выпуска продукции.

Переменная часть ФОТ изменяется пропорционально объему производства продукции. Это зарплата рабочих по сдельным расценкам, премии рабочим и управленческому персоналу за производственные результаты и сумма отпускных, соответствующая доле переменной зарплаты.

Постоянная часть оплаты труда не изменяется при увеличении или спаде объема производства (зарплата рабочих по тарифным ставкам, зарплата служащих по окладам, все виды доплат и соответствующая им сумма отпускных).

Н.П. Любушин при расчете относительного отклонения фонда оплаты труда корректирует переменную его часть на коэффициент роста объема товарной продукции, фактический выпуск продукции и ассортимент [1, с. 298].

Анализ фонда оплаты труда Н.П. Любушин предлагает проводить по следующим направлениям:

- оценка расходов на заработную плату;
- оценка производительности труда;
- изучение соотношения между темпами роста производительности труда и темпами роста заработной платы.

Прежде всего формирование расходов на оплату труда зависит от категорий работников, поскольку оплата труда рабочих в наибольшей степени подвержена влиянию объема выпуска продукции (при сдельной оплате труда) или отработанного времени (при

повременной оплате труда). Оплата труда служащих производится по установленным должностным окладам и напрямую с выпуском продукции не связана [5, с. 297].

Производительность труда, его интенсивность оказывают влияние на фонд заработной платы. Производительность труда – это его результативность или способность человека производить (вырабатывать) за единицу рабочего времени определенный объем продукции.

Для оценки влияния на фонд оплаты труда производительности труда необходимо изучить структурно-логическую модель факторной системы средств, направленных на оплату труда в составе себестоимости продукции.

Оплата труда рабочих состоит из:

- постоянной части, в которой проводят анализ отклонений
- оплаты по тарифным ставкам,
- по оплате отпусков и прочих видов дополнительной зарплаты,
- доплат за сверхурочное время,
- оплаты простоев,
- прочих видов доплат и оплат;
- переменной части, в которой анализируют изменения прямой оплаты (сдельной расценки) за единицу изделия.

На изменение сдельной расценки оказывают влияние объем выпуска продукции и ее структура.

На оплату труда служащих влияют непосредственно численность служащих и их средняя оплата труда, в которую включаются отклонения окладов, отклонения премий и всевозможные доплаты.

Основными направлениями анализа фонда оплаты труда по методике Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкиной являются:

- анализ образования затрат на оплату труда по категориям работающих;
- анализ использования фонда оплаты труда по основным направлениям их расходования[9, с. 104].

Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина анализируют не только фонд оплаты труда, но и социальные выплаты. Анализ проводится по видам выплат:

- оплата за отработанное время;
- оплата за неотработанное время;
- единовременные поощрительные выплаты;
- выплаты социального характера.

В свою очередь, оплата за отработанное время подразделяется на оплату:

- по тарифным ставкам;
- компенсационные доплаты;
- доплаты и премии стимулирующего характера;
- прочие выплаты.

Г.В. Савицкая рекомендует анализировать фонд оплаты труда в тесной связи с анализом трудовых ресурсов и производительностью труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки повышения его оплаты. В свою очередь, повышение уровня оплаты труда способствует росту его мотивации и производительности [7, с. 172].

Для детерминированного факторного анализа абсолютного отклонения по ФОТ Г.В. Савицкая использует следующие модели [9, с. 174]:

$$ФЗП = ЧР \times ГЗП, \quad (4)$$

$$ФЗП = ЧР \times Д \times ДЗП, \quad (5)$$

$$ФЗП = ЧР \times Д \times П \times ЧЗП, \quad (6)$$

где *ФЗП* – фонд заработной платы,

ЧР- среднесписочная численность работников,

Д- количество отработанных дней одним рабочим,

П- средняя продолжительность рабочего дня в часах,
ГЗП- среднегодовая зарплата одного работника,
ДЗП- среднедневная зарплата одного работника,
ЧЗП- среднечасовая зарплата одного работника.

Расчет влияния факторов по данным моделям Г.В. Савицкая предлагает произвести способом абсолютных разниц [9, с. 175]:

$$\Delta ФЗП_{чр} = \Delta ЧР \times Д_0 \times П_0 \times ЧЗП_0, \quad (7)$$
$$\Delta ФЗП_{д} = ЧР_1 \times \Delta Д \times П_0 \times ЧЗП_0, \quad (8)$$
$$\Delta ФЗП_{п} = ЧР_1 \times Д_1 \times \Delta П \times ЧЗП_0, \quad (9)$$
$$\Delta ФЗП_{чзп} = ЧР_1 \times Д_1 \times П_1 \times \Delta ЧЗП. \quad (10)$$

Анализ расходов на оплату труда для управления себестоимостью Н.В.Войтоловский, А.П.Калинина, И.И. Мазурова производят по двум направлениям [3, с. 207]:

- как элемент затрат на производство;
- как статья калькуляции себестоимости продукции.

Цель проведения анализа заключается в изыскании неиспользованных резервов возможной экономии расходов на оплату труда.

Под оценкой уровня фонда оплаты труда по категориям работающих подразумевается расчет доли промышленно – производственного персонала в общейчисленности персонала, какая часть фонда оплаты труда приходится на эту категорию работников; расчет доли рабочих в составе промышленно – производственного персонала и доли фонда оплаты труда, приходящегося на данную категорию работников.

На заключительном этапе рассчитывается экономия или перерасход средств фонда оплаты труда за счет роста производительности труда.

Влияние соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы на себестоимость продукции может быть определено по формуле:

$$\frac{(J_{ЗОТ} - J_{ОП}) \times ЗОТ_0}{100} \quad (11)$$

где $J_{ЗОТ}$ – темпы роста затрат на оплату труда,
$J_{ОП}$ – темпы роста объема продукции,
$ЗОТ_0$ – базовые затраты на оплату труда [8, с.256].

Таким образом, для анализа расходов на оплату труда за основу может быть выбрана методика Г.В. Савицкой. Она наиболее эффективно производит анализ фондазаработной платы, так как рассматривает модель из четырех факторов, влияющих на динамику фонда оплаты труда. С помощью методики Г.В. Савицкой проще изыскать неиспользованные резервы возможной экономии расходов на оплату труда.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ всех финансово-экономической мере деятельности фонд предприятия: учебное плюс пособие свою / под ред. проф. Н. П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 471 с.
2. Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации. - М.: Высшее образование, 2014. - 557 с.
3. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 716 с.

4. Курганская быть Н.И., Волкова фонд Н.В., Вишневская быть О.В. Планирование базы и анализ чему производственной быть деятельности труд предприятия. - Ростов быть н/Д: Феникс, 2013. - 311 с.

5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 512 с.

6. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 689 с.

7. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятий: учебник / Л. Г. Скамай, М. И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 296 с.

8. Суханова Т.В. Классификация форм и систем заработной платы: управленческий подход // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2014. - №1. - С.256-259.

9. Шаханова Т.С. Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда // Молодой ученый. - 2016. - №11. - С. 1080-1083.

УДК 338.43

ПРОГНОЗ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА ДО 2025 ГОДА НОВОСИБИРСКОГО РАЙОНАНОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.В. Тамбовцева, магистрант
О.В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация.Прогнозирование объема производства молока в регионе – одно из основных направлений совершенствования рынка молока и молочной продукции, так как позволяет оценить на перспективу основные его параметры: предложение, спрос и цену. В связи с этим, каждому муниципальному району необходимо разрабатывать прогнозные документы, касающиеся рынка молока. В статье посредством метода экстраполяции построен прогноз производства молока в Новосибирском муниципальном районе Новосибирской области.

Ключевые слова: продовольственный рынок, рынок молока и молочной продукции, сельское хозяйство, молочное животноводство.

Эффективное регулирование рынка молока и молочной продукции региона требует определения объемов его валового производства и прогнозирование их на перспективу. Знание тенденций его развития позволяет понять реальную ситуацию на рынке и вовремя принять необходимые решения в целях его выравнивания [1].

Уровень эффективности деятельности организаций, занимающихся производством молока и молочной продукции, в большей степени зависит от достоверности предвидения ближайшей и дальнейшей перспективы своего развития, другими словами прогнозирования. Итоги прогнозирования деятельности организаций используются в мероприятиях, направленных на определение возможного масштаба реализации произведенных продуктов, планируемых изменений в сбыте и продвижении товара [2].

Метод статистической экстраполяции подходит для составления прогноза производства молока до 2025 г. в Новосибирском районе Новосибирской области, так как имеются данные по производству молока и молочных продуктов за 6 лет на территории района. В исследовании используются данные сельскохозяйственных организаций и исключеныпоказатели крестьянско-фермерские хозяйства и личного подсобного хозяйства (таблица 1).

Таблица 1– Производство молока сельскохозяйственными организациями Новосибирского района Новосибирской области в 2012-2016 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2012 г., %
Производство молока, тыс. т	16	15	15	14	13	81,3
Удой на 1 фуражную корову, кг	5819	5825	6132,	6660	6550	112,6

На протяжении указанного периода времени фиксируется снижение валового производства молокана территории Новосибирского района. Причина снижения состоит в сокращении количества крупного рогатого скота в организациях, как региона, так и района. При этом удой на 1 фуражную корову постоянно растет, но его темпы роста значительно ниже и не позволяют сохранять показатель валового производства молока на одном уровне, и тем более его увеличить.

Используя метод статистической экстраполяции и данные из таблицы 1,нами построен график и выведено уравнение для расчёта валового производства молока в Новосибирском районе до 2025 года. Итогом расчёта планируемых показателей производства молока является таблица 2, представленная ниже.

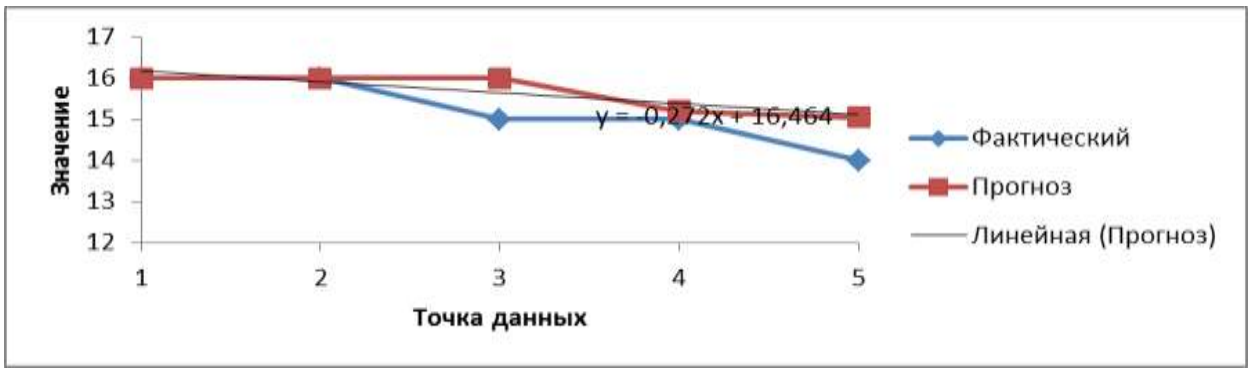


Рисунок 1 – Прогнозирование производства молока в Новосибирском районе методом статистической экстраполяции

Таблица 2 – Прогнозные показатели производства молока в Новосибирском районе на период с 2017 по 2025 гг.

Показатели	Год								
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Производство молока, тыс.т	12,8	12,6	12,3	12,0	11,8	11,5	11,2	10,9	10,7
Отношение к 2016 г., %	98,8	96,7	94,6	92,5	90,4	88,3	86,2	84,1	98,8

На основании расчёта прогнозных показателей производства молока на территории Новосибирского района сельскохозяйственными организациями можно сделать вывод, что если не принимать никаких мер экономического, финансового, политического

воздействия на эту отрасль, то к 2025 г. производство молока составит 10,7 т – это на 10% ниже по отношению к 2016 г.

Необходимо отметить, что на территории Новосибирского района эта тенденция к сокращению молочного производства является нормой. Для его стимулирования разработана Ведомственная целевая программа «Развитие молочного скотоводства в Новосибирской области на 2014-2020 годы». С помощью инновационных технологий и изменений в кормовой базе сельскохозяйственных организаций, относящихся к отрасли молочного производства, планируется увеличение производства молока, как на территории всей области, так и в Новосибирском муниципальном районе.

Также муниципальными органами власти разработана дорожная карта для стабилизации и развития молочного скотоводства на территории Новосибирского района. Дорожная карта «Развитие молочного скотоводства Новосибирской области на 2017-2020 годы» направлена на техническое и технологическое переоснащение, создание экономических условий формирования и устойчивого развития молочного скотоводства[3].

В соответствии с Дорожной картой планируется увеличение не только производительности молока, надоя на 1 фуражную корову и поголовья коров общего направления, но и обеспеченность кадрами отрасли животноводства.

Используя метод статистической экстраполяции и данные, приведенные в дорожной карте «Развитие молочного скотоводства Новосибирского района Новосибирской области на 2017-2020 годы», Ведомственной целевой программе «Развитие молочного скотоводства в Новосибирской области на 2014-2020 годы», можно спрогнозировать показатели развития молочного животноводства по критерию производства молока до 2025 г.

На рисунке 2 отображено сравнение этих показателей и прогнозных значений, рассчитанных на основании данных предыдущих лет.

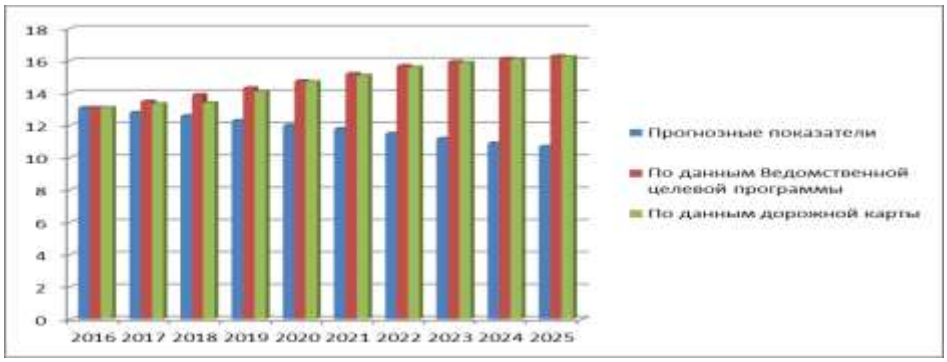


Рисунок 2 – Прогнозные показатели развития молочного животноводства в сравнении на 2017-2025 годы по критерию производства молока

Анализируя данные можно сделать вывод, что при реализации любой из программ, о которых писалось выше, показатели развития молочного животноводства значительно возрастут. Если органы местного самоуправления и руководители предприятий не примут соответствующих мер, то к 2025 году объем производства молока составит 10,7 т. в год (при реализации мероприятий этот показатель составит более 16 т. в год).

Для достижения показателей, приведенных в дорожной карте и Ведомственной целевой программе необходимо совершенствовать кормовую базу молочного животноводства и внедрить инновационные технологии в производство молока на территории Новосибирского района.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ
1. ДозороваТ.А., Банникова Е.В. Прогнозирование развития рынка молока и молочных продуктов // Вестник Ульяновской ГСХА. −2011. −№2 (14). −URL: https://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-razvitiya-rynka-moloka-i-molochnyh-produktov (дата обращения: 22.06.2018).
2. Методический подход к прогнозированию развития агропродовольственного рынка макрорегиона / Е.В. Афанасьев, Н.В. Шаланов, Т.И. Утенкова, Е.В. Рудой, П.М. Федяев // Достижения науки и техники АПК. – 2016. – №3. – С.5-8.
3. Межрегиональная схема размещения и специализации сельскохозяйственного производства в субъектах Российской Федерации Сибирского федерального округа: рекомендации / Н.А. Кашеваров, А.С. Донченко, В.К. Каличкин, А.С. Денисов и др. //ФГБУН СФНЦА РАН. – Новосибирск, 2016.
4. Федяев П.М., Лукьянов К.И. Методические основы прогнозирования производства и потребления молока и молочных продуктов региона // Вестник ОмГАУ. −2016. −№4 (24).− URL: https://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-osnovy-prognozirovaniya-proizvodstva-i-potrebleniya-moloka-i-molochnyh-produktov-regiona (дата обращения: 22.06.2018).
5. Ведомственная целевая программа «Развитие молочного скотоводства в Новосибирской области на 2014-2020 годы» (в ред. приказов министерства сельского хозяйства Новосибирской области от 27.05.2014 № 55, от 19.08.2014 № 97, от 16.09.2014 № 113) утверждена приказом министерства сельского хозяйства Новосибирской области от 27.12.2013 № 137.

УДК 338.43

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Е.В. Тамбовцева, магистрант
О.В. Ожогова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Актуальность исследования теоретических основ продовольственного рынка в целом и рынка молока и молочной продукции в частности сегодня очень значима. Это обуславливается тем, что молоко входит в ежедневный состав потребительской корзины, и молочная продукция является обязательным и незаменимым продуктом питания человека. В статье рассмотрены различные трактовки понятия «рынок», на основе которых предложено собственное определение. Помимо этого, выделены особенности российского рынка молока и молочной продукции.

Ключевые слова: продовольственный рынок, рынок молока и молочной продукции, сельское хозяйство, молочное животноводство.

В настоящее время продовольственный рынок России образуют хаотичные межрыночные взаимосвязи на разнообразных рынках, непроработанный понятийный аппарат, отсутствие технических регламентов на появляющиеся новшества, низкий уровень стимулирования сельхозтоваропроизводителей в целях повышения объема предложения на рынке и высокая доля государства в нем.

Потребительский рынок – это совокупность экономических отношений, которые могут возникать между продавцом и покупателем. Помимо этого, потребительский рынок гарантирует соотношение производства товаров и услуг потребностям покупателей и спросу. Развитие рынка потребительских услуг на местной территории становится целенаправленной и организованной функцией органов власти на всех уровнях, в полномочиях, определенных законодательством, которая направлена на деятельность

рынка товаров и услуг, методами экономического и административного регулирования, управления и контролем за его положением.

Современный продовольственный рынок является одним из самых динамично развивающихся и устойчивых, однако и он подвержен трансформациям в рамках действующих стратегий экономического и политического развития. Продовольственный рынок представляется в форме целостной динамической системы рационального формирования и распределения продовольственных ресурсов первичной и вторичной переработки, основанной на автоматическом согласовании интересов производителей и потребителей в вопросах установления объемов и структуры производства, и достижения и поддержания необходимых качества и цены продукции [1].

Продовольственный рынок характерен тем, что удовлетворяет одну из базовых потребностей каждого человека – потребность в продуктах питания. В связи с этим рынок ориентирован на поставки продукции первой необходимости и актуален для каждого. Рынок становится не только сферой внимания в рамках экономических процессов, он также имеет социальное и политическое значение так, как поддерживает само существование общества и его развитие. Однако сам продовольственный рынок весьма неоднороден и в нем выделяются различные ниши, которые подразделяют продукты питания на жизненно-необходимые, взаимозаменяемые и деликатесы. Характеристика и состав характеризуется в зависимости от того, в каком регионе проживает человек и какая для этого региона характерна структура питания и традиционные потребности [2].

В таблице нами рассмотрены наиболее важные трактовки таких понятий как «рынок», «продовольственный рынок» и «рынок молока и молочной продукции».

Таблица 1– Различные трактовки терминов «рынок», «продовольственный рынок» и «рынок молока и молочной продукции» [1, 3, 4]

№ п/п	Авторы	Определение
1.	А.Смит, Д. Рикардо, Ж.Б.Сэй	Рынок – место торговли и совокупность форм ее организации.
2.	С. Гроссман, Р. Коvз, Д. Норт	Рынок – набор институтов, в рамках которых происходят регулярные акты обмена специфического типа.
3.	В.А. Кундиус	Продовольственный рынок – совокупность общественных отношений, посредством которых происходит регулирование хозяйственных связей в продовольственной цепочке путем купли-продажи продуктов питания.
4.	С.В. Смоленская	Рынок молока и молочной продукции – сложная экономическая система, включающая в себя три различных рынка – рынок молочных продуктов, рынок молока как сырья для переработки и рынок молока, потребляемого в свежем виде.
5.	Е.В. Банникова	Рынок молока и молочной продукции – экономическое пространство отношений собственников товаров и денег, развивающееся под влиянием дальнейшего углубления разделения общественного труда, доходов потребителей и инновационного обновления производительных сил.

На основе изученных трактовок, нами было предложено следующее определение рынка молока и молочной продукции – система экономических отношений между продавцами и потребителями, обладающая определенными территориальными, временными границами, инфраструктурой, и определяемый ими ценовой диапазон.

Рынок молока и молочных продуктов является одним из пяти стратегических рынков продовольственных товаров. Это важнейший сегмент продовольственного рынка, обуславливающийся значимостью молока и молочной продукции для питания и здоровья населения страны. Благодаря молочными продуктами происходит поступление всех элементов, необходимых для нормального развития и функционирования человеческого организма, в том числе высококачественного белка, основного количества витамина А, кальция. По нашему мнению, невозможно обособленное рассмотрение рынка сырого молока нельзя рассматривать от рынка молочной продукции, так как предложение на одном является спросом на другом, а экономические отношения отличаются тесной корреляцией [5].

При этом сам продовольственный рынок очень тесно связан с сельскохозяйственным, в связи, с чем в его рамках действуют следующие условия:

– большое количество продавцов, которые не обладают объемом предложения, необходимым для изменения цены;

– свобода продавцов вступать на рынок и покидать его.

По нашему мнению, российский рынок молока и молочной продукции обладает рядом особенностей:

– технологичность и капиталоемкость молочного производства;

– низкая рентабельность животноводства;

– высокая доля импортной молочной продукции;

– неэластичность спроса на молоко и молочную продукцию;

– высокая доля государства на рынке;

– дифференцированное предложение продукции в зависимости от времени года;

– взаимосвязь рынка сырого молока и рынка молочной продукции;

– молоко – скоропортящийся и плохо транспортируемый продукт;

– зависимость от природно-климатических условий.

Противоречивость рынка молока и молочной продукции заключается в том, что высокая доля государства нарушает основополагающие принципы функционирования свободных рыночных структур. В тоже время закупочные цены на сырое молоко зачастую ниже его себестоимости, поэтому для выравнивания положения сельхозтоваропроизводителей государство субсидирует разницу в этих ценах.

Помимо этого, роль государства на рынке молока и молочной продукции заключается в его защите от импортных поставок более дешевого и низкокачественного продукта.

Таким образом, рынок молока и молочной продукции – это стратегически важный для продовольственной безопасности страны сегмент продовольственного рынка, обладающий рядом особенностей, которые в той или иной мере обуславливает необходимость государственного регулирования рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агропродовольственный рынок Сибири: особенности формирования и перспективы развития / Е.В. Афанасьев, С.М. Головатюк, Т.И. Утенкова, Е.В. Рудой // Сибирский вестник сельскохозяйственной науки. – 2010. – №12. – С.89-97.

2. Методический подход к прогнозированию развития агропродовольственного рынка макрорегиона / Е.В. Афанасьев, Н.В. Шаланов, Т.И. Утенкова, Е.В. Рудой, П.М. Федяев // Достижения науки и техники АПК. – 2016. – №3. – С.5-8.

3. Теория и практика рыночных отношений / ТГСХА. – Тюмень, 2006. – 142 с.

4. Розанова Т.П., Магомедов А.Д. Рынок молока и молочной продукции России: тенденции и перспективы // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. – 2013. – №2 – (56).

5. Незнанов Ю.А. Молочная промышленность РФ в рыночных условиях/ Ю.А. Незнанов // Молочная промышленность. –2016. – №3 – С. 36.

6. Вышегуров М.С. Продовольственная самообеспеченность России: проблемы, перспективы /М.С. Вышегуров, А.В. Завальнюк, С.Л. Кириллов, Н.И. Вахневич // Вестник НГАУ. – 2015. – №1 (34) – С. 143–149.

7. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства: учебник для вузов / Н.Я. Коваленко // – М.: ЮРКНИГА. – 2015. – С. 24.

8. Организационно-экономический механизм регулирования продовольственного рынка / Е.В. Рудой, Р.В. Захаров, Н.В. Григорьев, и др.// Новосибирск: Агро-Сибирь, 2009. – 166 с.

9. Формирование единого продовольственного рынка Сибири / Е.В. Рудой, Е.В. Афанасьев, Н.В. Григорьев // АПК: экономика, управление. – 2011. - №5. –С. 66-69.

УДК 656.073

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ УСЛОВИЙ ХРАНЕНИЯ ТОВАРОВ НА СКЛАДЕ НА ПРИМЕРЕ ФИРМЫ ЛЕРУА МЕРЛЕН

В. Ю. Тарабанов, студент
А.А. Самохвалова, канд. эконом.наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотрены предложения по улучшению транспортировки тарных и штучных грузов на примере фирмы ЛеруаМерлен.В работе проанализирована номенклатура товаров предприятия, рассчитано количество поддонов, которые используются для хранения коробок в зоне электрооборудования магазина, обоснован вывод оэффективном использовании типоразмера поддонов.

Ключевые слова: транспортировка, товар, номенклатура товаров, поддон, груз, хранение, типоразмер поддонов.

Одним из важных направлений совершенствования работы склада является выбор типоразмера поддонов.

Предприятие осуществляет хранение номенклатуры товаров (электрооборудование) на собственном складе. Все товары хранятся на различных поддонах (таблица 1, 2). Необходимо выбрать 1,2 или 3 типоразмера поддона, на которых наиболее эффективно хранение данных наименований товаров [1, 2].

Таблица 1 – Номенклатура товаровна складе компании

Группы товаров	Параметры пакета (коробки), мм		Поддон, на котором осуществляется хранение		Количество коробок, необходимых для размещения на хранение, шт.
	длина	ширина	длина	ширина	
Кабель	1000	1190	1600	1200	30
Лампы дневного света	580	930	1600	1200	20
Розетки и выключатели	420	700	1600	1200	25
Электрощиты и минибоксы	600	800	1600	1200	35
Удлинители и тройники	650	740	1600	1200	40

На основе данных, представленных в таблице 1, очевидно, что товары пользуются спросом у потребителей, находятся в большом количестве на складе.

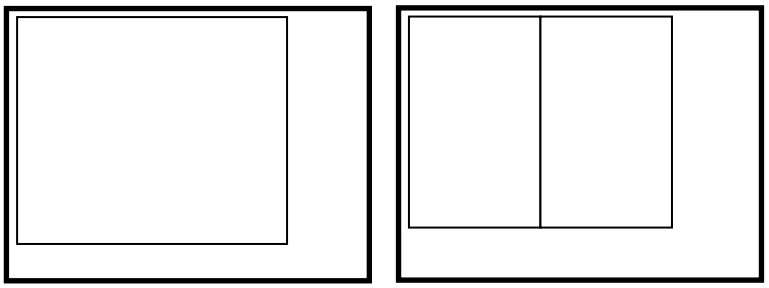
Таблица 2 – Номенклатура поддоновна складе компании

№ поддона	Параметры поддона, мм	
	длина	ширина
1	800	1200
2	1000	1200
3	1200	1200
4	1400	1200

Определим количество поддонов, которые используются для хранения (рис. 1). Используемое число поддонов составляет: 30+10+5+9+20=74 поддона.

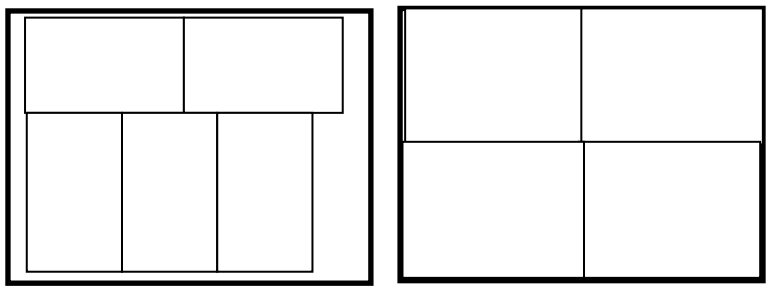
Занимаемая площадь данных поддонов составляет: 1,6*1,2*74=142,08 м^2

Для размещения товаров 1 (коробка 1000х1190) выберем второй тип поддона 1000х1200. При этом на нем размещается 1 коробка и неиспользуемая площадь поддона составляет: 0,01 м^2. Далее результаты расчетов внесем в виде таблицы 1. Первого товара: один поддон 1600х1200 – 1 коробка. Второго товара: один поддон 1600х1200 – 2 коробки[2].

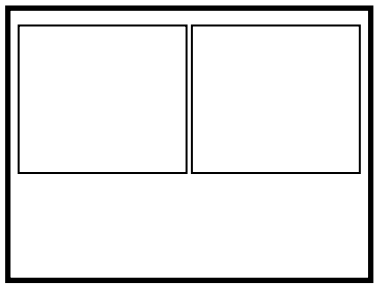


Третьего товара: один поддон 1600х1200 – 5 коробок

Четвертого товара один поддон 1600х1200 – 4 коробки



Пятого вида товара один поддон 1600х1200 – 2 коробки



Пятого вида товара один поддон 1600х1200 – 2 коробки

Рисунок 2 – Количество поддонов, которые используются для хранения коробок в зоне электрооборудования магазина

Таким образом, делаем вывод о применении типоразмера поддонов 1000х1200 и 800х1200.

Таблица 3 – Расчет выбора типоразмера поддона

Поддон	Товар	Размер	Количество коробок	Неиспользуемая площадь, м^2	Решение
1000х1200	1	1000х1190	1	0,01	+
	2	580х930	2	0,1212	+
	3	420х700	3	0,318	+
	4	600х800	1	0,72	-
	5	650х740	1	0,719	-
800х1200	4	600х800	2	0	+
	5	650х740	1	0,479	+
1200х1200	5	650х740	1	0,959	-
1400х1200	5	650х740	2	0,718	-

Следовательно, можно сделать вывод о том, что рациональный выбор типоразмера поддонов позволит сократить площадь склада на 142,08 – 114,48=27,6 м^2.

Важнейшим направлением совершенствования работы склада анализируемой компании является внедрение в практику деятельности современных информационных технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Логистика: учебное пособие / Б.А. Аникин [и др.]; под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкимной. – М.: Проспект, 2013 – 789 с.

2. Официальный сайт компании ЛеруаМерлен. Электронный ресурс. Режим доступа: https://leroymerlin.ru.

3. Доенин В.В. Динамическая логистика транспортных процессов. – М.: Компания Спутник +, 2013. – 248 с.

УДК 656.073

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СКЛАДЕ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ АВС-АНАЛИЗА ХРАНИМОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ФИРМЫ ЛЕРУА МЕРЛЕН

В. Ю. Тарабанов, студент

А. А. Самохвалова, канд. эконом. наук, доцент

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотреносовершенствование логистических процессов на складе компании на основе АВС анализа хранимой продукции на примере фирмы ЛеруаМерлен.В работе проанализирована логистическая стратегия торговой сети ЛеруаМерлен, разработано предложение по оптимизации размещения запасов на складе, исходя из АВС-анализа и принципа Парето и приведена оценка экономического эффекта.

Ключевые слова: логистические процессы, склад, АВС-анализ, товар, логистическая стратегия, процесс, стратегия, затраты.

Задача анализа товарного запаса на складах регулярно возникает практически во всех компаниях. Одним из наиболее известных методов его проведения является АВС-анализ.Рассмотрим применение метода АВС-анализа к решению задачи оптимального размещения товаров на складе с учетом одно-, двух- и трехмерного расположения грузовых единиц на примере торговой сети ЛеруаМерлен. В качестве параметра ранжирования товаров на группы ***A, B, C*** будет использоваться количество требований (заказов) на конкретные товары.

Анализируя логистическую стратегию торговой сети ЛеруаМерлен, можно сделать вывод, что данное предприятие реализует «тощую» логистическую стратегию [1], основными элементами и характерными чертами которой является снижение затрат на каждом шаге логистического процесса, минимизация применяемого при этом трудового, финансового, материального ресурса. Условиями эффективного применения данной стратегии для такой крупной торговой сети, которой является ЛеруаМерлен, выступают стабильность спроса, высокий охват рынка сбыта. Также необходимо отметить, что условиями применимости данной стратегии является реализация товаров широкого потребления, на которые есть устойчивый спрос и цена, которая является ключевым элементом в конкурентной борьбе.

Необходимо разработать предложения по оптимизации размещения запасов на складе, исходя из АВС – анализа и принципа Парето и оценить экономический эффект. Для этого выполним ряд операций.

Расположим товары по мере убывания запросов за отчетный период. Для этого заполним таблицу 1. Анализ таблицы 1 показал, что 5 позиций, выделенных в таблице жирным шрифтом, соответствуют 81,2% отпущенных грузовых единиц, поэтому должны располагаться в горячих точках склада [2, 3].

Исходя из полученных результатов в таблице 1, проведем перераспределение товаров на складе, выделив ее горячие зоны.

Таблица 1 - Упорядочивание товарных позиций по мере убывания запросов

№ п/п	№ товарной позиции	Количество отпущенных единиц	Удельный вес, %	Нарастающим итогом, %
1	5. Плитка облицовочная	434	18,76	18,76
2	4. Элементы декора	426	18,41	37,17
3	7. Водостабжение	358	15,47	52,64
4	10. Стройматериалы	344	14,87	67,50
5	2. Напольные покрытия	317	13,70	81,20
6	6. Сантехника	118	5,10	86,30
7	3. Краски и лаки	98	4,24	90,54
8	1. Столярные изделия	86	3,72	94,25
9	9. Скобяные изделия	74	3,20	97,45
10	8. Электрообрудование	59	2,55	100,00

На рисунке 1 показано такое перераспределение. Горячие зоны выделены более жирным обрамлением.

Участок отгрузки	5 - 434	7 - 358	2 - 317	3 – 98	9 – 74
	4 - 426	10 - 344	6 - 118	1 - 86	8 - 59

Рисунок 1 – Распределение товаров на складе, исходя из принципа 80/20

Проведем расчет эффективности перераспределения мест при размещении товарных позиций на складе оптимизированным способом на основе расчета суммарного пробега. Для данного длина участка отгрузки составляет 20 метров, а длина одной складской ячейки – 5 метров. Стоимость метра пробега электрокара составляет – 20 коп.

До распределения суммарный пробег был:

Sобщ=161210 м2, стоимость пробега составляет 32242 руб.

После распределения суммарный пробег стал:

Sобщ=142260 м2, стоимость пробега будет составлять 28452 руб.

Таким образом, за счет оптимизации распределения на складе продукции стоимость пробега уменьшился на Δ=32242-28452=3790 руб. в день или 94750 руб. в месяц (при 25-ти дневном рабочем месяце работы склада)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт компании ЛеруаМерлен. Электронный ресурс. Режим доступа: https://leroymerlin.ru.

2. Гаджинский А.М. Логистика / А.М. Гаджинский. – М.: Дашков и К, 2012. – 484 с.

3. Сергеев В.И. Наиболеераспространенные логистические стратегии [Электронний ресурс] / В.И. Сергеев / Учебный центр «Логистика». – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2007/12/11/logisticheskie_strategii.html.

УДК 658.14

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.П. Тархова, студентка
К.А Останина студентка
А.В. Унжакова, старший преподаватель кафедры финансов и статистики
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассматривается определение финансового состояния организации в узком и широком смысле

Ключевые слова: финансовое состояние организации, финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность, финансовый анализ.

В современных условиях хозяйствования условием деловой активности и залогом устойчивого состояния организации является его финансовое состояние, результат деятельности прошедших периодов и дальнейшего развития организации [7, с. 369]. В настоящий момент нет единой трактовки понятия «финансовое состояние организации», так как отсутствует единый методологический подход, следовательно, нельзя установить практические методики анализа и оценки финансового состояния организации. Рассмотрим различные определения понятия «финансовое состояние организации». Н.П. Любушин финансовое состояние организации определяет, как способность организации финансировать свою деятельность, то есть, обеспечить себя финансовыми ресурсами, которые необходимы для нормального функционирования организации и целесообразным размещением финансовых ресурсов, и их эффективным использованием [5, с.36]. Г.В. Савицкая в своих работах определяет финансовое состояние организации, как систему показателей, которые отражают состояние капитала в процессе его оборота и способностью организации финансировать свою деятельность на конкретный момент времени [6, с.24]. А.М. Эдуард утверждает, что финансовое состояние организации – это способность организации погасить свои долговые обязательства [2, с.33]. Е.Е. Тихомиров рассматривает финансовое состояние организации, как результат предыдущих периодов существования организации и результат принятых решений за отчетный период.

А.Д. Шермет и Е.В. Негашев в своих работах пишут, что финансовое состояние организации выражается в соотношении структур актива и пассива организации, то есть его средств и источников [3, с.36]. Изучив определения различных авторов, можно сделать вывод, что финансовое состояние организации формируется в результате различных внешних и внутренних финансовых отношений организации. Финансовое состояние организации связано с его платежеспособность, кредитоспособностью и финансовой устойчивостью, а также использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств, как перед государством, так и перед другими организациями. Финансовое состояние организации характеризуется многими показателями и у каждого автора найдется свой набор показателей, который, может точнее представить картину финансового состояния организации. Е.Е. Тихомиров выделяет такие показатели, как размер активов, обеспеченность организации собственным капиталом, использование и образование денежного потока, и другие показатели. Г.В. Савицкая выделяет такие показатели, как кредитоспособность, вероятность банкротства, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, оборачиваемость и эффективность использования капитала. ОА.Д. Шермет и Е.В. Негашев выделяет такие показатели, как финансовые результаты компании, эффективность его финансовой деятельности, рассчитать прибыльность/убыточность, а также рассмотреть изменение структуры активов и пассивов и дебиторско–кредиторской задолженности [4, с.38]. Следовательно, наиболее важными показателями при оценке и анализе финансового состояния будут финансовые результаты, рентабельность, обеспеченность организации собственными средствами и заемными ресурсами и эффективность их использования, финансовая устойчивость. Финансовое состояние организации должно отражать три ключевых этапа. Во–первых, финансовая устойчивость организации, когда организация знает, насколько она самостоятельна и зависима от кредиторов и когда организация имеет возможность гарантировать бесперебойный процесс производства и реализации продукции, тем самым получать наибольшую прибыль. Во–вторых, платежеспособность и ликвидность, когда организация следит за тем, чтобы у организации хватило средств, для своевременной оплаты по своим обязательствам.

В–третьих, рентабельность собственного капитала, которая может определить, сколько прибыли получает собственник за каждый вложенный рубль. Так же при оценке финансового анализа важна и оценка вероятности банкротства организации. На финансовое состояние организации влияют и внешние факторы: государственная налоговая политика и политика финансирования расходов, процентная и амортизационная политика, положение на финансовом рынке, уровень безработицы и инфляции в стране. Таким образом, финансовая устойчивость организации – это способность функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее ее постоянную платежеспособность в пределах допустимого уровня риска. Цель финансового анализа – характеристика финансового состояния организации, тщательное и комплексное исследование финансово–хозяйственной деятельности организации. Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Одним из важнейших критериев оценки финансового состояния организации является ее платежеспособность. В практике различают долгосрочную и текущую платежеспособность. Под долгосрочной платежеспособностью понимают способность организации рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе. Способность организации рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам, используя оборотные активы, принято называть текущей платежеспособностью. Так же финансовое состояние является характеристикой инвестиционной привлекательности организации, ее конкурентоспособности на финансовом рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. для студентов вузов// О.А. Агеева, А.С. Шахматова. – М.: ЮРАЙТ,2013. – С. 419.

2. Балабанов И.Т. анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта // И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 480.

3. Быкова Н. Н. Сущность понятия финансового состояния предприятия в трактовке разных авторов // Молодой ученый. – 2016. – №29. – С. 369-372.

4. Гаврилова, А.Н. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для Вузов / /А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Проспект, КноРус, 2015. – С. 597.

5. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник. – 3-е изд., перераб. И доп. // Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – С. 576.

6. Савицкая Г.В. Анализ финансового состояния организации // Г.В. Савицкая. – М.: Издательство Гревцова, 2012. – С. 200.

УДК 631.16

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ПРИМЕРЕ ООО «БЕЛАМАРС»

Н. А. Тархов, студент
А. М. Дубовик, студент
С. Л. Кириллов, канд. эконом. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассмотренная проблема совершенствования системы управления поставщиками с позиции повышения эффективности функционирования предприятия, определенны методы и календарный план работ, дана оценка совершенствования управления запасами на примере предприятия ООО «БелМарс».

Ключевые слова: запасы, управление, управление запасами, заказ, поставка, эффективность, потребитель, система.

Эффективное управление запасами дает возможность предприятию удовлетворять или превышать требования потребителей, формируя запасы, увеличивающие чистую прибыль. В данном случае это использование складирования запасов внутри предприятия. ООО «БелМарс» закупает автозапчасти и топливо для автобусов, необходимые инструменты и иные ресурсы для функционирования автопарка. [1, 2]

Управление запасами – один из важнейших этапов всей политики управления оборотными активами каждого предприятия, основной целью которой является обеспечение бесперебойности процесса производства и реализации запасов при минимальных совокупных затратах по их обслуживанию.

Как минимум успешное управление запасами требует следующего:

- корпоративной политике, способствующей эффективно управлять запасами;
- эффективное аппаратное и программное обеспечение требуемые для использования программного обеспечения знания и навыки, системный подход к решению проблем. [1,3]

В качестве проекта по совершенствованию системы управления запасами предлагаю следующий алгоритм управления запасами на предприятии:

1. Анализ текущего состояния запасов (остатки на складе, скорость оборачиваемости запасов и т.д.);
2. Определение целей формирования запасов;
3. Анализ номенклатуры по методике ABC-XVZ (При ABC-анализ запасы делятся на три категории по степени важности и в зависимости от их удельной стоимости, XYZ-анализ изучает отклонения, скачки, нестабильность сбыта, делит запасы на группы в зависимости от стабильности спроса на них);

4. Определить стратегии управления запасами для каждой группы запасов;
5. Определение норм хранения запасов на складе;
6. Составление заявки на поставку;
7. Согласование размера заказа и условий поставки с поставщиками;
8. Доставка, разгрузка, хранение запасов;
9. Согласование размера заказа и условий поставки с поставщиками;
10. Определение отклонений от норм хранения запасов и их корректировка;
11. Оценка системы управления запасами;
12. Отражение эффективности в учётных документах;
13. Разработка корректирующих и предупреждающих действий для улучшения системы управления запасами.

В результате внедрения подобной системы управления запасами предприятие может получить следующие выгоды:

- Минимизируются затраты на складирование на предприятии путем уменьшения располагаемых запасов;
- Более систематизирован процесс складирования;
- Систематизирован процесс поставок товаров методом «точно в срок»;
- Сокращаются неликвидные запасы;
- Повышение уровня удовлетворенности потребителе;
- Повышается оборачиваемость запасов и оборотных средств.

СПРИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонюк Я.С. Зависимости финансовых результатов предприятия от параметров управления запасами / Я.С. Антонюк // Вестник Полоцкого государственного университета. 2013. № 4. С. 119-125
2. Гаджинский А.М. Управление запасами компании / А.М. Гаджинский // Справочник экономиста. 2012. № 9. С. 118-127
3. Шрайбфедер, Дж. Эффективное управление запасами / Джон Шрайбфедер ; Пер. с англ. 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. – 304 с.

УДК 631.16

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ – КАК ВАЖНАЯ ЗАДАЧА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

А.М. Третьякова, студентка
А.А. Положенцева, студентка
Утешева И.О., канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В статье рассмотрена методика проведения анализа финансовой устойчивости, выделены основные показатели финансовой устойчивости, выявлены направления выхода и кризисного и предкризисного финансового состояния.

Ключевые слова: Финансовый анализ, финансовое состояние, финансовая устойчивость, показатели финансовой устойчивости, коэффициенты.

Финансовый анализ организации предназначается для обоснования управленческих решений в системе управления организацией. Он помогает получить объективную информацию о реальном финансовом состоянии организации, прибыльности и эффективности ее работы. Финансовое состояние организации оценивается показателями, которые характеризуют наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Данные показатели отражают результаты экономической деятельности организации,

определяют ее конкурентоспособность, деловой потенциал, степень гарантий экономических интересов предприятия и его партнеров по финансовым отношениям [1, с. 330].

Одна из основных задач анализа финансового состояния – изучение показателей, характеризующих его финансовую устойчивость. Для неё свойственны превышение доходов над расходами, маневрирование свободными денежными средствами и эффективное их использование в процессе текущей (операционной) деятельности. Анализ финансовой устойчивости на определенную дату позволяет установить насколько рационально организация управляет собственным и заемным капиталом в течение периода, предшествующего этой дате [2, с. 31].

Объектом нашего исследования является финансовое состояние организации ЗАО «Новомайское» Краснозерского района Новосибирской области, деятельностью которого является выращивание зерновых и зернобобовых культур.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, определяемый как разница величины источников средств и величины запасов. Анализ обеспеченности запасов источниками формирования за 2013-2017 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ финансовой устойчивости ЗАО «Новомайское» за 2013-2017 гг.

Наименование показателя	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	2	3	4	5	6
1. Источники формирования собственных оборотных средств	364786	373246	376215	400645	399053
2. Внеоборотные активы	287 658	272 269	255223	273415	263062
3. Наличие собственных оборотных средств	77 128	100 977	120 992	127 230	135 991
4. Долгосрочные пассивы	27246	17 822	8398	3474	8942
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	104 374	118 799	129 390	130 704	144 933
6. Краткосрочные заемные средства	119 719	104 911	134674	126671	149463
7. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	224 093	223 710	264 064	257 375	294 396
8. Общая величина запасов	214 741	211 528	235686	244914	284979
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-137 613	-110 551	-114 694	-117 684	-148 988
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-110 367	-92 729	-106 296	-114 210	-140 046

11. Излишек(+), недостаток общей величины источников формирования запасов	9 352	12 182	28 378	12 461	9 417
12. Тип финансовой устойчивости	(-;-;+)	(-;-;+)	(-;-;+)	(-;-;+)	(-;-;+)
	предкризисное	предкризисное	предкризисное	предкризисное	предкризисное

В ходе анализа был определен тип финансовой устойчивости как предкризисное финансовое состояние, которое наблюдается на протяжении всего анализируемого периода. Из этого следует, что организация находится на грани банкротства.

У организации имеется недостаток собственных оборотных средств для формирования запасов затрат, который составил в 2017 г. – 148988 тыс. руб., а также наблюдается недостаток собственных и долгосрочных заемных средств, недостаток составил в 2017 г. – 140046 тыс. руб. Общая величина источников формирования запасов имеет излишек в 9417 тыс. руб. в 2017 г.

Среди основных направлений выхода из предкризисного и кризисного состояния можно выделить пополнение источников формирования запасов и снижение уровня запасов. Для того, чтобы пополнить источники формирования запасов необходимо увеличить собственный капитал организации за счёт накопления нераспределенной прибыли. Снижение уровня запасов происходит путем разработки системы планирования запасов, а также в результате реализации продукции.

Наряду с абсолютными показателями финансовую устойчивость характеризуют финансовые коэффициенты, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициенты финансовой устойчивости
ЗАО «Новомайское» за 2013-2017 гг.

Наименование показателя	Нормативное значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2013 г., (+,-)
Коэффициент независимости	min 0,5	0,713	0,753	0,724	0,755	0,716	0,003
Коэффициент долга	max 1	0,403	0,329	0,38	0,325	0,397	-0,006
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,286	0,318	0,344	0,326	0,363	0,077
Коэффициент финансовой напряженности	max 0,5	0,287	0,247	0,276	0,245	0,284	-0,003
Коэффициент финансирования	min 1	2,482	3,041	2,63	3,078	2,519	0,037
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	min 0,1	0,466	0,531	0,49	0,508	0,492	0,026
Коэффициент постоянного актива	max 1	0,789	0,729	0,678	0,682	0,659	-0,13

По состоянию на 2017 г. коэффициент независимости составил 0,716, это говорит о том, что организация платежеспособна и финансово устойчива. Коэффициент финансирования показывает, в какой степени активы предприятия сформированы за счет собственного капитала, и насколько предприятие независимо от внешних источников финансирования. Данный коэффициент на протяжении 5 лет превысил нормативные значения. Наибольшее значение коэффициента наблюдается в 2016 г., это значит, что на 1 руб. заемного капитала приходится 3,078 руб. собственного капитала. Коэффициент, показывающий обеспеченность собственными оборотными средствами имеет нормативное значение выше 0,1. Данный показатель в 2017 г. составил – 0,492. Он характеризуется тем, что данная организация имеет необходимое количество собственных оборотных средств. Однако есть показатели, которые в динамике за 5 лет снизились. Например, коэффициент постоянного актива снизился на 0,1 ед. Чем ниже коэффициент постоянного актива, тем ниже финансовая устойчивость.

Таким образом, исходя из анализа финансовой устойчивости, можно сказать, что ЗАО «Новомайское» находится в предкризисном финансовом состоянии. У организации имеется недостаток собственных оборотных средств и наблюдается недостаток собственных и долгосрочных заемных средств. Среди основных направлений выхода из предкризисного и кризисного состояния можно выделить пополнение источников формирования запасов и снижение уровня запасов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бердникова Л.Ф. Финансовый анализ: понятие и основные методы / Л.Ф. Бердникова, С. П. Альдебенева // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 330.

2. Крылов С.И.Финансовый анализ: учебное пособие / С. И. Крылов. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 160 с.

УДК 336.02

НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

П.И. Фарзиев, студент
С.Н. Матвиенко,канд. экон.наук, доцент
Новосибирский госудврственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена вопросам необходимости управления финансовыми рисками. Финансовые риски занимают значительное место в общем портфеле рисков организации. Изменение экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансового рынка приводит к росту влияния финансовых рисков на результативность финансовой деятельности организации.

Ключевые слова: финансовые риски, валютный риск, кредитный риск, инвестиционный риск.

Актуальность темы определяется тем, что на сегодня в отечественной экономической теории и практике нет единого подхода к определению сущности финансовых рисков, их классификации и особенностей проявления. Дальнейшее исследование этих вопросов, а также разработка и внедрение в практику отечественных предприятий конкретных методик и направлений управления финансовыми рисками, совершенствование методов и инструментов сокращения негативных последствий их проявления будет способствовать развитию предприятий различных форм собственности и хозяйствования в целом, повышению эффективности функционирования и прибыльности отечественных организаций, в частности.

Целью данной работы является изучение необходимости управления финансовыми рисками.

Риск - вероятность потери ценностей (финансовых, материальных товарных ресурсов) в результате деятельности, если обстановка и условия проведения деятельности будут меняться в направлении, отличном от предусмотренного планами и расчетами.

Экономическую сущность риска в данном случае можно определить, как вероятность положительного/отрицательного отклонения фактического результата от планируемого, в условиях неопределенности, сопутствующей экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Любая организация в процессе своей деятельности сталкивается с различными видам риска: финансовыми, операционным, рыночным, риском ликвидности, риском бизнес-систем и т.д. При этом стратегию управления рисками прежде всего должны определять приоритеты деятельности организации в экономической сфере. Перед лицом реальной жизненной ситуации одни компании стремятся к стабильности, предпочитая низко рискованные вложения, приносящие сравнительно небольшие, но надежные доходы, другие готовы принять на себя значительный риск, если это может привести к дополнительной прибыли. Несмотря на то, что любая экономическая деятельность сопряжена с многочисленными рисками, все экономические агенты заинтересованы в сохранении надежности и экономической безопасности. В связи с этим, вопросы изучения природы экономических рисков, их грамотной оценки, а также построения эффективной модели управления ими на уровне предприятия или организации, становятся одной из ключевых функций стратегического управления.

К наиболее значимым финансовым рискам организаций, которые выделяют практически все авторы, относятся: валютный риск, кредитный риск, инвестиционный риск (рисунок 1).

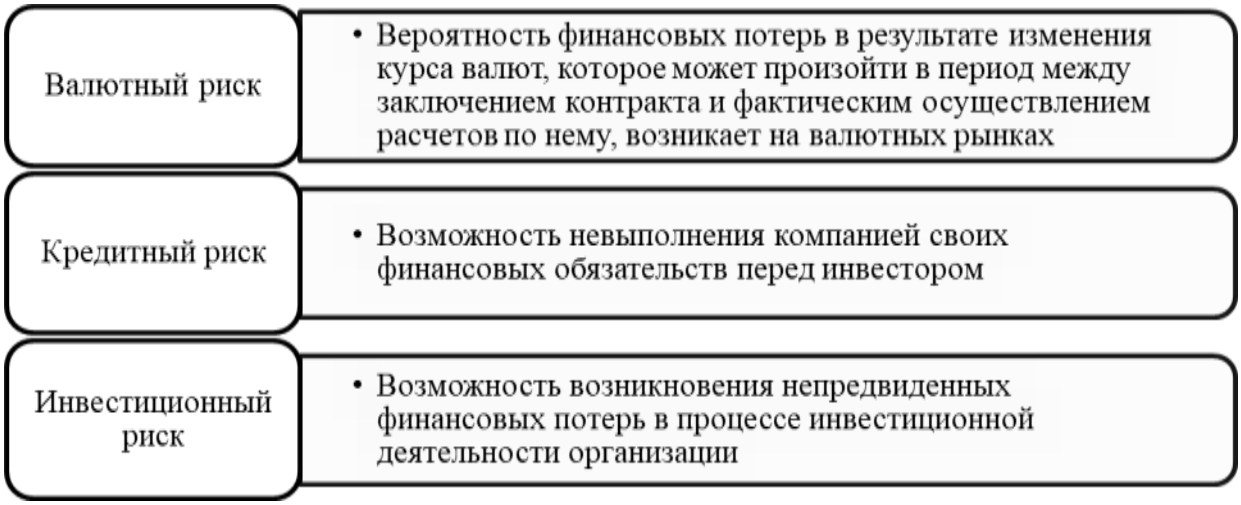


Рисунок 1 – Наиболее значимые виды финансовых рисков

Одной из главных целей управления финансовыми рисками является повышение устойчивости развития компании, снижение вероятности потери части или всей стоимости компании.

Процесс управления финансовыми рисками включает ряд этапов (рисунок 2).

Рисунок 2 – Этапы управления рисками

Одной из наиболее важных стадий является выбор методов управления рисками. Как правило, выделяют четыре основных метода управления финансовым риском: избежание риска; предотвращение ущерба; принятие риска на себя; перенос риска.

Для управления риском организации необходимо рассмотреть все возможные варианты, которые характерны при различной количественной оценке риска и возможных вариациях его видов, что приводит к влиянию на финансовые результаты экономической деятельности.

Минимизировать финансовые риски организация может как путем установления и использования внутренних финансовых нормативов в процессе разработки программы осуществления определенных финансовых операций или финансовой деятельности предприятия в целом, так и использования внешнего страхования. Следовательно, минимизация финансовых рисков относится к стадиям производства, распределения, обмена, потребления. Без механизма нейтрализации финансовых рисков невозможно эффективно обеспечить непрерывность и эффективность процесса производства материальных благ и поддерживать надлежащий уровень жизни людей.

Финансовые риски предполагают возникновение риска банкротства. На сегодняшний день в условиях финансовой нестабильности банкротство предприятий является главной проблемой. Банкротство многих юридических лиц, не умеющих не только конкурировать на рынке, но и выполнять свои долговые договоренности в нужное время приводит к экономическому кризису в стране.

Поэтому необходимость понимания содержания банкротства в организации, а также разработка методов оценки приближающегося банкротства действий по улучшению финансового состояния помогут своевременно решить все финансовые проблемы в организации, оценить и минимизировать все финансовые риски.

Наиболее часто применяемым на практике методом прогнозирования банкротства предприятия является дискриминантный анализ.

Самыми известными методами диагностики банкротства, основанными на построении дискриминантной функции, являются:

– пятифакторная модель У. Бивера

– модели оценки вероятности банкротства на основе Z-критерия Э. Альтмана;

– модель оценки финансового состояния Р. Лиса;

– модель Г. Спрингейта;

– прогнозная модель Дж. Таффлера.

Описанные модели вероятности банкротства позволяют установить финансовое состояние организации, которое является основанием для принятия оптимальных

управленческих решений для успешного функционирования организации и предотвращения его несостоятельности.

Таким образом, финансовые риски – это спекулятивные риски, для которых возможен как положительный, так и отрицательный результат. Их особенностью является вероятность наступления ущерба в результате проведения таких операций, которые по своей природе являются рискованными. В основе управления финансовыми рисками лежат целенаправленный поиск и организация работ по оценке, избеганию, удержанию, передаче и снижению степени риска. Конечной целью управления финансовыми рисками является получение наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для предприятия соотношении прибыли и риска. Все виды финансовых рисков поддаются количественной оценке. Особенности разных видов рисков предполагают неодинаковые подходы к их количественной оценке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беляев С. Эффект банкротства/ Экономика и жизнь. / Беляев С. - 2013. - № 24. - С. 12-14.

2. Всяких М.В., Орлова Н.К. Сущность и причины банкротства предприятий в условиях финансовой нестабильности. // Директор по маркетингу и сбыту. 2014. - № 5. – С. 187-192

3. Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебное пособие / Н.А. Казакова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 208 с.

4. Кошелькова К.Н. Управление финансовыми рисками организации: как фактор обеспечения ее экономической безопасности. // Контентус. – 2016. № 3 (44). – С. 146-152.

5. Орлова О.Ю. Экономическая природа и сущность рисков: теоретические аспекты. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. № 12 (94). – С. 74.

6. Цифрова Р.В. Управление рисками как фактор повышения финансовой устойчивости экономических систем / Р.В. Цифрова, Л.В. Казакова // Омский научный вестник. – 2016. № 2. – С.87-91.

УДК 336.02

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СНИЖЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРОЙКОНТИНЕНТ»

П.И. Фарзиев студент
С.Н. Матвиенк, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Статья посвящена вопросам рекомендаций по снижению уровня финансовых рисков. Финансовые риски занимают значительное место в общем портфеле рисков организации. Изменение экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансового рынка приводит к росту влияния финансовых рисков на результативность финансовой деятельности организации.

Ключевые слова: финансовые риски, основные средства, запасы, дебиторская задолженность, источники формирования имущества.

Актуальность темы определяется тем, что нас современном этапе развития экономики рынок переполнен организациями подобного рода. И существует огромный риск банкротства. Для того чтобы сохранить свой бизнес, необходимо регулярно проводить анализ финансового состояния своей организации, и устранять выявленные недостатки.

Целью данной работы является анализ состояния ООО «СтройКонтинент, и разработка необходимых рекомендаций по снижению уровня финансовых рисков.

Проведем анализ финансового положения ООО «СтройКонтинент» за 2013-2017 годы по данным финансовой отчетности.

Организация общество с ограниченной ответственностью «Стройконтинент» (ООО «Стройконтинент») зарегистрирована 6 июня 2003 г. регистратором Межрайонная Инспекция Федеральной Налоговой службы № 16 по Новосибирской области.

Основным видом деятельности является «Строительство жилых и нежилых зданий»

Динамика имущества и источников его формирования ООО «СтройКонтинент» за 2013-2017 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика имущества и источников его формирования ООО «СтройКонтинент» за 2013-2017 годы

Показатели	Сумма, тыс. руб.					Отклонение 2017 к 2013	
	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	(+/-)	%
Актив							
Основные средства	71299	78874	85498	79953	75405	4106	105,76
Финансовые вложения	8381	10505	13977	9758	5013	-3368	59,81
Прочие внеоборотные активы	16402	14954	13895	10683	6274	-10128	38,25
I. Внеоборотные активы	104578	118998	121060	106141	92918	-11660	88,85
Запасы	24319	14644	16833	14799	17544	-6775	72,14
Дебиторская задолженность	15912	23903	16851	23530	26140	10228	164,28
Денежные средства	2993	7746	3864	16476	7141	4148	238,59
II. Оборотные активы	44837	49783	40073	55807	51263	6426	114,33
Баланс	149415	168781	161133	161948	144181	-5234	96,50
Пассив							
Уставный капитал	11421	11421	11421	11421	25944	14523	227,16
Резервный капитал	571	571	571	571	571	0	100,00
Нераспределенная прибыль (убыток)	-30253	-55350	-97726	-132952	-145144	-114891	479,77
III. Капитал и резервы	25281	-76	-43309	-52635	-65019	-90300	-257,19
Займы и кредиты	65627	70763	85140	92146	91568	25941	139,53
Прочие долгосрочные обязательства	11915	10512	2469	1949	2108	-9807	17,69
IV. Долгосрочные обязательства	78342	81969	91755	96860	95760	17418	122,23
Займы и кредиты	19537	35320	41485	43095	34992	15455	179,11
Кредиторская задолженность	22670	47677	67257	66795	69668	46998	307,31
Доходы будущих периодов	201	197	193	1265	775	574	385,57
V. Краткосрочные обязательства	45792	86888	112687	117723	113440	67648	247,73
Баланс	149415	168781	161133	161948	144181	-5234	96,50

Анализ данных таблицы 1 показывает, что имущество организации на конец 2017 года снизилось на 3,5%, что оценивается отрицательно. По итогам 2017 года наблюдается высокий рост оборотных активов (+14,33%) и снижение внеоборотных активов на 11,15%.

Внеоборотные активы организации представлены в основном основными средствами, результатами исследования и разработок, финансовыми вложениями и прочими внеоборотными активами. На конец 2017 года наблюдается снижение стоимости внеоборотных активов по всем позициям за исключением основных средств.

Динамику оборотных и внеоборотных активов ООО «СтройКонтинент» за 2013-2017 годы можно увидеть на рисунке 1.

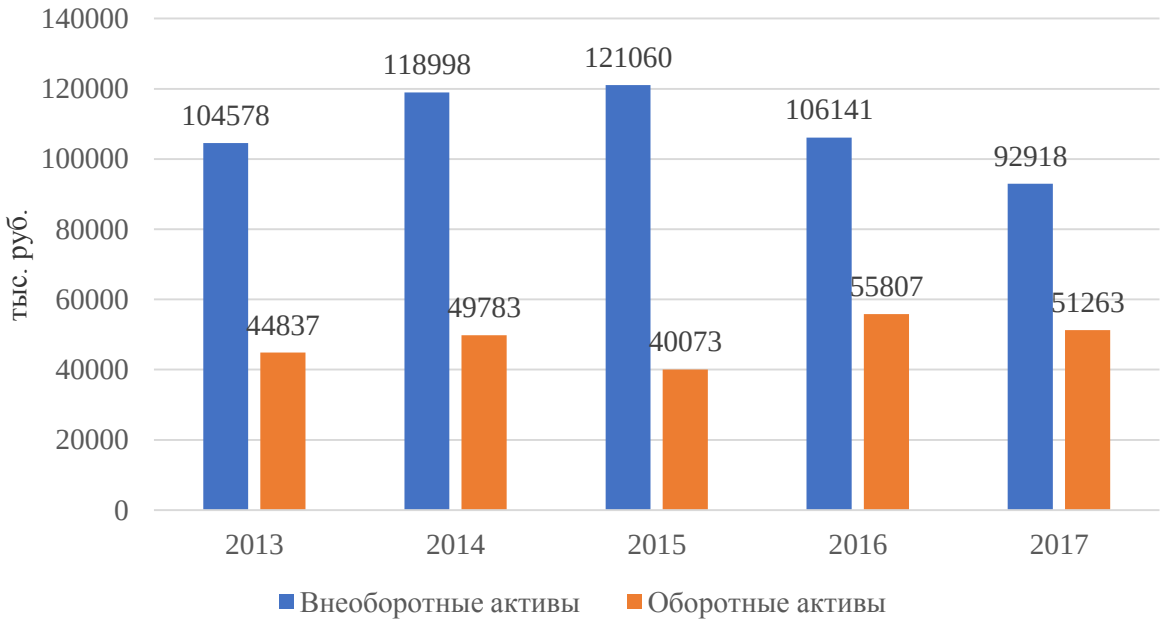


Рисунок 1 – Динамика оборотных и внеоборотных активов ООО «СтройКонтинент» за 2013-2017 годы, тыс. руб.

Оборотные активы представлены запасами, дебиторской задолженностью, финансовыми вложениями и денежными средствами. На конец 2017 года наблюдается рост дебиторской задолженности (+64,28%) и денежных средств (в 2,4 раза), что оценивается положительно. Наблюдается снижение запасов с НДС на 27,86%, при этом общее увеличение оборотных активов составило 14,33%.

Структуру оборотных и необоротных активов ООО «СтройКонтинент» за 2013-2017 годы можно увидеть на рисунке 2.

Анализ структуры источников формирования имущества показывает, что основной удельный вес приходится на краткосрочные обязательства, что свидетельствует о высоком уровне финансовой зависимости организации от заемных источников финансирования, на конец 2017 года финансовая зависимость организации составляет более 100%, так как собственные источники имеют отрицательное значение.

Рисунок 2 – Структура оборотных и внеоборотных активов ООО «СтройКонтинент» за 2013-2017 годы, %

Проанализировав финансовое состояние ООО «СтройКонтинент» за 2013-2017 годы, были выявлены сильные и слабые стороны.

К сильным сторонам финансового состояния следует отнести:

– рост оборачиваемости оборотных активов, что свидетельствует об увеличении интенсивности использования активов и капитала;

– снижение недостатка быстро ликвидных активов для погашения краткосрочных заемных средств;

– стабильный рост объема выручки в течение исследуемого периода;

– снижение порога рентабельности;

– снижение расходов на 1 руб. доходов и увеличение доходов на 1 руб. расходов.

К слабым сторонам финансового состояния следует отнести:

– снижение активов и источников их формирования в 2017 году;

– отсутствие собственного оборотного капитала для финансирования текущей деятельности;

– отсутствие обеспеченности запасов и затрат собственными источниками финансирования;

– не соответствие показателей ликвидности рекомендуемым критериям;

– убыточность операционной деятельности;

– убыточность использования собственного капитала;

– увеличение финансовой зависимости организации от заемных источников финансирования;

– высокий уровень вероятности банкротства.

Таким образом, для улучшения финансового состояния и снижения риска банкротства предлагается использовать следующие финансовые методы предотвращения банкротства:

– переоформить краткосрочные заемные средства в долгосрочные и снизить процентную ставку по кредитам до 4%;

– ввести в штат организации финансового контролера для обеспечения эффективности и результативности операционной деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранности активов;

– используя метод планирования «от достигнутого» за счет внедрения системы внутреннего контроля на основе COSO и работы финансового контролера увеличить выручку в прогнозном периоде на среднегодовые темпы прироста плюс10%, что будет ниже темпов прироста 2017 года;

– снизить уровень себестоимости продаж в выручке на 5% по сравнению с достигнутым уровнем 2015 года;

– снизить уровень коммерческих и управленческих расходов в выручке на 5% по сравнению с достигнутым уровнем 2017 года.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

7. Беляев С. Эффект банкротства/ Экономика и жизнь. / Беляев С. - 2013. - № 24. - С. 12-14.

8. Вишневская Б. Методы минимизации финансовых рисков / Б. Вишневская // Экономист. - 2016. - №6. - С. 58-59.

9. Гупало-Хведзевич В.Д. Управление финансовыми рисками и методы их нейтрализации на предприятии. // Вестник Науки и Творчества. 2016. № 5 (5). С. 144-148.

10. Курманова Л.Р. Управление структурой капитала // «Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика». Сборник научных трудов 14-й Международной научно-практической конференции. - СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. - С.131-133.

11. Орлова О.Ю. Экономическая природа и сущность рисков: теоретические аспекты. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. № 12 (94). – С. 74.

12. Панкова С. В. Формирование динамического подхода к комплексному анализу финансово-хозяйственной деятельности организаций / С.В. Панкова, О.В. Киселева // Экономический анализ: теория и практика. - 2017. - № 14. - С. 16-22.

УДК 631.1: 633.78 (571.14)

УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВЫРАЩИВАНИЯ И ПЕРВИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ЦИКОРИЯ ОБЫКНОВЕННОГО (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СКАЛА» КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

О.В. Хохлова, студент

С.Ю. Смолега, ст. преподаватель кафедры

Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Актуальность разработки бизнес-проекта по выращиванию и первичной переработки цикория обыкновенного обуславливается тем, что на современном этапе напиток из цикорного корня стал набирать все большую популярность, ведь напиток производится из экологически чистого сырья, без химических добавок. Также немаловажна доступность предлагаемого продукта.

Ключевые слова: цикорий, затраты, финансовый результат, себестоимость, эффективность, окупаемость.

С экономической точки зрения, производство растворимого цикория окажет положительный эффект на финансовое состояние организации, при этом, хозяйство будет более платежеспособно.

Хотя цикорий считается «сорным» растением, это совершенно незаслуженно, ведь он представляет собой кладезь полезных веществ и витаминов. Если производитель добросовестно соблюдал технологию получения растворимого цикория, то напиток будет оказывать должные полезные свойства:

– укрепление иммунитета;

– антиоксидантная активность;
– профилактика сердечно-сосудистых заболеваний, укрепление сердечной мышцы;
– лечение артритов и миозитов;
– положительное действие в борьбе с лишним весом;
– желчегонный эффект;
– снижение уровня сахара крови у пациентов с сахарным диабетом;
– уменьшение тревожности и стресса;
– тонизирующий эффект;
– устранение отеков и др.

В Новосибирской области на данный момент не существует организаций, занимающихся выращиванием цикория. Бизнес-проект по выращиванию и первичной переработки цикория обыкновенного предлагается осуществить в ЗАО «Скала» Колыванского района НСО, расположенного примерно в 60 км от Новосибирска.

Сумма чистой прибыли за анализируемый период увеличилась почти в 10 раз и составила чуть меньше 32 млн руб.

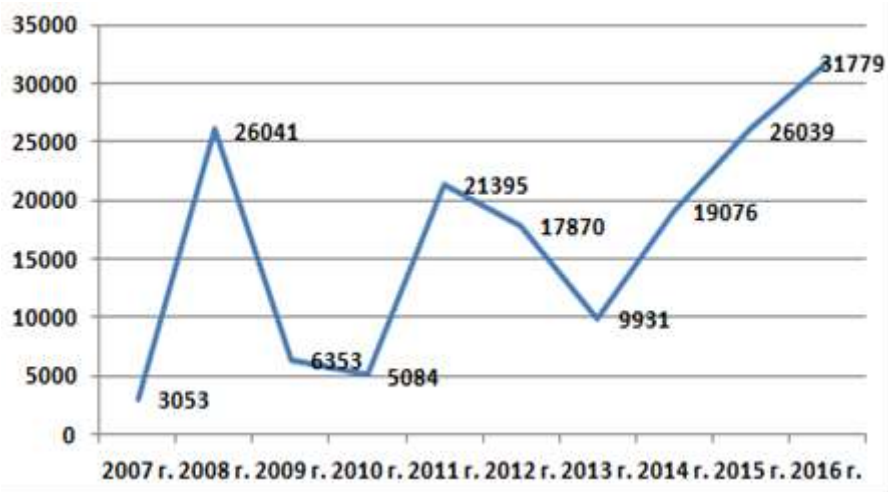


Рисунок 1 – Чистая прибыль ЗАО «Скала», тыс. руб.

Рентабельность совокупной деятельности за анализируемый период заметно возросла, но из года в год подвергалась значительным колебаниям, в отчетном году она составила около 30%.

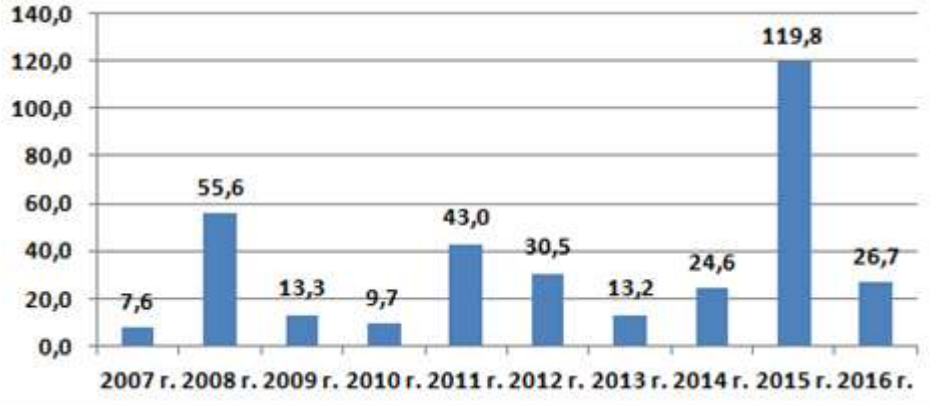


Рисунок 2 – Рентабельность совокупной деятельности ЗАО «Скала», %

В результате проведенного исследования за 10 лет по различным моделям банкротства, можно констатировать, что угроза банкротства ЗАО «Скала» оценивается как низкая.

Актуальность выращивания цикория обыкновенного обусловлено тем, что этот напиток является традиционным для русского народа и он оказывает много полезных свойств, а также немаловажна доступность предлагаемого продукта.

Получение цикория растворимого состоит из следующих этапов: выращивание цикория, сбор урожая, сушка цикория, переработка растения и упаковка готовой продукции.

Сущность проекта заключается в следующем: за счет собственных средств в первый год выращивается цикорий на 100 га, на следующий год получаем 100 т корней «сырьца», из которого можно получить около 40 т напитка. Таким образом, реализация проекта происходит за счет собственных средств, так как нераспределенная прибыль на конец 2016 г. составила почти 187 млн руб. и сумма чистой прибыли равна почти 32 млн руб.

В первый год производится вспашка, культивация, а также сев и внесение органических удобрений. На второй год – уход за посевами и сбор урожая.

Для выращивания организации необходимо приобрести технику общей стоимостью около 1,5 млн руб., норма ежегодной амортизации составит почти 178 тыс. руб.

Затраты на заработную плату и страховые платежи работникам растениеводства за 2 года составляют 650 тыс. руб.

Дополнительные затраты на 2 года, включая затраты на семена, удобрения, ГСМ и воду для выращивания цикория равны почти 1 млн руб.

Расходы на хранение, связанные с приобретением коробок и мешков, обойдутся в 260 тыс. руб.

Таким образом, для выращивания цикория организации необходимо потратить почти 3,5 млн руб., а себестоимость 1 ц «сырьца» составит порядка 350 руб.

Вторым этапом для реализации проекта в реальность является переработка цикория. Для этого потребуется производственное помещение, имеющееся у хозяйства, площадь которого250 м^2. Мастерская будет состоять из 3-х помещений: производственный цех – 150 м^2, склад для хранения сырья и готовой продукции и фасовка цикория – 100 м^2. Площадь производственного помещения ЗАО «Скала» позволяет поместить оборудования для производства цикория без ремонта и дополнительных затрат.

Технологическая схема производства растворимого цикория приведена на рисунке 3.

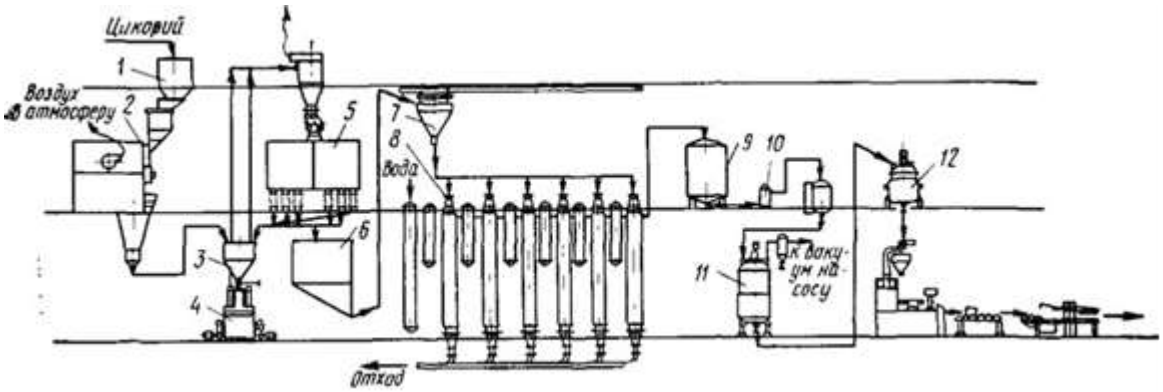


Рисунок 3 –Технологическая схема производства растворимого цикория

Стоимость приобретения необходимого оборудования, а также выплаты амортизационных отчислений на него представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Стоимость оборудования и сумма амортизационных отчислений

Оборудование	Стоимость, руб.	Сумма амортизационных отчислений, руб.
Бурат	139 000,00	27855,60
Обжарочные аппараты	660 000,00	120240,00
Установка для охлаждения полуфабриката	120 000,00	24048,00
Вальцевые станки	28 000,00	5611,20
Ленточный транспортер	30 000,00	6012,00
Фасовочное и упаковочное оборудование	300 000,00	60120,00
Магнитный уловитель	21 492,00	4306,80
Гранулятор	68 000,00	13627,20
Просеиватель	33 200,00	6652,80
Итого	1 400 000,00	268473,60

Таким образом, на приобретение необходимого оборудования для переработки цикория потребуется 1,4 млн руб., ежегодная сумма амортизации составит порядка 270 тыс. руб.

Коммунальные расходы, они составят около 1,5 млн руб.

Штат сотрудников, состоящий из 10 человек, а также их заработная плата и отчисления во внебюджетные фонды представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет оплаты труда

Персонал	Количество, чел.	Заработная плата в месяц, руб.	Годовой фонд заработной платы, руб.	Страховые платежи, руб.	Итого затрат в год, руб.
Оператор на производственной линии	2	27000,00	648000,00	194400,00	842400,00
Наладчик оборудования	1	15000,00	180000,00	54000,00	234000,00
Кладовщик	1	18000,00	216000,00	64800,00	280800,00
Бухгалтер	1	23000,00	276000,00	82800,00	358800,00
Менеджер	1	23000,00	276000,00	82800,00	358800,00
Уборщица	1	10000,00	120000,00	36000,00	156000,00
Охрана	3	10000,00	360000,00	10800,00	468000,00
ИТОГО	10	126000,00	2076000,00	622800,00	2698800,00

Таким образом, заработная плата персонала по переработке цикория, включая страховые платежи, на 10 человек составит почти 2 700 тыс. руб.

Для фасовки готовой продукции планируется использовать упаковку в виде дой-пакета объемом 95 и 47,5 гр. Дизайн упаковки представлен на рисунке 4. Итого затрат на упаковку составит 260 тыс. руб.

Рисунок 4 – Дизайн упаковки растворимого цикория (передняя часть)

Оборотная сторона упаковок массой 47,5 и 95 гр. представлена на рисунке 5.

Рисунок 5 – Оборотная сторона упаковки растворимого цикория

Помимо рассмотренных статей расходов необходимо учесть дополнительные затраты, в числе которых: затраты на спецодежду, расходы на мед. комиссию, расходы на малоценные и быстроизнашивающиеся предметы (МБП), получение лицензии, а также аренда полок в магазинах. Итоговая сумма дополнительных затрат составит более 300 тыс. руб. в год.

Таким образом, совокупные расходы по переработке цикория организации обойдутся почти в 6 млн руб.

Для переработки полученного объема цикория-«сырьца» потребуется немногим более 9 млн руб. В итоге, производственная себестоимость 1 чашки составит 1, 22 руб.

Помимо производственных будут внушительные расходы, связанные с реализацией. Была предложена реклама по трем направлениям, создание своего интернет-сайта, что дополнительно обойдется организации почти в 1 млн руб. В итоге всех наших затрат выходит, что упаковка растворимого цикория массой 95 гр. составит 95 руб., а 47,5 – 60 руб.

Проанализировав ценовую политику конкурентов на территории Росси, была выбрана ценовая политика по принципу «золотой середины».

Совокупный расчет всех затрат для выращивания и переработки цикория обыкновенного, а также ожидаемый финансовый результат от внедрения бизнес-проекта и срок окупаемости проекта представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Совокупный расчет затрат, ожидаемого финансового результата и срока окупаемости по производству растворимого цикория

X. ВЫРАЩИВАНИЕ ЦИКОРИЯ	
1	2
1. Техника, руб.	1620000,00
2. Заработная плата, руб.	650170,30
3. Расходы на хранение, руб.	260000,00
4. Дополнительные затраты, руб.	952025,00
ИТОГО затрат на выращивание за 1-ый год, руб.:	3482195,30
Себестоимость 1 ц сырья, руб.:	348,22
XI. ПЕРЕРАБОТКА РАСТВОРИМОГО ЦИКОРИЯ	
5. Стоимость оборудования, доставка, амортизационные отчисления	
– стоимость оборудования, руб.	1400000,00
– совокупные отчисления при норме амортизации 5 лет, руб.	268473,60
6. Упаковка	260000,00
– потребуется 17,5 тыс. дой-пакетов (95 г.), шт.	122500,00
–потребуется 27,5 тыс. дой-пакетов (47,5 г.), шт.	137500,00
7. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала:	4105242,44
– электропотребление, руб.	982275,98
– водопотребление, руб.	115680,06
– фонд заработной платы с учетом страховых платежей, руб.	2542800,00
– природный газ, руб.	464486,40
8. Дополнительные затраты:	307565,95
– затраты на декларацию, руб.	17000,00
– спецодежда, руб.	68065,95
– сан. книжка, руб.	27500,00
– МБП, руб.	15000,00
– аренда полок в магазинах, руб.	180000,00
ИТОГО затрат на переработку за год, руб.:	5860121,98
Всего затрат на выращивание и переработку цикория, руб.:	9342317,28
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ РАСТВОРИМОГО ЦИКОРИЯ	243,29
9. Расходы на рекламу:	991441,96
– реклама на радио, руб.	180000,00
– реклама на телевидении, руб.	600000,00
– реклама на проездных билетах, руб.	16600,00
– создание интернет-сайта, руб.	15000,00
– топливо для продажи продукции, руб.	35841,96
– водитель по продаже продукции, руб.	144000,00
ИТОГО затрат за год, руб.:	
Объем продаж, кг:	

Окончание таблицы3

1	2
ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ РАСТВОРИМОГО ЦИКОРИЯ, руб.	269,11
XII. РЕАЛИЗАЦИЯ РАСТВОРИМОГО ЦИКОРИЯ МАССОЙ 95 ГР.	
1. Оптовые компании в г. Новосибирск	
– объем поставок, кг	8000

– цена, руб.	426,50
– выручка, руб.	3412000,00
2. Магазины с самообслуживанием в г. Новосибирск	
– объем поставок, кг	4720
– цена, руб.	465,50
– выручка, руб.	2197160,00
3. Магазины без самообслуживания в г. Новосибирск	
– объем поставок, кг	2218
– цена, руб.	458,00
– выручка, руб.	1015844,00
РЕАЛИЗАЦИЯ РАСТВОРИМОГО ЦИКОРИЯ МАССОЙ 47,5 ГР.	
1. Оптовые компании в г. Новосибирск	
– объем поставок, кг	18100
– цена, руб.	568,50
– выручка, руб.	10289850,00
2. Магазины с самообслуживанием в г. Новосибирск	
– объем поставок, кг	4752
– цена, руб.	580,50
– выручка, руб.	2758536,00
3. Магазины без самообслуживания в г. Новосибирск	
– объем поставок, кг	610
– цена, руб.	595,90
– выручка, руб.	363499,00
Объем продаж, всего, кг.:	38400
Выручка от продаж, всего, руб.:	20036889,00
XIII. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
ибыль (Выручка – Затраты), руб.	9703129,80
овень рентабельности (Прибыль : Затраты), %	104,2
ок окупаемости (Затраты : Прибыль х 12 мес.), мес.	23

Составив прогноз формирования выручки по каналам реализации с учетом небольших колебаний в цене была сформирована масса выручки в размере 20 млн руб.

В ходе внедрения бизнес-плана будут получены следующие результаты:

– данный проект является весьма перспективным, так как прибыль предположительно составит около 10 млн руб.;

– уровень рентабельности составит 104,2 %;

– срок окупаемости оборудования полгода;

– срок окупаемости всего проекта – 23 месяца.

Завершающим этапом анализа является анализ сильных и слабых сторон, а также анализ угроз и возможностей. Эффективным инструментом для проведения такого анализа служит SWOT-анализ (таблица 4).

Таблица 4 – SWOT-анализ ЗАО «Скала» по производству растворимого цикория

Внутренняя среда	**Сильные стороны** 1. Эффективная система контроля качества продукции (соответствие высоким государственным стандартам); 2. Современное оборудование; 3.Высокая квалификация персонала; 4. Наличие преимуществ продукции по качеству и вкусу.	**Слабые стороны** 1. Несформировавшийся имидж; 2. Высокая степень износа основных фондов; 3. Низкий процент рекламаций.
Внешняя среда	**Возможности** 1.Вход на новые рынки; 2.Увеличение ассортимента имеющейся продукции; 3. Формирование положительного имиджа; 4.Увеличение платежеспособного спроса населения; 5 Укрепление финансовой стабильности.	**Угрозы** 1. Возможность появления новых конкурентов; 2.Усиление конкуренции на рынке производства цикория; 3. Высокий уровень инфляции; 4. Повышение уровня требований потребителей к качеству товара; 5. Неудовлетворенность клиентов.

Итак, в результате написания бизнес-плана можно сделать вывод, что разработанный продукт при его грамотной реализации является прибыльным проектом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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) / Катасонова А.В., Смолега С.Ю. // 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.). – Новосибирск: изд-во «Золотой колос», 2016. – С. 258.

2. Катасонова А.В. 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, Я.Е. Зяброва, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 194-199.

3. Катасонова А.В. Повышение эффективности производства продукции животноводства АО «Агрофирма «Лебедёвская» Искитимского района Новосибирской области за счет внедрения линии по производству детских молочных продуктов / А.В. Катасонова, А.В. Пилькевич, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 199-204.

4. Катасонова А.В. Повышение финансовой устойчивости организации за счет введения в производство новой культуры на примере ОАО «Надежда» Баганского района Новосибирской области / А.В. Катасонова, Д.С. Резенберг, С.Ю. Смолега // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона. – Новосибирск – Новосиб. гос. аграр. ун-т. − Новосибирск, 2017. – С. 205-208.

5. Лопарева А.М. Экономика организации (предприятия): Учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 400 с.
6. Овчарова Е.Н. Биология (растения, грибы, бактерии, вирусы): Учеб. пособие для поступающих в вузы / Е.Н. Овчарова, В.В. Елина. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
7. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие / А.М. Сатаев. – М., 2013. – 127 с.

УДК 631.15: 339

ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗМЕР ТЕКУЩИХ ФИНАНСОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Цибулько М.В., магистрант
Утешева И.О., канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в статье рассматривается сущность текущих финансовых потребностей организации и факторы, оказывающие влияние на величину текущих финансовых потребностей сельскохозяйственной организации.

Ключевые слова: текущие финансовые потребности, факторы, сельскохозяйственная организация, источники финансирования

Текущая деятельность организации – это совокупность разновидностей ее производственной, хозяйственной и финансовой деятельности, не имеющая капитального, инвестиционного и иного долгосрочного характера. Финансирование текущей деятельности организации осуществляется путем обеспечения ее текущих финансовых потребностей (ТФП). Наличие данных потребностей для функционирующей организации носит постоянный и непрерывный характер.

В настоящее время в экономической литературе существуют различные подходы к определению сущности и характера текущих финансовых потребностей, что приводит к различным подходам к определению их величины.

Принципиальное различие в подходах к определению величины текущих финансовых потребностей состоит в том, что одни авторы предлагают расчет по данным баланса [1], другие же утверждают, что баланс не дает исчерпывающего представления обо всех компонентах текущей деятельности организации, и, следовательно, размер текущих финансовых потребностей и степень полноты их покрытия источниками финансирования не могут быть определены по данным бухгалтерского баланса [2].

Величина ТФП не может быть установлена по данным баланса, так как бухгалтерский баланс не является оперативным документом и не включает данные о «нормативной основе текущего движения денежных средств, а также о потребности в финансировании оборотных средств по вновь введенной производственной мощности, построенного и готового к запуску цеха, технологической линии и т.п.» [4].

В бухгалтерском балансе не отражаются истинные размеры и изменения наличных финансовых ресурсов и других денежных поступлений. Бухгалтерский баланс показывает не финансовые потребности, а сальдовые остатки по оборотам счетов учета источников и их размещения на отчетную дату и не дает исчерпывающего представления обо всех составляющих текущей деятельности организации, таких как операции по формированию и финансированию текущих затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и т.п. Сущность ТФП и их размер, с данной точки зрения, можно определить лишь при разработке и непрерывном уточнении и корректировке прогнозных значений показателей текущих и оперативных финансовых планов экономического субъекта.

С данной позиции, характер ТФП определяется следующими внутренними и внешними факторами: спецификой и результатами производственной и финансовой деятельности организации, существованием сезонного характера деятельности, текущих кассовых разрывов в поступлении и расходовании денежных средств, ценами, расчетно-кассовым обслуживанием, платежной дисциплиной, организацией поставок и продаж, валютным курсом рубля, инфляцией и т.п. Последние два фактора, являются основными причинами постоянного общего увеличения денежных затрат на финансирование текущих финансовых потребностей. Иными словами, объем ТФП меняется и имеет устойчивую тенденцию к возрастанию [3].

Автором были систематизированы основные факторы, оказывающие влияние на размер текущих финансовых потребностей сельскохозяйственных организаций. Факторы автор подразделил на две группы: внутренние и внешние (рисунок).

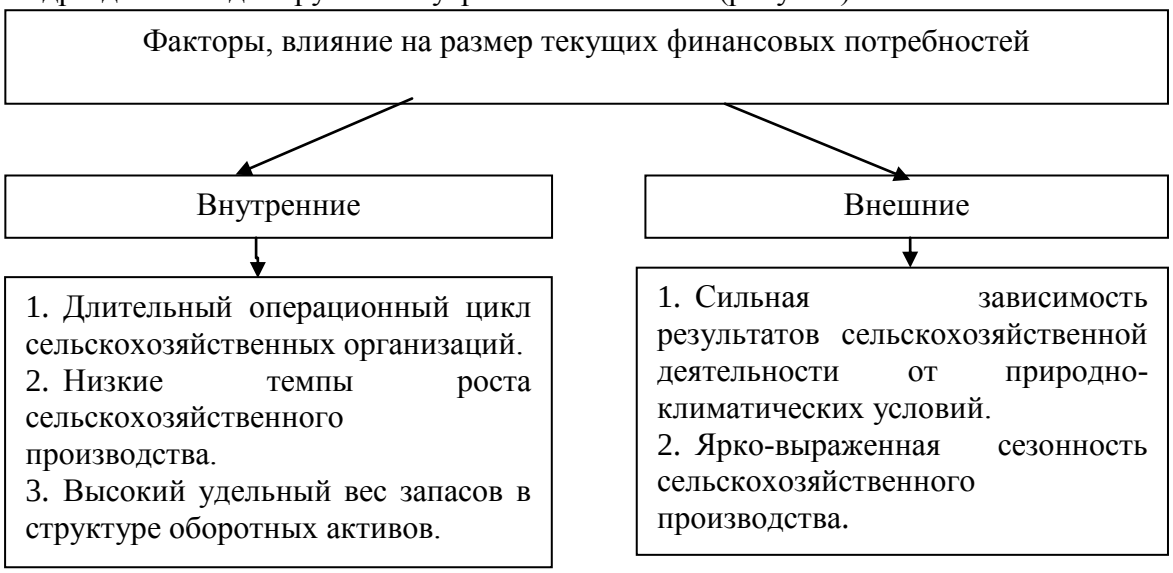


Рисунок 1 – Факторы, оказывающие влияние на размер текущих финансовых потребностей сельскохозяйственной организации

К внутренним факторам относят:

1. Длительный операционный цикл сельскохозяйственных организаций. Сырье очень медленно превращается в готовую продукцию, а готовая продукция – в денежные средства.

2. Низкие темпы роста сельскохозяйственного производства. Величина годового оборота оказывает влияние на размер текущих финансовых потребностей, и соответственно динамика роста этих показателей параллельна.

3. Высокий удельный вес запасов в структуре оборотных активов, который преимущественно на практике не обеспечивается долгосрочными обязательствами, ведет к появлению дефицита текущих финансовых потребностей.

В группе внешних факторов выделяют:

1. Сильная зависимость результатов сельскохозяйственной деятельности от природно-климатических условий.

2. Ярко-выраженная сезонность сельскохозяйственного производства, проявляющаяся в несовпадении сроков поступления денежных средства и платежей, что приводит к отсутствию средств для расчетов и выполнения обязательств.

Классификация факторов и совершенствование методики их оценки позволяют решить важную проблему в управлении текущими финансовыми потребностями в сельском хозяйстве в части эффективного управления оборотными активами сельскохозяйственной организации, такими как запасы и дебиторская задолженность, в целях снижения размера текущих финансовых потребностей.

Минимизировать величину текущих финансовых потребностей организации возможно за счёт уменьшения суммы оборотных активов (контроль и оптимизация запасов), снизив сумму дебиторской задолженности (сократить длительность отсрочек платежей, удельный вес сомнительных дебиторов, проведение селективной политики по отношению к дебиторам) или увеличив сумму кредиторской задолженности (удлинить сроки расчета с поставщиками сырья, материалов, товаров).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барсова У.В. Финансово-хозяйственная деятельность коммерческих организаций // Молодой ученый. – 2018. – №17. – С. 152-154.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: учебник / И.А. Бланк. В 2 томах. Т.1/ Т.2. 4-е изд. – М.: Омега-Л, 2012. – 1330 с.
3. Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж.М. Основы финансового менеджмента / пер. с англ. 11-е изд. М., 2014. – 32 с.
4. Гусейнов М.Д. Основные проблемы финансовой обеспеченности аграрной сферы / М.Д. Гусейнов, Э.А. Салахов // Финансовый вестник. – № 2(33). – 2016. – С. 52-59.

УДК 631.1 : 633.78 (571.14)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВОЙ ТЕХНИКИ И ОРГАНИЧЕСКОГО УДОБРЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ КФХ «ЯКИМОВО» ИСКИТИМСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

И.В. Чумак, студент 4 курса, кафедра БУ, анализа и аудита,
С.Ю. Смолега, старший преподаватель кафедры финансов и статистики
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной работе предложен проект для повышения эффективности и производства отрасли растениеводства. В результате разработанного проекта организация имеет дальнейшее развитие и перспективы

Ключевые слова: бизнес-план, финансовый результат, полная себестоимость, производственная себестоимость, уровень рентабельности, затраты.

На современном этапе развития растениеводства одна из самых важных и сложных проблем – увеличение производства зерновых и зернобобовых культур.

Проект планируется осуществить в КФХ «Якимово» Искитимского района Новосибирской области.

Растениеводство – одна из основных отраслей сельскохозяйственного производства, включающая ряд таких подотраслей, как зерновое производство, свекловодство, картофелеводство, овощеводство, садоводство, кормопроизводство и ряд других культур.

Народнохозяйственное значение растениеводства огромно и в первую очередь определяется тем, что оно обеспечивает человека практически всей продукцией растениеводческого происхождения. Растениеводство является источником сырья для пищевой и перерабатывающей промышленности.

В неразрывной связи с растениеводством находится отрасль животноводства, для которой растениеводство поставляет основные виды кормов, а животноводство, в свою очередь, дает органические удобрения, а также утилизирует такие отходы, как солома, стебли, листья и т. п.

В растениеводстве производится более 40% валовой продукции сельского хозяйства, примерно такая же доля и в выручке, получаемой от реализации сельскохозяйственной продукции.

Зерновое производство в отрасли растениеводства это основа сельскохозяйственного производства. От уровня развития зернового хозяйства зависит во многом развитие остальных отраслей сельского хозяйства.

Зерно – это основа питания для населения, оно служит сырьем для ряда отраслей – пищевой, текстильной, винокуренной промышленности, является источником концентрированных кормов для отраслей животноводства, требуется для создания государственных хлебных ресурсов, а также это важнейший экспортный продукт.

Основным видом деятельности КФХ «Якимово» является разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока.

Анализ показателей размера хозяйства свидетельствует о том, что КФХ «Якимово» является малой сельскохозяйственной организацией. Общая земельная площадь за рассматриваемый период повысилась с 800 до 1470 га. Среднегодовая численность работников за анализируемый период колеблется и достигает 3 чел.

Среднегодовая стоимость всех основных средств с каждым годом падает, и в отчетном году составили 1300 тыс. руб.

Масса чистой прибыли за анализируемый период с 2012 – 2016 гг. уменьшилась почти на 900%, это говорит о том, что деятельность организации с каждым годом становится эффективной, данные представлены на рисунке 1.

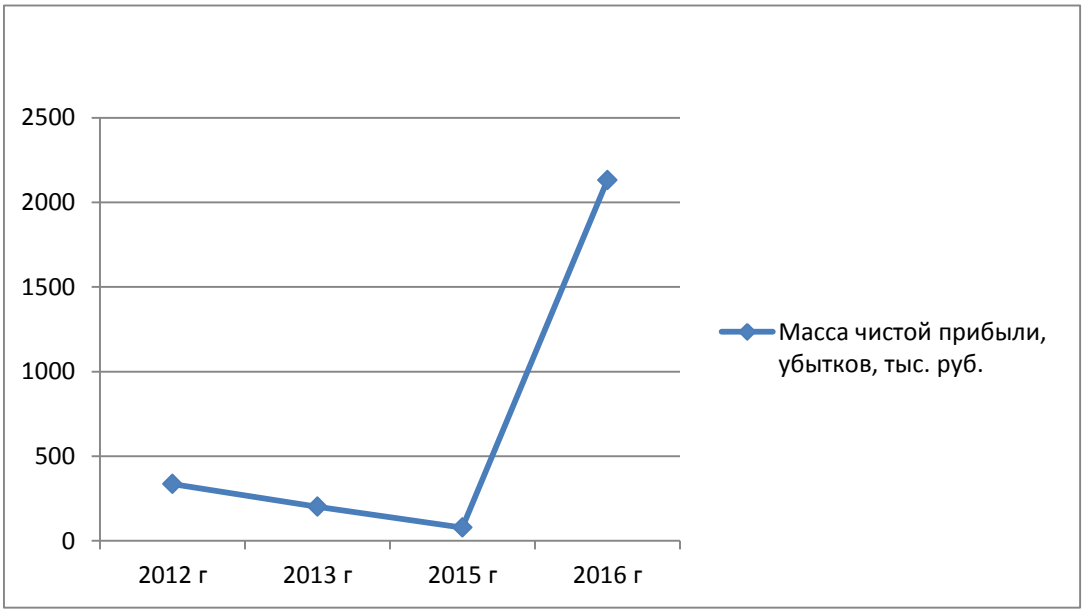


Рисунок 1 – Масса чистой прибыли, убытков КФХ «Якимово»

Уровень рентабельности совокупной деятельности подвергается значительным изменениям. Уровень рентабельности совокупной деятельности свидетельствует о том, что организация не совсем эффективно распоряжается собственными активами, рисунок 2.

Для дальнейшего существования и поддержания финансового состояния КФХ «Якимово» предлагается создать проект по повышению эффективности отрасли растениеводства за счет использования новой техники и органического удобрения.

Реализация проекта будет осуществляться за счет получения гранта от государства.

Также для реализации проекта необходимо подобрать походящую технику.

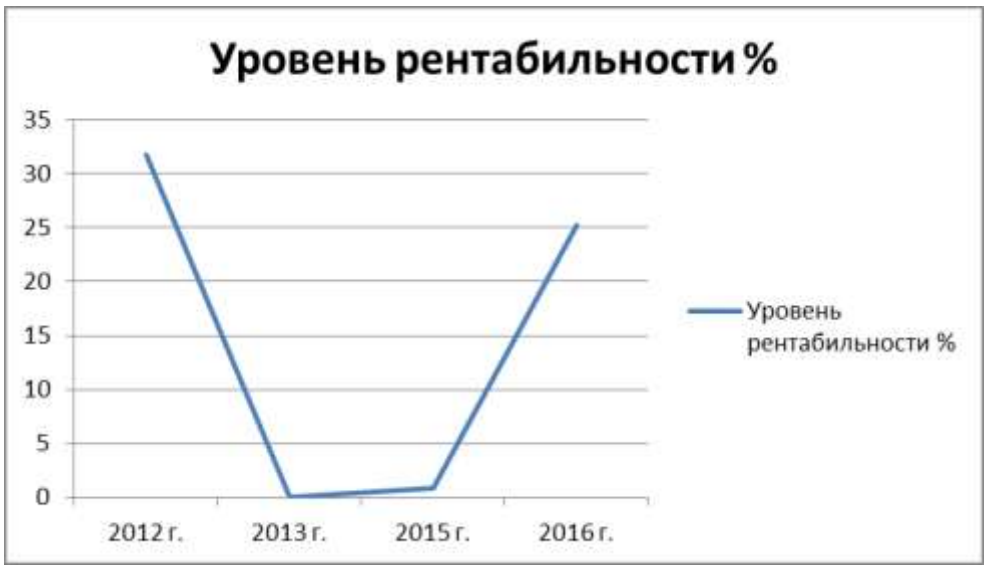


Рисунок 2 – Уровень рентабельности КФХ «Якимово»

В 2018 году глава КФХ «Якимово» планирует изменить технологию производства зерна. Посев и предпосевная обработка почвы будет проходить по стерне и приобрести посевной комплекс АПК - 7,2 + СЗП - 3,6 2 шт.

Конструкция агрегатов почвообрабатывающих комбинированных семейства ПК «Ярославич» обеспечивает следующие преимущества:

1. Не поднимает влажную почву из нижних слоев, сохраняя необходимую влагу;

2. Обработка почвы ведется на глубину посева, создавая посевное ложе на требуемой глубине за счет регулируемого заглубления рабочих органов (4-16 см);

Рисунок 3 – Посевной комплекс АПК - 7,2 + СЗП - 3,6

Стоимость такого посевного комплекса составляет 518909 руб. Срок службы 7 лет.

Затраты на приобретение посевного комплекса: Норма амортизации 14,28% (1/7 * 100% = 14,28%) 0,1428*518 909 руб. = 74100,2 руб. – стоимость амортизации. Затраты на доставку посевного комплекса, на его подготовку к работе, эксплуатации составляет 30000 руб. Итого затрат: 104100 руб.

Прибавка урожайности зерна после работы на посевном комплексе составляет минимум 2 ц/га.

Из всей площади (500 га) получается прибавка 1000 ц зерна. В стоимостном выражении: 600,92 руб. * 1000 = 600 920 руб. Экономический эффект от работы на посевном комплексе на площади 500 га составляет:

600 920 руб. – 104 100 руб. = 496 820 руб.

Применение удобрений. Другим мероприятием по достижению запланированных целей является применение удобрений.

Сегодня все мировое земледелие ориентируется на соблюдение принципов, разработанных русским агрономом 18 в. А. Т. Болотовым:

– пользоваться землей, не разрушая ее;

– брать не более того, что земля может восстановить;

– сеять то, что сообразно свойствам почвы;

– вносить органические (минеральные) удобрения.

По подсчетам специалистов, на 50% рост урожайности определяется применением удобрений и на 50% роста приходится на другие приемы: агротехника и сорт.

накопления влаги.

В 2018 году КФХ «Якимово» планирует применить жидкое органическое удобрение «Гумистим».

Препарат «Гумистим» содержит в себе все компоненты биогумуса в растворенном состоянии: гумины, фульвокислоты, витамины, природные фитогормоны, микро- и макроэлементы в виде биодоступных органических соединений и споры полезных почвенных микроорганизмов. Фунгицидные и бактерицидные свойства препарата обусловлены присутствием природных фунгицидов и антибиотиков, выделяемых микрофлорой кишечника дождевого червя в процессе вермикультивирования.

«Гумистим» выпускается по техническим условиям Российской Федерации ТУ - 0392-002-41267614-2004 предприятием ООО «ССХП «Женьшень» (РФ).

Затраты на приобретение «Гумистима» у производителя в России:

На обработку семян перед посевом и внекорневую подкормку в фазе кущения на 1 га посевов зерновых необходимо внести 4,0 л удобрения «Гумистим».

На всю обрабатываемую площадь 500 га необходимо 2000 л «Гумистима». Цена 1 л «Гумистима» на складе производителя 60 руб.

Стоимость 2000 л «Гумистима» 120 000 руб.

2. Затраты на доставку удобрения «Гумистима» покупателю, обработку семян и внесение «Гумистима» на площадь 500 га и интерес дилеров составляют 25500 руб.

3. Итого затрат 145 500 руб.

4. Прибавка урожайности зерна при внесении «Гумистима» с 1 га составляет минимум 500 кг (5 ц/га):

Из всей площади (500 га) получается прибавки 2500 ц зерна;

В стоимостном выражении: 600,92 руб. х 2500 ц = 1502300 руб.

Экономический эффект от внесения «Гумистима» на площади 500 га составляет:

525 285 руб. - 94 500 руб. = 430 785 руб.

После того, как мы рассмотрели и рассчитали экономический эффект предлагаемых мероприятий, т.е. применение посевного комплекса АПК - 7,2 + ЗСП - 3,6 и применение жидкого органического гуминового удобрения «Гумистим».

Теперь объединим все эти данные и рассчитаем общую экономическую эффективность предлагаемых мероприятий в таблице 1.

Таблица 1 – Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

Показатель	2016 г.	проект	Отклонение (+,-)
Посевная площадь, га	500	500	н/д
Валовой сбор, ц	7560	10600	2500
Урожайность, ц/га	13,5	21,2	7,7
Реализовано, ц	218	2718	2500
Цена реализации, руб./ц	600,92	600,92	н/д
Выручка от реализации, тыс. руб.	131	1633,3	1502,3
Себестоимость, тыс. руб.	60	490,7	430,7
в т.ч.: дополнительные затраты, тыс. руб.	н/д	430,7	н/д
Прибыль от реализации, тыс. руб.	71	1142,6	1071,6
Уровень рентабельности, %	118,3	232,8	114,5

Из таблицы 1 видно, что валовой сбор и количество реализованного зерна увеличилось на 2500 ц, при этом урожайность зерновых культур увеличилась на 7,7 ц/га, при той же посевной площади 500 га.

Финансовые результаты показывают, что выручка от реализации увеличилась на 1502,3 тыс. руб., себестоимость от реализации на 490,7 тыс. руб., отсюда следует, что прибыль увеличилась на 1071,6 тыс. руб. и уровень рентабельности на 114,5 пункта.

Далее посмотрим, как повышение экономической эффективности производства зерна отразится на экономической эффективности отрасли растениеводства в таблице 2.

Таблица 2 – Экономическая эффективность производства продукции растениеводства

Показатель	2016 г.	план	Отклонение (+,-)
Выручка от реализации, тыс. руб.	15848	17350,3	1502,3
Себестоимость, тыс. руб.	12554	12984,7	430,7
Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	3294	4365,6	1071,6
Уровень рентабельности (убыточности), %	26,34	33,6	7.26

Из таблицы 2 следует, что выручка от реализации увеличилась на 1502,3 тыс. руб., себестоимость увеличилась на 430,7 тыс. руб. Отсюда следует, что прибыль от реализации увеличилась на 1071,6 тыс. руб., уровень рентабельности соответственно на 7,26 пункт.

Таким образом, в результате составления бизнес-плана можно сделать такой итог, что разработанная продукция пельменей при эффективном и правильном использовании его реализации является прибыльным проектом.

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. Апкаева Е., Бондина Н. Резервы роста экономической эффективности сельхозпроизводства //Экономика сельского хозяйства России. – 2015. – №1. – с.33.

3. Бирюков В. А. Теория экономического анализа: учебник / Бирюков В.А., Шаронин П.Н., – 2-е изд. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 444 с.

4. Борхунов Н.А. Оценка отраслевой эффективности сельского хозяйства //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – №2. – с.20-23.

5. Бутырин В. Эффективность экономических методов управления в сельском хозяйстве //АПК: экономика, управление. – 2015. – №10. – с.12

6. Методические подходы к прогнозированию научно-технологического развития отрасли растениеводства / Е.В. Рудой, С.В. Рюмкин, М.С. Петухова и др. // Достижения науки и техники АПК. – 2017. – №10. - С.8-17

УДК 336.64

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕМПА РОСТА ПРОДАЖ КАК КЛЮЧЕВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

В.Г.Шамиев, студент
С.Н.Матвиенко, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: разработка финансовой стратегии использует в качестве ключевого показателя прогнозный темп роста продаж, при этом его значение может быть рассчитано по разному, что будет определять и разные сценарии развития организации.

Ключевые слова: финансовая стратегия, выручка, темп роста, средняя арифметическая простая, средняя геометрическая.

Значимость показателя темпа роста продаж (реализации, выручки) является исключительно высокой в разработке финансовой стратегии, финансовых планов. Именно на основе информации о том, какой ожидаётся объём реализации, планируются показатели запасов, прогнозируется дебиторская задолженность, анализируется производственный потенциал организации (на предмет необходимости приобретения дополнительных основных производственных фондов и т.п.). Безусловно анализу подвергаются и источники финансирования. Более того, должен быть найден баланс активов и пассивов, прирост имущественного потенциала должен быть финансово обеспечен.

Вместе с тем, задача расчёта показателя темпа роста (прироста) реализации является крайне сложной, что в то же время представляется достаточно закономерным, поскольку речь идёт о будущем, которое сложно прогнозировать по определению.

Темпы роста выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) ООО «Астор» также не отличались стабильностью, составив в анализируемом периоде:

2014/2013 гг. – 107,41%;

2015/2014 гг. – 118,98%;

2016/2015 гг. – 102,13%;

2017/2016 гг. – 108,14%.

Наиболее простой способ расчёта будущего темпа роста реализации состоит в применении формулы средней арифметической простой, согласно которому темп роста реализации на 2018 год можно ожидать в размере:

(107,41 + 119,98 + 102,13 + 108,14) / 4 = 109,17 (%).

Практически такой же результат даёт применение формулы средней геометрической:

$\sqrt[4]{(1,0741 \times 1,1998 \times 1,0213 \times 1,0814)} = 1,0900 = 109,00$ (%).

Недостатком данных способов является то, что они основываются на прошлых данных, не учитывают возможных изменений факторов внутренней и внешней среды предприятия.

Модель В.В. Ковалева [1] является жестко детерминированной факторной моделью, устанавливающей зависимость между темпом прироста экономического потенциала предприятия, выражающегося в наращивании объемов производства, и основными факторами, его определяющими. Эти факторы дают обобщенную и

комплексную характеристику различных сторон финансово-хозяйственной деятельности предприятия (рисунок 1): производственную (ресурсоотдача), финансовую (структура источников средств), взаимоотношений владельцев и управленческого персонала (дивидендная политика), положение предприятия на рынке (рентабельность продукции):

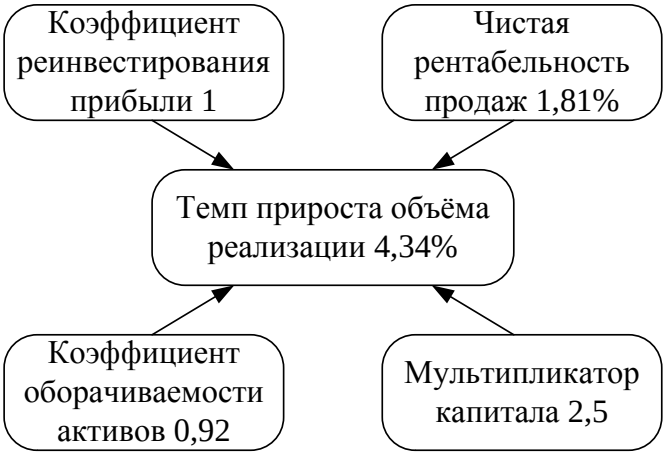


Рисунок 1 – Прогноз темпа прироста реализации ООО «Астор» на основе принятых допущений и целевых параметров финансовой стратегии

Значение темпа прироста объёма реализации рассчитано следующим образом:

(1 х 0,0181 х 0,92 х 2,5) / (1 – 1 х 0,0181 х 0,92 х 2,5) х 100 = 4,34 (%).

Таким образом, следует ожидать сокращения темпа прироста объёма реализации ООО «Астор» по сравнению с 2017 годом, где имел место прирост продаж в размере 8,14%, однако суть финансовой стратегии состоит в том, чтобы рост был контролируемым, чтобы финансовые коэффициенты при этом имели приемлемые значения, положительную динамику. Развитие предприятия характеризуется не только расширением продаж, но и динамикой его финансовых результатов, коэффициентов, подконтрольностью рисков и т.д.

Любое предприятие, устойчиво функционирующее в течение определенного периода, имеет вполне сложившиеся значения выделенных факторов, а также тенденции их изменения. Если ориентироваться на их текущие значения, т.е. не менять сложившуюся структуру активов, источников средств, использования прибыли, то темп прироста объемов производства предопределен (естественно, с известной степенью точности) и может быть рассчитан по соответствующей формуле.

Если же владельцы и руководство предприятия намерены наращивать свой потенциал более высокими темпами, они могут сделать это за счет одного или нескольких факторов: изменения дивидендной политики (уменьшения доли чистой прибыли, выплачиваемой в виде дивидендов), изменения финансовой политики (повышения доли привлеченных средств в общей сумме авансированного капитала), повышения оборачиваемости активов предприятия (рост ресурсоотдачи, в частности за счет интенсификации производственной деятельности), увеличения рентабельности продукции за счет относительного сокращения издержек производства и обращения [2].

Очевидно, что представленная методика позволит сделать более обоснованные прогнозы, предположения о темпе роста выручки как ключевом показателе в процессе разработки финансовой стратегии ООО «Астор».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 768 с.

2. Пещанская И.В. Финансовый менеджмент: краткосрочная финансовая политика: учебное пособие для вузов / И.В. Пещанская. – М.: Издательство «Экзамен», 2016. – 256 с.

УДК 336.64

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

В.Г.Шамиев, студент
С.Н.Матвиенко, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в определении сущности финансовой стратегии до сих пор имеются значительные расхождения. Различия определяются разными акцентами в формулировании целей и задач финансовой стратегии.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, план, финансовая тактика, финансовая политика.

Литературный анализ выявил также отсутствие единства в определении сущности финансовой стратегии и в рамках одного подхода, основанного на новой управленческой парадигме. Как отмечает С.В. Загородников, «в специальной литературе до сих пор нет однозначного понимания сущности финансовой стратегии. Выделяются две противоположные точки зрения:

1) финансовая стратегия – общая стратегия предприятия, поскольку все показатели предприятия в конечном итоге сводятся к финансовым вопросам;

2) финансовая стратегия – функциональная стратегия предприятия, т.е. совокупность целей и задач в сфере финансовой деятельности предприятия» [1, с. 149].

Различие мнений характеризуется данными таблицы 1.

Таблица 1 – Точки зрения различных учёных на сущность финансовой стратегии предприятия

Автор, источник	Определение
1	2
Бланк И.А. [2, с. 12]	Финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путём формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватности корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды
Когденко В.Г., Мельник М.В., Быковников И.Л. [3, с. 384]	Финансовая стратегия компании – это часть общей стратегии развития бизнеса, согласованная с её целями и задачами. Финансовая стратегия – это стратегия комплексного управления активами и пассивами компании. Она включает стратегию привлечения финансовых ресурсов, в рамках которой определяется потребность во внешних источниках финансирования (кредитную стратегию), и дивидендную политику, а также стратегию размещения финансовых ресурсов (инвестиционную стратегию), в рамках которой определяется потребность в инвестициях в простое и расширенное воспроизводство.
Петров А.Н. [4, с. 263]	Финансовая стратегия предполагает формирование и использование финансовых ресурсов для реализации базовой стратегии предприятия и соответствующих курсов действий.

Ковалёва А.М. [5, с. 325]	Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами.
Лихачева О.Н., Щуров С.А. [6, с. 5]	Финансовая политика предприятия – совокупность мероприятий по целенаправленному формированию, организации и использованию финансов для достижения целей предприятия
Пещанская И.В. [7, с. 7]	Финансовая политика – это общая финансовая идеология организации, подчинённая достижению основной цели её деятельности, каковой является получение прибыли (для коммерческих организаций). В рамках общей финансовой идеологии организации выделяются также её финансовая стратегия и тактика. Финансовая стратегия – это искусство ведения финансовой политики, а тактика является составной частью этого искусства, это совокупность конкретных приёмов и способов действий в конкретной ситуации.
Станиславчик Е.Н. [8, с. 65]	С точки зрения финансового менеджмента под стратегией понимают управление финансовыми потоками фирмы с целью увеличения её стоимости.
Барабанова И.Ю. [9]	Финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами и финансовыми ресурсами.
Ермасова Н.Б., Замедлина С.Г., Новикова Н.А. [10, с. 15]	Финансовая стратегия – это долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение крупномасштабных задач, определённых экономической и социальной стратегией.
Кузнецов Б.Т. [18, с. 285]	Финансовая стратегия включает в себя способы и основные средства, с помощью которых организация намерена достичь поставленных целей.

Подчинённый характер финансовой стратегии по отношению к базовой стратегии предприятия прослеживается в определениях В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л. Быковникова, А.Н. Петрова.

Финансовую стратегию как генеральный план действий определяют А.М. Ковалёва, И.Ю. Барабанова.

Сущностно одинаковыми являются определения финансовой стратегии и финансовой политики у О.Н. Лихачевой, С.А. Щурова. Данные авторы применяют понятия финансовой стратегии и политики как равнозначные.

Иного мнения о соотношении понятий «финансовая политика», «финансовая стратегия» и «финансовая тактика» придерживается И.В. Пещанская, выделяя финансовую стратегию и тактику, как различные стороны финансовой политики.

Е.Н. Станиславчик в своём определении акцентирует внимание на прикладном аспекте финансовой стратегии, сводящемся к управлению финансовыми потоками, нацеленном на увеличение стоимости фирмы.

Долгосрочный характер принятия решений акцентируется в определении Н.Б. Ермасовой, С.Г. Замедлиной, Н.А. Новиковой.

Крайне обобщённым представляется определение Б.Т. Кузнецова, не раскрывающим основных сущностных аспектов финансовой стратегии.

Таким образом, раскрытие экономической сущности финансовой стратегии до сих пор является теоретически полностью нерешённой задачей. В настоящей работе принимается первый из обозначенных выше методологических подходов к определению сущности финансовой стратегии, основанный на новой управленческой парадигме и учитывающий факторы внешней и внутренней среды. В выпускной квалификационной работе за основу принимается точка зрения таких учёных, как Когденко В.Г., Мельник

М.В., Быковников И.Л., в соответствии с которой, финансовая стратегия – это часть общей стратегии развития бизнеса, согласованная с её целями и задачами и предполагающая комплексное управление активами и пассивами компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Загородников С.В. Краткий курс по финансовому менеджменту: учеб. пособие / С.В. Загородников. – 3-е изд., стер. – М.: Издательство «Окей-книга», 2014. – 174 с.

2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия: Учебный курс / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2016. – 520 с.

3. Когденко В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика / В.Г. Кузнецов, М.В, Мельник, И.Л. Быковников. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 472 с.

4. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2015. – 496 с: ил.

5. Финансы и кредит: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалёвой. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 512 с.: ил.

6. Лихачева О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. пособие / О.Н. Лихачева, С.А. Щуров; под ред. И.Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник, 2015. – 288 с.

7. Пещанская И.В. Финансовый менеджмент: краткосрочная финансовая политика: учебное пособие для вузов / И.В. Пещанская. – М.: Издательство «Экзамен», 2016. – 256 с.

8. Станиславчик Е.Н. Основы финансового менеджмента / Е.Н. Станиславчик. – М.: Ось-89, 2017. – 127 с.

9. Барабанова И.Ю. Цели и задачи разработки финансовой стратегии на предприятии / И.Ю. Барабанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – №3. – С. 40-44.

10. Ермасова Н.Б. Шпаргалка по финансам и кредиту: Ответы на экзаменационные билеты / Н.Б. Ермасова, С.Г. Замедлина, Н.А. Новикова. – М.: Аллель-2014, 2015. – 64 с.

11. Кузнецов Б.Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060500 «Бух. учёт», 060400 «Финансы и кредит» / Б.Т. Кузнецов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 415 с.

УДК 635.2

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОВОЩЕВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.А.Шилова, студент
И.Г.Кузнецова, старший преподаватель
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. В статье проанализирован рынок овощеводства Новосибирской области, выявлены проблемы, с которыми сталкивается отрасль и указаны основные перспективы их решения.

Ключевые слова: овощеводство, ценообразование, маркетинг, импортозамещение, санкции.

Современное овощеводство – наукоемкая отрасль и без постоянного научного сопровождения сибирских ученых и опытных аграриев в освоении инновационных технологий, селекции и семеноводства нельзя говорить о стабильно высоких урожаях овощной продукции и тем более о импортозамещении и продовольственной безопасности [1].

Сельское хозяйство Новосибирской области отличается значительными размерами посевных площадей. Размеры посевных площадей региона в 2015 г. составили 2339,9 тыс.

га или 2,9% в общих посевных площадях России. Это 12-е место в рейтинге регионов РФ [6].

Как видно на рисунке 1, производство огурцов и помидоров защищенного грунта в Новосибирской области показывает устойчивую динамику роста (рисунок 1).

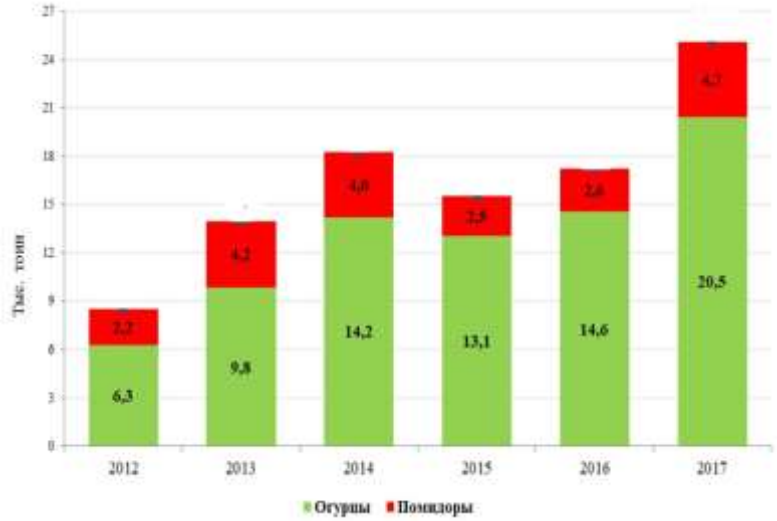


Рисунок 1 – Сборы огурцов и помидоров защищенного грунта промышленного выращивания в Новосибирской области в 2012-2017 гг.

Совокупный объем сборов вышеуказанных видов овощей в регионе, по итогам 2017 года, достиг 25,1 тыс. тонн. За год показатели выросли на 45,9% (на 7,9 тыс. тонн), за пять лет – в 3 раза.

Сборы огурцов защищенного грунта промышленного выращивания в Новосибирской области в 2017 г. составили 20,5 тыс. т. (3,3% от общего по РФ объема, 10-е место в РФ по данному показателю). За год производство огурцов выросло на 40,3% (на 5,9 тыс. т.), за пять лет – в 3 раза.

Что касается выращивания помидоров, то по их сбору Новосибирская область занимает 18-е место среди регионов РФ с долей в общем производстве на уровне 1,4%. В 2017 г. объемы составили около 4,7 тыс. т. За год урожай увеличился на 77,1%, за пять лет – в 2,1 раза [7].

На сегодняшний день, развитие овощеводства в Новосибирской области встречает на пути некоторые проблемы. Во-первых – высокая себестоимость производства. Во-вторых – товарный вид продукта, который зависит от транспортировки, хранения, упаковки. И, в-третьих, импорт продукции из-за рубежа [4].

Для выращивания овощей не требуется большого количества земельных ресурсов, однако, требования к техническому оснащению и энерговооруженности высокие. Современному овощеводству открытого грунта нужны новые типы машин, а в России, увы, есть только единичные разработки. Отрасль нуждается в экономной системе полива, высокопродуктивных сортах и гибридах, эффективных средствах защиты растений от сорняков, болезней и вредителей, а также в ресурсосберегающих технологиях, позволяющих максимально исключить ручной труд [2].

В Сибири с ее суровыми климатическими условиями нужно развивать овощеводство как в открытом грунте, так и в защищенном. То есть необходимо заниматься строительством современных тепличных комбинатов.

Еще одно необходимое условие для развития овощеводческого хозяйства – наличие собственной базы хранения. Поскольку цена на урожай в осенний и зимний период имеет тенденцию к возрастанию, то наличие овощехранилищ позволит сельхозорганизации значительно улучшить экономическую эффективность производства.

В последние три года в России активно идет процесс импортозамещения в овощеводстве. За три года импорт овощей сократился более чем в два раза – с 2,4 млн. т. в 2014 г. до 1,1 млн. т. в 2016 г. Строительство новых тепличных комплексов должно иметь государственную поддержку. На сегодняшний день, в рамках государственной программы Новосибирской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» сельхозтоваропроизводителям компенсируется 20% понесенных прямых затрат на строительство тепличного комплекса [3].

Так, в целях повышения эффективности сибирского овощеводства агротехнологическая фирма «Агрос» поставляет профессиональные и любительские семена, передовые технологии овощеводам на территории Сибири и Дальнего Востока. На базе сельхозорганизации проводится конкурсное сортоиспытание мировых брендов овощеводства, отрабатываются элементы сортовой технологии применительно к разным природным зонам Сибири.

В 2017 г. ООО ТК «Толмачевский» предложил проект по «Строительству Тепличного комбината «Толмачевский», площадью 17,2 га, мощностью 15 тысяч тонн продукции в год [5].

Данный проект предполагает создание на территории Толмачевского сельсовета Новосибирского района современных теплиц общей площадью 17 га с применением ресурсосберегающих технологий для круглогодичного выращивания овощей закрытого грунта.

Внедрение инновационных достижений мировой селекции и технологий позволит овощеводам Сибири обеспечить население высококачественной продукцией в целях продовольственной независимости при необходимом уровне потребления данного важного продукта питания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Производство овощей защищенного грунта в Новосибирской области в 2012-2017 гг. [Электронный ресурс] http://ab-centre.ru/news/proizvodstvo-ovoschey-zaschischennogo-grunta-v-novosibirskoy-oblasti-v-2012-2017-gg/

2. Кузнецова И.Г. Необходимость государственной поддержки формирования человеческого капитала в сельском хозяйстве Новосибирской области / И.Г. Кузнецова, С.А. Шелковников // Теория и практика современной аграрной науки: Сб. Национальной (всерос.) науч. конф. (г. Новосибирск, 20 февраля 2018 г.) / Новосиб. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск: Золотой колос, 2018. – С. 696-699.

3. Рудой Е.В. и др. Особенности спроса и предложения на рынке свежей овощной продукции: межстрановый анализ / Е.В. Рудой, И.Г. Чиркова, А.Д. Болгов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2018. – №2. – С. 56-60

4. Постановление Правительства РФ от 15.08.2013г. № 598 «О Федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года». «О развитии сельского хозяйства»: Федеральный закон РФ от 29.12 2006 № 264-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mcx.nso.ru/. (Дата обращения: 15.09.2017 г.).

5. Рудой Е.В., Поддуева И.С. Ключевые изменения государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли в РФ / Е.В. Рудой, И.С. Поддуева // Экономика сельского хозяйства России, 2018. – № 1. – С. 2-11.

6. «Строительство Тепличного комбината «Толмачевский [электронный ресурс] http://mcx.ru/press-service/regions/na-territorii-novosibirskoy-oblasti-realizuetsya-investitsionnyy-proekt-stroitelstvo-teplichnogo-kom/

7. Статистический ежегодник. Новосибирская область. 2017: стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – С. 63.

8. Сельское хозяйство в Новосибирской области. 2017: стат. сб. / Росстат. М., 2018. – С. 58.

УДК 336.6

НАБЛЮДЕНИЕ КАК БАЗОВАЯ ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА

Е.В. Шрайбер, студентка
О.С. Шинделова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Тема банкротства с каждым становится годом всё более актуальной, так как является одной из угроз экономической безопасности, особенно в условиях нестабильной экономической ситуации в РФ. В данной статье изученапроцедура наблюдения как первоочередная процедура банкротства, ее роль в процедуре о банкротстве.

Ключевые слова: банкротство, процедура банкротства, наблюдение, арбитражный суд, временный управляющий.

Основным документом, регламентирующим основания признания судом юридического или физического лица несостоятельным, является Федеральным закон ` от 26.10.2002 года №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», согласно которому «несостоятельность (банкротство) – 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» [3]

Начинается процедура банкротства с подачи в суд заявления о признании организации банкротом, причем, такое заявление могут подать как кредиторы, так и непосредственно предприятие. После принятия заявления о признании финансовой несостоятельности должника суд рассматривает правовую обоснованность такого заявления, то есть исключает вышеуказанные признаки фиктивного и умышленного банкротства [2, с. 174].

Процедуры, которые применяет суд при рассмотрении дел о несостоятельности (банкротстве) показаны на рисунке 1.

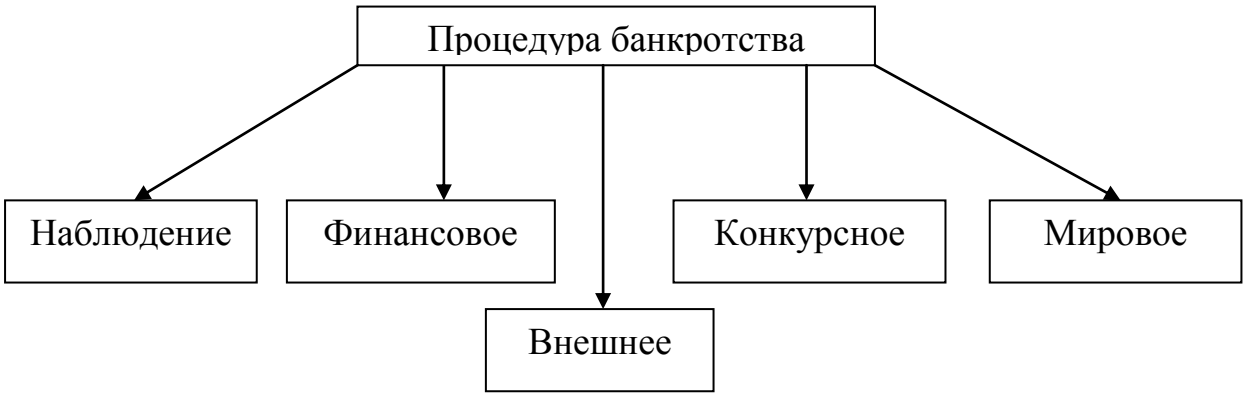


Рисунок 1 – Процедуры банкротства

Данные процедуры предназначены для достижения целей и решения задач правового регулирования банкротства.

Согласно статье 2 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127-ФЗ «наблюдение - процедура, применяемая в деле о банкротстве к

должнику в целях обеспечения сохранности его имущества, проведения анализа финансового состояния должника, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов» [3].

Следует отметить, что процедура наблюдения в настоящее время применяется только для юридического лица [1, с.21].

Процедура наблюдения, в отличие от других процедур, является обязательной. Это подготовительная процедура, которая применяется с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом.

Отметим, что статьей 42 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» предусмотрено, что суд возбуждает дело о банкротстве с введениемпроцедуры наблюдения не раньше, чем через пятнадцать дней и не позже, чем через тридцать дней со дня поступления заявления [3]. По ходатайству должника суд может отложить вопрос о возбуждении дела на тридцать дней. Таким образом, суд предоставляет должнику возможность погасить долг перед кредитором и тем самым избежать процедуры банкротства.

Главными целями процедуры наблюдения являются: обеспечение сохранности активов организации до вынесения судом окончательного решения, анализ финансового состояния организации, а также определение возможности восстановления ее платежеспособности.

Для реализации этих целей процедуры наблюдения арбитражный суд назначает специальное лицо – временного управляющего, который действует наравне с руководством должника. Также в его обязанности входит определение даты проведения первого собрания кредиторов и, соответственно, проведение данного собрания.

Выполнив все обязательства, временный управляющий по истечению процедуры наблюдения должен представить в арбитражный суд отчет о своей деятельности, сведения о финансовом состоянии организации, а также протокол первого собрания кредиторов.

Процедура наблюдения завершается после принятия арбитражным судом определенного судебного акта:

– о признании организации банкротом и об открытии конкурсного производства;

– о проведении финансового оздоровления;

– о проведении внешнего управления;

– об утверждении мирового соглашения и т. д.

Положительная сторона процедуры наблюдения – решение о том, какая процедура наиболее подходит данной организации принимается на основе большого объема информации, которую получают в рамках процедуры наблюдения.

Несмотря на это, по нашему мнению, не во всех случаях необходимо введение процедуры наблюдения, так как данная процедура длится около семи месяцев и лишь затягивает процесс банкротства. Таким образом, считаем наиболее эффективным решением – это введение процедуры наблюдения только в отдельных случаях, в зависимости от конкретной ситуации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Масюкова Т.Г. Нормативно-правовое регулирование процедур банкротства / Т.Г. Масюкова // Современное состояние и перспективы развития российского и международного законодательства. – 2017. – С.133-135.

2. Миловидов В.С. Процедура предотвращения банкротства на предприятиях / В.С. Миловидов, Д.В. Килина // Научный вклад молодых исследователей в сохранение традиций и развитие АПК. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции молодых учёных и студентов. – 2016. – С.173-175.

3.Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "О несостоятельности (банкротстве)" (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_39331/

УДК 336.6

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е.В. Шрайбер, студентка
О.С. Шинделова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: данная статья посвящена оценке вероятности банкротства в сельскохозяйственной организации с использованием различных отечественных и зарубежных методик. Проведена оценка вероятности банкротства на примере СПК «Колхоз имени Мичурина» Чистоозерного района Новосибирской области и предложены мероприятия по снижению вероятности банкротства

Ключевые слова: банкротство, сельскохозяйственная организация, вероятность банкротства, оценка вероятности банкротства, методика оценки вероятности банкротства.

На сегодняшний день организации для того, чтобы быть успешными, должны проявить инициативу, предприимчивость и бережливость для повышения эффективности производства. Успешность каждой организации складывается из многих факторов. Даже небольшая ошибка может привести к тому, что организация может оказаться на грани банкротства.

Несостоятельность (банкротство) – частный случай неплатежеспособности, которая может быть обусловлена разными причинами и состоит в том, что к моменту наступления срока платежа у лица отсутствуют в необходимом количестве средства платежа», то есть данные термины являются синонимам [2, с. 110].

Несостоятельность (банкротство) сельскохозяйственных организаций – одна из самых актуальных тем для обсуждения на сегодняшний день, так как в современных условиях необходимы восстановление конкурентоспособности сельского хозяйства, реализация политики импортозамещения и выход Российской Федерации на уровень самообеспечения.

Особенностями проведения процедур наблюдения, финансового оздоровления и внешнего управления в сельскохозяйственной организации является необходимость оценки таких факторов, как сезонность сельскохозяйственного производства, влияние на производственную деятельность природно-климатических факторов, перспективы получения доходов по окончании текущего периода сельскохозяйственных работ и возможность использования этих доходов для удовлетворения требований кредиторов [1, с. 160]

Большинство особенностей банкротства сельскохозяйственных организаций регулируются законодательством нашей страны, т.к. защита и развитие сельскохозяйственных организаций на сегодняшний день является одной из важнейших задач, которые направлены на сохранение бюджетных средств, необходимых для национальной безопасности государства.

Диагностика вероятности банкротства является неотъемлемой частью хозяйственной деятельности организации, независимо от ее отраслевой направленности, что способствует разработке необходимых мероприятий, предложений и рекомендаций по снижению вероятности банкротства.

Существует большое количество разнообразных зарубежных и отечественных методик оценки возможного банкротства, например, модели Э. Альтмана, Р. Лиса, Д.Фулмера, Г. Спрингейта, Р. Таффлера и Г. Тишоу, У. Бивера, Д. Дюрана, Ж. Конана и М. Гольдера, Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликов, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфуллин, О.П. Зайцева, В.В. Ковалев и О.Н. Волкова.

Проведем оценку вероятности банкротства СПК «Колхоз им. Мичурина» Чистоозерного района Новосибирской области с помощью моделей, которые наиболее часто используются для сельскохозяйственных организаций (таблица 1) .

Специализация хозяйства:

- в животноводстве – разведение молочного крупного рогатого скота, производство сырого молока, производство мяса крупного рогатого скота;
- в растениеводстве – выращивание зерновых и зернобобовых культур.

Основное направление – выращивание зерновых культур.

Оценку вероятности банкротства проведем, используя данные годовой бухгалтерской отчетности СПК «Колхоз им. Мичурина» за 2013-2017 гг.

Таблица 1 – Сводная таблица результатов проведения оценки вероятности банкротства СПК «Колхоз им. Мичурина»

Модель вероятности банкротства	Фактическое значение			Норматив	Пояснение
	2015 г.	2016 г.	2017 г.		
Э. Альтмана	2,21	2,53	2,52	> 2,89	так как у нас получились значения 1,23 < Z< 2,89, то, ситуация в организации не определена. Вероятность банкротства на данном периоде от 35 до 50% .
Р. Таффлера	0,22	0,20	0,30	> 0,3	показатель вероятности банкротства находится в пределе 0,2 < Z< 0,3, это означает, что ситуация не определена.
Г. Спрингейта	0,58	0,46	0,44	> 0,862	организация считается потенциальным банкротом
О. Зайцевой	12,51	9,88	14,87	2015 г. – 1,79; 2016 г. – 1,79; 2017 г. – 1,81	К факт>К норматив, значит существует высокая вероятность банкротства организации
Р. Лиса	0,017	0,017	0,019	>0,037	вероятность банкротства СПК «Колхоз имени Мичурина» относится к классу высокого риска банкротства
Д. Фулмера	-1,34	-1,55	-1,52	>0	вероятность банкротства организации высокая

В целом, по полученным результатам видно, что СПК «Колхоз им. Мичуринцев» находится в кризисном положении и существуют риски наступления банкротства. Это подтвердили три из пяти моделей оценки вероятности банкротства.

Таким образом, по методикам оценки вероятности банкротства можно в дальнейшем выявить недостатки в деятельности. В нашем случае одной из причин кризисного состояния организации стало получение ей низкой чистой прибыли.

Для увеличения чистой прибыли организации можно предложить принятие следующих решений:

– организовать производство нового вида продукции;

– арендовать земельные участки или здания;

– увеличить посевную площадь.

Данные мероприятия позволят увеличить объем производимой продукции, следовательно, увеличить выручку от реализации и чистую прибыть.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Позубенков С.П. Банкротство сельскохозяйственных организаций / С.П. Позубенков // Инновационные идеи молодых исследователей для агропромышленного комплекса России: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых. – 2017. – С.159-161.

2.Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник / В.Ф. Попондопуло. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 608 с.

УДК 631.16 (571,14)

АНАЛИЗ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «СИБИРСКАЯ НИВА»

Д.А.Шрамко, студент
О.С.Шинделова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: в данной статье рассмотрен анализ относительных показателей финансовой устойчивости на примере ООО «Сибирская Нива»

Ключевые слова: коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент долга (индекс финансовой напряженности), коэффициент автономии (финансовой независимости), коэффициент маневренности собственных источников.

Анализ финансовой устойчивости основывается главным образом на относительных показателях, так как абсолютные показатели баланса в условиях инфляции сложно привести к сопоставимому виду. Система относительных показателей – это совокупность финансовых коэффициентов, которые рассчитываются в виде соотношений абсолютных показателей актива и пассива баланса.

Относительные показатели финансовой устойчивости:

1) Коэффициент финансовой устойчивости - коэффициент равный отношению собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса.

Кфу=(Раздел III стр. 1300 + Раздел IVстр.1400) / ВБ

2) Коэффициент финансового риска – это отношение заемных средств к собственным средствам. Он показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на рубль собственных.

Кфр = ЗС / СК = (Раздел IVстр.1400+ Раздел Vстр.1500) / Раздел III стр.1300.

где Кфр – коэффициент финансового риска, ЗС – заемные средства, СК– собственный капитал.

3) Коэффициент долга (индекс финансовой напряженности) – это соотношение заемных средств и валюты баланса.

Кд=ЗС/Б= (Раздел IVстр.1400+Раздел Vстр.1500) /Раздел V стр.1700 где Кд – коэффициент долга, Б – баланс.

4) Коэффициент автономии (финансовой независимости) – это соотношение собственных средств и валюты баланса предприятия:

Ка = СК / Б = (Раздел III стр. 1300 / Раздел V стр.1700)

5) Коэффициент маневренности собственных источников – это отношение его собственных оборотных средств к сумме источников собственных средств.

Км = (СК-ВА) / СК = (Раздел III стр.1300 – Раздел I стр.1100) / Раздел III стр. 1300.

Рассмотрим анализ относительных показателей финансовой устойчивости на примере ООО «Сибирская Нива» предоставлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Сибирская Нива»

Показатель	Норматив	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. (+,-) от 2015 г.
Коэффициент финансовой устойчивости	≥1	0,53	0,55	0,75	0,22
Коэффициент финансового риска	<0,7	17,16	14,04	17,13	-0,03
Коэффициент долга	≤ 0,4	0,94	0,93	0,94	0,00
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,5	0,06	0,07	0,06	0,00
Коэффициент маневренности собственных источников	≥0,5	-8,70	-8,34	-10,38	-1,68

Исходя из проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

– ООО «Сибирская Нива» имеет неустойчивое финансовое состояние,

т.к. коэффициент далек от нормативного значения;

– организация имеет высокую зависимость от заемных средств, так в 2017 г. коэффициент финансового риска составил 17,13, что не входит в рамки норматива;

– за весь рассматриваемый период индекс финансовой напряженности выше 0,4. Это является негативной характеристикой организации;

– у ООО «Сибирская Нива» на протяжении рассматриваемого периода наблюдается отрицательный коэффициент манёвренности — это значит то, что значительная часть собственного капитала предприятия сосредоточена в формах недвижимого имущества, которые являются менее ликвидными, а, следовательно, не могут быть в течение краткого времени преобразованы в денежную наличность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Годовой отчет ООО «Сибирская нива» за 2015 г
2. Годовой отчет ООО «Сибирская нива» за 2016 г.
3. Годовой отчет ООО «Сибирская нива» за 2017 г.

УДК 631.15: 631:16

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Д.А.Шрамко, студент
О.С.Шинделова, канд. экон. наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Стабильность в деятельности сельскохозяйственных организаций напрямую обеспечивается ее финансовой устойчивостью. Поэтому управленческий аппарат должен уделять этому вопросу особое внимание. Единого подхода к оценке финансовой устойчивости организаций аграрного сектора не существует, т.к. они в праве выбирать его самостоятельно.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, сельскохозяйственная организация, финансовая стабильность, методы оценки финансовой устойчивости.

Сегодня российские агропромышленные организации действуют в трудных социально-экономических условиях хозяйствования, ввиду наличия воздействия весьма неблагоприятных факторов внешней среды. Данный факт связан не только с колебаниями температуры, засухой, избыточным увлажнением, засоленностью почвы, но и с потерей рынков сбыта продукции, уменьшением покупательной способности населения, а также снижением значительных объемов финансирования практически из всех источников.

Чтобы продовольственная безопасность страны находилась на высоком уровне, необходимо создать все условия для обеспечения финансовой устойчивости организаций, осуществляющих свою деятельность в аграрном секторе [4].

Так, наличие длительного производственного цикла, например, в растениеводстве ведет к необходимости увеличения оборотных средств субъекта хозяйствования, по которым следует изыскать источники финансирования, а это влияет на структуру капитала организаций, а значит и его финансовую устойчивость.

Современные экономисты по-разному дают определение понятию финансовая устойчивость, что повлияло и на разнообразие методик расчета ее показателей. При этом большая часть исследователей в области экономики пришли к общему мнению, о том, что финансовая устойчивость определяет стабильность не только организации, но и всей финансовой системы [1].

Финансовая устойчивость организации определяется совокупностью показателей, которые отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов.

В настоящее время в оценке финансовой устойчивости сельскохозяйственных организации используется много способов.

Наличие различных методик указывает на отсутствие единого комплексного подхода к отбору финансовых показателей, которые характеризуют финансовую устойчивость.

Сельскохозяйственная организация вправе выбрать любую методику для проведения анализа финансовой устойчивости: метод относительных или абсолютных показателей; применение матричных балансов для оценки финансового состояния; балансовой модели оценки финансовой устойчивости организации и др. [2;3].

Рассмотрим систему показатели финансовой устойчивости, применяемые для сельскохозяйственных организаций:

1. По характеру причинно-следственной связи:

– показатели причин или динамические (рентабельность активов, продаж, коэффициент реинвестирования, оборачиваемость активов, продолжительность финансового и операционного циклов и т.д.);

– показатели следствия или статические (коэффициент финансовой устойчивости, финансовой независимости, маневренности, включая показатели ликвидности и платежеспособности.

2. По степени реальности и объективности:

– показатели денежного потока (доля денежного притока (оттока) в выручке; коэффициент погашения дебиторской задолженности и др);

– основанные на расчетах и исторической стоимости.

3. По субъектам анализа:

– для внешних пользователей (показатели структуры капитала, ликвидности и платежеспособности, которые помогают оценить риск невыполнения обязательств перед кредиторами);

– для внутренних пользователей (любые показатели финансовой устойчивости).

Для наиболее эффективной оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций рекомендуется проводить в ходе исследования

факторный анализ коэффициентов финансовый независимости, финансовой зависимости и финансового риска, который строится на соотношении финансовых и нефинансовых активов.

Своевременная и правильная оценка финансовой устойчивости предприятия позволит организации принять необходимые меры для корректировки своей деятельности, что приводит к благоприятным коммерческим результатам финансово-хозяйственной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятий: учебное пособие. – 2-е изд., испр. – М.: Дело и сервис, 2017. – 368 с.

2. Бочаров В.В. Финансовый анализ – СПб: Питер, 2015.

3. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: учебное пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 356 с.

4. Кожанчикова Н.Ю. Инструменты повышения финансовой устойчивости предприятий АПК. /Проблемы эффективного менеджмента аграрного сектора экономики: [сборник]. Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых – Орел, Изд-во Орел ГАУ, 2016. С.153-155 (дата обращения: 24.04.2018).

УДК 631.16 (571.14)

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КФХ РУССКОЕ ПОЛЕ» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

И.Ю.Шуликова, студент
В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Любая организация заинтересована в реальной оценке возможностей и потребностей своей работы, этим и обусловлена актуальность данной темы. Анализ финансового состояния представляет собой двухсторонний процесс, с одной стороны выступает результат деятельности, а с другой стороны выступают предпосылки для его развития. Значимость анализа финансового состояния организации очевидна и бесспорна.

Ключевые слова: экономический анализ, финансовое состояние, платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность.

Анализ финансового состояния организации позволяет выявить уже существующие и только наметившиеся проблемы, и привлечь к ним внимание руководства организации. С его помощью разрабатывается тактика и стратегия развития организации, аргументируются управленческие решения и планы, производится контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации, его подразделений и работников [3, с. 47]. Оценка финансового состояния рассматривается как начальный этап финансового анализа, для которого в первую очередь привлекают данные бухгалтерской отчетности, включая пояснения к ней, необходимую внешнюю информацию. Игнорирование этих факторов ведет к ошибочной оценке финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

Объектом экономического анализа финансового состояния стало ООО «КФХ Русское Поле» Каргатского района Новосибирской области.

ООО «КФХ Русское Поле» одно из самых масштабных проектов в сфере АПК не только за Уралом, но и по всей России. Достаточно молодое и развивающееся хозяйство в Новосибирской области, в котором ударными темпа и продолжается строительство и развитие животноводческого комплекса. Основано хозяйство в 2012 году. Фактическим

адресом нахождения данной организации является Каргатский район, с. Маршанское, ул. Зелёная, 18.

Основным видом деятельности по коду ОКВЭД является 01.4 – Животноводство, также зарегистрировано ещё 24 дополнительных вида деятельности. ООО «КФХ Русское Поле» относится к средним хозяйствам. В 2017 г. земельная площадь составила 32524 га. Численность работников – 217 человек. Среднегодовая стоимость ОС – 4693354,5 тыс. руб. Техническому оснащению и производственным ресурсам «КФХ Русское Поле» могут позавидовать любые организации Новосибирской области. Закупается новейшая техника, создана целая линия технических средств. Крупный рогатый скот в хозяйстве привозится из Венгрии, так как венгерская селекция обладает хорошей продуктивностью, качественным составом молока.

Горизонтальный и вертикальный анализ финансовых результатов позволил сделать следующие выводы:

– за последние 3 года происходит увеличение показателей выручки, себестоимости продаж, валовой прибыли, прибыли от продаж и т.д;

– себестоимость и прочие расходы увеличились почти на 76%, а выручка на 85%, что позволило в 2017 г. получить чистую прибыль почти в 4 раза больше показателя 2016 г.;

– ООО «КФХ Русское Поле» получила в результате своей деятельности чистую прибыль, свидетельствует о положительной тенденции функционирования своей работы.

Рентабельность помогает оценить эффективность управления организации, следовательно, высокая прибыль и достаточный уровень доходности во многом обусловлен правильностью и рациональностью управленческих решений, принимаемых в организации. Анализ рентабельности представлен в таблице 1.

Таблица 1– Показатели рентабельности в ООО «КФХ Русское Поле» за 2015-2017 гг.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Абсолютное отклонение 2017 г. к 2015 г.
1	2	3	4	5
Общая рентабельность	-6,85	-3,34	1,24	5,61
Рентабельность оборота (продаж)	- 7,35	-3,45	1,22	8,57
Рентабельность активов	0,008	0,01	0,03	0,022
Рентабельность собственного капитала	1,01	2,20	7,80	6,79
Рентабельность продукции	0,11	0,10	0,23	0,12

Можно сделать вывод о том, что хозяйство находится в статусе низкорентабельного производства. Возможно, данные скачки можно объяснить тем, что организация набирает обороты, увеличивает объемы, затраты от реализации и ещё не приобрело стабильной позиции на рынке.

По данным Росстата рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) по видам экономической деятельности в сельском хозяйстве в 2016 г. составляла 16,8%, рентабельность активов – 6,8% [6, с 396]. Как видно из приведённых выше расчетов основные показатели рентабельности находятся на крайне низком уровне, а это значит что хозяйство неравномерно распределяет свои денежные средства и нерационально принимает управленческие решения.

Анализ финансового состояния организации следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (источников) баланса [4, с 13]. С помощью вертикального и горизонтального анализа финансовой отчетности можно получить наиболее общее представление о качественных изменениях в структуре

активов и пассивов, а также динамике этих изменений. Для исследования структуры и динамики изменения финансового состояния организации, как правило, применяют аналитический баланс.

Проанализировав состав, динамику и структуру имущества организации за 2016-2017 гг. можно сказать о всеобщем улучшении и увеличении показателей активов в хозяйстве. Рост основных средств, запасов, денежных средств говорит о развитии деятельности производства, о наличии возможностей будущих выгод. Стоит отметить положительную тенденцию в уменьшении дебиторской задолженности, что привело к увеличению реального притока денежных средств, а значит, в данном случае разность между размерами дебиторской задолженности на начало и конец периода прибавлена к чистой прибыли. Активы организации позволяют обеспечивать достаточную хозяйственно-финансовую деятельность. С помощью рисунка 1 наглядно можно увидеть динамику роста имущества организации.

Анализ ликвидности баланса показал, что неравенства$А1 \geq П1$, $А2 \geq П2$, $А3 \geq П3$, $А4 \leq П4$ выполняются не в полной мере, последних два условия противоположны. Организация в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей не сможет быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

При выполнении первых трех равенств приходит автоматическое выполнения условия $А4 \leq П4$. Однако, в нашем случае это условие не выполняется, значит отсутствуют минимальные условия финансовой устойчивости организации. Невыполнение какого-либо из неравенств свидетельствует о том, что бухгалтерский баланс не является абсолютно ликвидным.

Проведя анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов можно сказать, что организация имеет возможность покрывать краткосрочные активы наиболее ликвидными активами, платежеспособно. Однако, активы достаточно медленно реализовываются, основная часть формирования активов происходит за счет заемных средств.

Финансовая устойчивость является одной из важнейших характеристик финансового состояния организации, она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором хозяйство, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению [2, с 127].

Определение границ финансовой устойчивости организаций относится к числу наиболее важных экономических проблем, т. к. недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности организаций и отсутствию у них средств для развития производства, а избыточная – будет препятствовать развитию, отягощая затраты организации излишними запасами и резервами [1]. Организация финансово неустойчива, внешние кредиторы и инвесторы являются основой для дальнейшего развития деятельности. Из-за значительной кредиторской задолженности собственных средств у организации в 218 раз меньше заемных, в целом динамика отрицательная, так как значения данного показателя за три года увеличились на 69 ед. Обязательства в хозяйстве занимают 99% структуры капитала. Нерациональное соотношение собственного и заемного капитала.

Высшим типом финансовой устойчивости является способность организации развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования [5, с. 46-49]. Для этого оно должно иметь гибкую структуру финансовых ресурсов и возможность при необходимости привлекать заемные средства, т.е. быть кредитоспособным.

Основными направлениями улучшения платежеспособности и ликвидности деятельности ООО «КФХ Русское Поле», имеющее неустойчивое финансовое состояние, следующие:

– сокращение величины МПЗ до оптимального уровня (до размера, текущего и страхового запасов);

– снижение внеоборотных активов (за счет продажи или сдачи в аренду неиспользуемых основных средств);

– увеличение собственного капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артюхова А. В., Литвин А. А. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения // Молодой ученый. – 2015. – №11. – URL https://moluch.ru/archive/91/19590/ (дата обращения: 29.04.2018).

2. Герасимова Е.Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями. Учебное пособие / Е.Б. Герасимова, Д.В. Редин. – М : ФОРУМ : ИНФРА-М; 2014. – 208 с.

3. Каменева И. А. «К вопросу о понятии финансовое состояние организации: материалы научно-практической электронной конференции» // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа и аудита, часть 1 / И. А. Каменева, Н.А Грачева. – К.: Юго-западный государственный университет, 2014. – с. 47.

4. Котова Н.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / Н.Н. Котова, С.И. Кухаренко. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – 64 с.

5. Курина Ю.С Оценка и пути улучшения финансового состояния предприятий Ю.С.Курина, И.В.Ильина // Молодой ученый. – 2016. – №12.5 – URL https://moluch.ru/archive/116/31673/ (дата обращения: 05.06.2018).

6. Россия в цифрах. 2017: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2017 – 511 с.

УДК 631.162

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

И.Ю.Шуликова, студент
В.И.Сыздыкова, студент
А.В. Семенюта, студент
В.В. Козлов, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация. Завершающим итогом деятельности любого предприятия, занимающейся производством и реализацией товаров, услуг, является финансовый результат. Высокие значения данного показателя укрепляют бюджет государства путём налоговых выплат, увеличивают привлекательность предприятия в инвестиционной сфере, стимулируют деловую активность в производстве и финансовой отрасли. Получение стабильного финансового результата даёт организации гарантию в признании обществом реализованного продукта деятельности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет финансовых результатов в сельскохозяйственных организациях, методика формирования, доходы, расходы, прибыль (убыток).

Нет такой организации в современных рыночных условиях, которая бы не была заинтересована в получении положительного результата, ведь благодаря этому она имеет возможность развиваться в дальнейшем, расширять свои возможности, мощности, материально быть привлекательной для персонала, покупателей, акционеров и т.д. Финансовый результат — это итог деятельности и в зависимости от эффективности работы организация получает либо прибыль, либо убыток.

Под формированием финансовых результатов понимается определенная последовательность (алгоритм, методика), конечной целью которой является определение значения показателя балансовой (валовой) прибыли (убытка) и ее производных (налогооблагаемой, чистой и нераспределенной прибыли, непокрытого убытка) [5]. Основными показателями, которые формируют финансовые результаты хозяйственной деятельности организации, являются:

– выручка от реализации продукции, товаров и т. д.;

– себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

– коммерческие и управленческие расходы;

– прочие доходы и расходы;

– прибыль или убыток [8, с 127]

Все вышеперечисленные показатели, за исключением прибыли, в определенной степени являются промежуточными результатами. Они возникают во время текущей хозяйственной деятельности, а поэтому не отражают конечные результаты работы организации. Все они складываются под влиянием различных факторов и условий функционирования организации. Для определения финансового результата необходимо выручку сравнить с затратами на производство и реализацию: прибыль — это положительный финансовый результат хозяйственной деятельности организации. Отрицательный результат принято называть убытком, и он является областью критического риска, что ставит предприятие в критическое финансовое положение, которое не исключает в будущем и угрозы банкротства [3, с 57].

Убытки могут быть следствием ошибок, просчетов в направлениях использования финансовых ресурсов организации для производства, управления и сбыта продукции. Прибыль в свою очередь свидетельствует о том, по каким направлениям можно добиться наибольшего возрастания стоимости, и соответственно создает стимулы для инвестирования именно в эти сферы [2, с 62].

Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99) 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 организации.

Методические аспекты бухгалтерского учета финансовых результатов заключаются в основе формирования финансовых результатов организации синтетических и аналитических счетов и отражение итоговых данных в бухгалтерской отчетности.

В зависимости от вида деятельности финансовый результат формируется на разных счетах. Обычным видом деятельности называют работу организации, указанную в учетной политике и не противоречащую законодательству РФ. К прочему виду относятся виды деятельности, которые не являются основными для организации и законодательно установлены по нормам и стандартам [7, с 25-26].

Исходя из этого финансовый результат при обычном виде деятельности формируется на счете 90 «Продажи». Из характеристики счета можно сказать следующее. Это счет активно-пассивный, дебет означает себестоимость проданной продукции и все связанные с этим расходы, кредит показывает выручку от продажи товара. Аналитический учет по счету 90 ведется по каждому виду проданных товаров, продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и др. (таблица 1).

Счет 90 используется для определения и анализа сумм и объемов реализации по основным видам деятельности, в частности:

– работам промышленного/непромышленного характера;

– строительным, проектным, изыскательным работам;

– услугам аренды;

– поставкам товара (в том числе продукции собственного производства);

– предоставлению прав на объекты интеллектуальной собственности.

Таблица 1 – Варианты открытия субсчетов к счету 90 «Продажи».

Стандартный вариант субсчетов	Вариант для сельскохозяйственных организаций
90-1 «Выручка»	90-1 «Продукции растениеводства»
90-2 «Себестоимость продаж»	90-2 «Продукции животноводства»
90-3 «Налог на добавленную стоимость»	90-3 «Продукции промышленности и подсобных производств»
90-4 «Акцизы»	90-4 «Продукции вспомогательных, обслуживающих и других производств»
90-9 «Прибыль/убыток от продаж»	90-5 «Строительно-монтажные работы» и др.

При прочем виде деятельности задействуется счет 91 «Прочие доходы и расходы». Также является активно-пассивным и по дебету показываются все расходы, а по кредиту создаются все поступления от этой деятельности.Аналитические счета по прочим доходам и расходам в сельскохозяйственных и других организациях АПК могут быть сгруппированы по субсчетам, построенным в двух вариантах (вариант выбирается организацией самостоятельно в ее учетной политике) (таблица 2).

Таблица 2 – Варианты группировки аналитических счетов к счету 91 «Прочие доходы и расходы»

Типовой (общий) вариант	Вариант для средних и крупных организаций АПК
91-1 «Прочие доходы»	91-1 «Операционные доходы»
91-2 «Прочие расходы»	91-2 «Операционные расходы»
91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов»	91-3 «Внереализационные доходы»
	91-4 «Внереализационные расходы»
	91-9 «Сальдо доходов и расходов»

Далее все расходы независимо от вида деятельности переносятся на активно-пассивный счет 99 «Прибыли и убытки».

При формировании конечного финансового результата в бухгалтерской отчетности от всех видов доходов и расходов на счете 99 «Прибыли и убытки» по дебету отражается убытки, по кредиту – прибыль организации.

При увеличении кредитового оборота над дебетовым сумма записывается в качестве сальдо по кредиту 99 и означает размер прибыли организации.

К концу отчетного период счет 99 закрывается для составления годовой бухгалтерской отчетности. Заключительной записью декабря сумма чистой прибыли списывается в кредит счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», а сумма чистого убытка отчетного года списывается в дебет счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Построение аналитического учета по счету 99 «Прибыли и убытки» должно обеспечивать формирование данных, необходимых для составления отчета о финансовых результатах. В результате на счете 99 «Прибыли и убытки» выявляется чистая прибыль организации. В конце календарного года организация должна провести реформацию баланса.

Реформация баланса − закрытие счета 99 на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

После проведения всех хозяйственных операций, отражение счетов в бухгалтерском балансе формируется отчет о финансовых результатах и делается обоснованное

заключение об экономическом состоянии организации, его стабильности, ликвидности, рентабельности и делается прогноз будущих финансовых результатов и общего развития деятельности [6].

Сумма финансового результата списывается с использованием счета 90, субсчет 9 «Прибыль (убыток) от продаж» на счет 99 «Прибыли и убытки». Сельскохозяйственные организации могут списывать финансовый результат непосредственно с соответствующих субсчетов счета 90 без применения счета 90, субсчет 9 «Прибыль (убыток) от продаж», в конце отчетного года после списания отклонений фактической себестоимости от плановой осуществляют корректировочные записи по дебету счета 90 и кредиту счета 99. В зависимости от характера отклонений (экономия или перерасход) производят сторнирование или дополнительная запись. [1, с128] [9, с 123].

Таким образом, для более детального учета формирования доходов и расходов необходимо использовать дополнительные счета, открываемые к счету 90 «Продажи». При этом сведения для отражения оборотов по счету 90, собираются в следующих учетных регистрах, используемых в сельскохозяйственных предприятиях: Правильная организация учета доходов, расходов позволит достоверно исчислить финансовые результаты от сельскохозяйственной деятельности. Однако, следует понимать, чтобы обеспечить правильное отражение на счетах бухгалтерского учет данных о доходах и расходах предприятия, необходимо позаботиться об организации внутреннего контроля за формированием финансовых результатов [4].

Накоплен значительный опыт бухгалтерского учета финансовых результатов, однако, чаще всего это касается промышленных организаций. Вместе с тем, сельскохозяйственные имеют особенности, обусловленные сезонностью и характером производства, технологическими процессами, видами продукции, структурой управления, что предполагает отличия в документальном оформлении фактов хозяйственной жизни, ведении синтетического и аналитического учета доходов, расходов и финансовых результатов. Принятие управленческих решений здесь, зачастую, основывается на интуиции управленческого персонала без должного использования учетной информации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бакаева А. С. План счетов бухгалтерского учета финансово хозяйственной деятельности организации и инструкции по его применению/ А. С. Бакаева. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 174 с.

2. Галиахметова А.М. Корпоративные финансы: учебное пособие / А.М. Галиахметова. – Казань: Институт экономики, управления и права, 2014, – 158 с.

3. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие – 7-е изд., перераб. и доп. /Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2009. – 163 с.

4. Зайнуллина С. Ф. Особенности учета и контроля доходов и расходов, финансовых результатов в сельском хозяйстве // Молодой ученый. — 2015. — №8. — С. 528-532. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://moluch.ru/archive/88/17173/ (дата обращения: 13.04.2018).

5. Лысов И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия / И.А. Лысов // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №3. С. 136-145

6. Приображенская В.В. Отдельные вопросы составления бухгалтерской (финансовой) отчетности /В.В. Приображенская // Бухгалтерский учет. – 2015. – №9. – С. 75-80

7. Сергеева С.Н. Финансовый учет: учеб. пособие/ С.Н. Сергеева- Томск: Том. гос. архит.–строит. ун-та, 2014. – 88 с.

8. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): учебник 2-е изд. / А.М. Фридман. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 340 с.

9. Широбоков В. Г. Бухгалтерский учет в организациях АПК: учебник / В. Г. Широбоков. — М.: Финансы и статистика, 2010. – 688 с.

УДК 631.1: 633. 78 (571.14)

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОИЗВОДСТВА АЦИДОФИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КФХ РУССКОЕ ПОЛЕ» КАРГАТСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)

И.Ю. Шуликова, студент
О.В. Хохлова, студент
С.Ю. Смолега, ст. преподаватель кафедры
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: С каждым годом Правительство РФ мотивирует сельскохозпроизводителей к развитию и процветанию производства и предпринимательства. Натуральные продукты всегда будут приемлемы при выборе продукции на полках магазина. Именно производство и продажа молочных продуктов является актуальной и достаточно прибыльной бизнез-идеей.

Ключевые слова: Ацидофилин, ацидофильная продукция, финансовый результат, молочная отрасль, затраты, уровень рентабельности, эффективность, окупаемость.

Молочная отрасль в нашей стране представлена огромным количеством компаний, которые занимаются сбором и переработкой молока, в результате чего получается множество побочной продукции, которая пользуется спросом у населения.

Однако, из-за ограниченности сырья, один молочный завод не сможет в полной мере обеспечить внутренний рынок продукцией. Согласно данным Росстата представлен график рейтинг самых эффективных молочных областей за первое полугодие 2017 года [5].

Новосибирская область находится на 11 месте, увеличив свои показатели на 4% в сравнении с аналогичным периодом в 2016 году. Тем самым существуют огромные перспективы развития и совершенствования молочной отрасли в Новосибирской области [5].

По данным Новосибирскстата, за 10 месяцев 2017 г. в регионе произведено 579,1 тыс. т молока – 99% к уровню аналогичного периода прошлого года. Общая мощность предприятий Новосибирской области по переработке сырого молока (всего – 48) в 2016 г. составила 730 тыс. т.

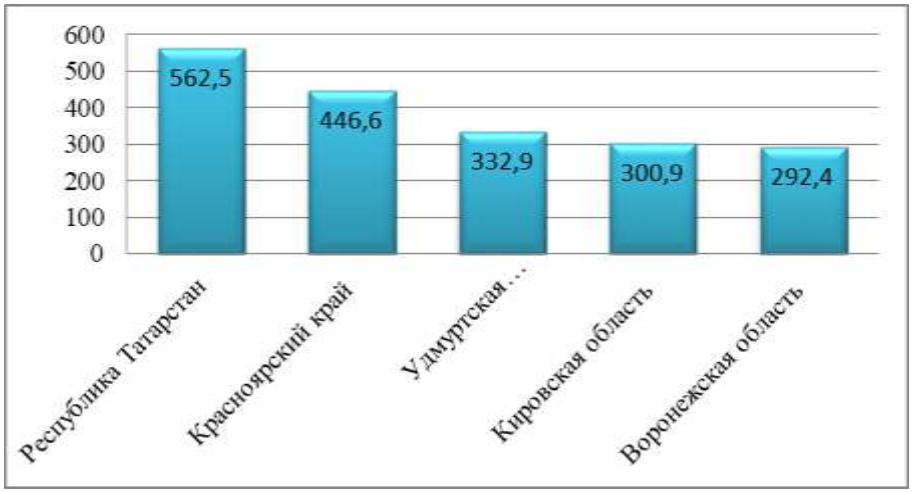


Рисунок 1 – Рейтинг лидеров производства молока в России, тыс.т

Ацидофилин – малоизвестный продукт, который ничем не уступает по полезным свойствам своим «разрекламированным собратьям»

Таким образом можно сказать, что производство ацидофилина крайне привлекательное, во-первых, потому что на молочном рынке мало производителей изготавливают данный продукт, во-вторых, внедрение нового продукта вызовет интерес у покупателей, в-третьих, по всем полезным свойствам, ценностям и почти отсутствующим противопоказаниям к применению ацидофилин может вполне конкурировать со всеми известными молочными продуктами.

ООО «КФХ Русское поле» одно из самых масштабных проектов в сфере АПК не только за Уралом, но и по всей России. Достаточно молодое и развивающееся хозяйство в Новосибирской области, в котором ударными темпа и продолжается строительство и развитие животноводческого комплекса. Фактическим адресом нахождения данной организации является Каргатский район, село Маршанское, ул. Зелёная, д.118.

Основным видом деятельности является «Животноводство», также зарегистрированы 24 дополнительных вида деятельности.

В ООО «КФК Русское Поле» применяются самые современные технологии содержания и доения коров, производства кормов и сельхозпродукции; хозяйство оснащено новейшей техникой и оборудованием [2].

ООО «КФХ Русское поле» это хозяйство, только начавшее свою деятельность. Их «трудовой возраст»составляет всего лишь 5 лет. За рассматриваемый период чистая прибыль претерпевает резкие колебания от достаточно хороших показателей до минимальных значений.

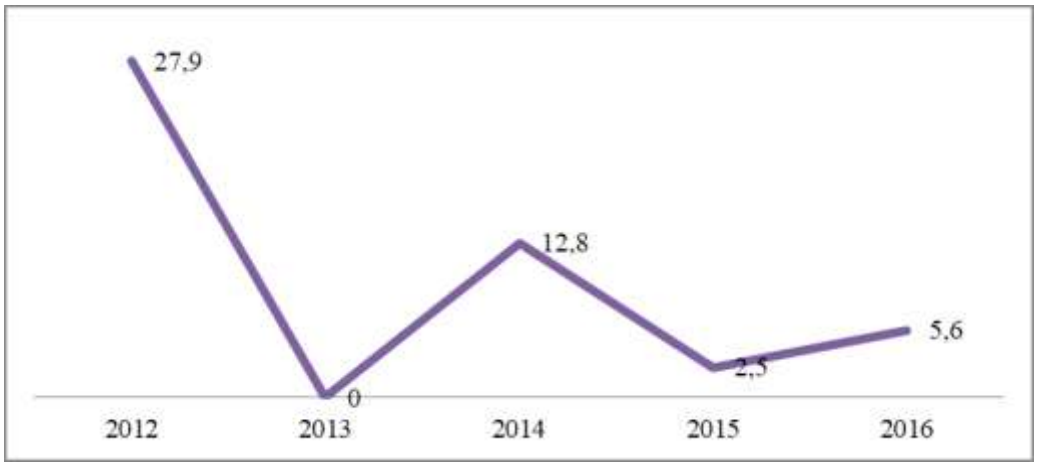


Рисунок 2 – Показатели чистой прибыли ООО «КФХ Русское поле», тыс. руб.

Проведя анализ финансовой устойчивости, следует сделать вывод о том, что предприятие финансово неустойчиво, неплатежеспособно, недостаточно оснащено собственным капиталом, приоритетность вложения капитала в производственную сферу и сферу обращения, а также возможности маневрировать ресурсами и капиталом для обеспечения финансовой стабильности при изменении внешней рыночной среды.

Рисунок 3 – Рентабельность молока и молочной продукции, %

Уровень рентабельности, рассматривая производство молока и готовой продукции за прошедшие 5 лет имеет тенденцию к снижению, что является неблагоприятным фактором.

Получение ацидофильной продукции происходит через следующие этапы производства: пастеризация, гомогенизация, заквашивание молока, сквашивание, розлив продукта, хранение [3].

На осуществление задуманного производства денежные средства будут заимствованы из следующих источников финансирования: нераспределенной прибыли в размере свыше 2 млн. руб. на 2016 г., госпрограмме «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2015-2020гг».

Предлагается производство ацидофильного молока, ацидофилина жирностью 2,5%,ацидофильные напитки с подсластителем-аспартамом: ацидофильный напиток сладкий, ацидофильные напитки с яблоком, лесными ягодами и абрикосом, с корицей;

Требуется установить Молочный цех КОЛАКС-2000 (универсальный) стоимостью 1500000 (амортизация 177000). Цех укомплектован всем необходимым оборудованием и коммуникациями для полного технологического цикла переработки молока.

Рисунок 4 – Экспликация молочного цеха

Затраты на производство ацидофильной продукции составят 887200 руб., в сумму которых входят приобретение необходимых компонентов для изготовления продукции – наполнители, аспартам.

Затраты на электроэнергию составят 2606436,32 руб., на отопление – 103511, 20 руб., на воду – 2430900,00 руб.

Требуется принять на работу таких специалистов, как: технолог по переработке молока; специалист по производству ацидофильного молока; специалист по производству ацидофилина; специалист по производству ацидофильных напитков с подсластителей-аспартом и фруктовыми наполнителями; лаборант.

Таким образом, затраты на оплату труда в месяц составляют 57500 руб., за год – 690000 руб., страховые отчисления – 207000 руб. в год.

Ацидофильную продукцию будем выпускать в упаковка и тарах, которые уже ранее используются на производстве, за исключением изменения дизайна.

Рисунок 5 – Линейка готовой ацидофильной продукции

Дополнительные затраты составят 99664,00 руб. (в них входят затраты на сертификацию, установку, транспортировку продукции и т.д.), расходы на рекламу составят 200 тыс. руб. в год. Полная себестоимость 1 кг готовой продукции в среднем составит 180 рублей. Реализовывать продукцию будем в такие магазины Каргатского района и Новосибирской области, как: Фирменный магазин ООО «КФХ Русское поле», супермаркет «Магнит», супермаркет «Пятерочка», Холди дискаунтер, универмаг «Октябрьский», Сельские районные магазины, «На здоровье», Магазин Молочный рай, Молочный магазин, Деревенские продукты, Молочная лавка.

Расчет конечных результатов для реализации продукции представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет конечных результатов для реализации продукции

XIV. Подготовка к производству продукции	
1	2
1.Затраты на производство ацидофильной продукции, руб.	887200,00
2.Транспортные расходы, руб.:	23664,00
- перевоз модульного цеха	21600,00
- доставка фруктово-ягодных наполнителей	2064,00
3.Дополнительные затраты, руб.:	99664,00
ИТОГО затрат за 1-ый год, руб.:	986864,00
Себестоимость 1 кг сырья, руб.:	20,00
XV. ПРОИЗВОДСТВО АЦИДОФИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	
4. Стоимость оборудования, доставка, амортизационные отчисления	

- стоимость оборудования, руб.	1500000,00
- совокупные отчисления при норме амортизации 5 лет, руб.	177000,00
5. Затраты на энергоресурсы и заработная плата персонала:	
- затраты на электроэнергию, руб.	2 613 191,24
- затраты на тепло, руб.	103511,25
- затраты на потребность в воде, руб.	2430900,00
Выплата заработной платы, руб.	690000,00
Отчисления во внебюджетные фонды, руб.	207000,00
Дополнительные затрат, руб.	99664,00
ИТОГО затрат на производство за год, руб.:	7821265,49
Всего затрат на подготовку и производство продукции, руб.:	8831794,49
Планируемый объем производства за год, кг	50000
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ: 1 кг ацидофильного молока, руб.	159,00
ацидофилина 2,5% жирности, 350 гр., руб.	176,00
ацидофильных напитков с наполнителями, 290 гр., руб.:	
аспартам	152,00
корица	145,00
лесная ягода	146,00
яблоко	146,00
абрикос	146,00
6. Расходы на рекламу	200000,00
ИТОГО затрат за год, руб.:	9031794,49
Объем продаж, кг	50000
ПОЛНАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ 1 КГ ацидофильной продукции, руб.	180,64
XVI. РЕАЛИЗАЦИЯ ацидофильного молока объёмом 1 л	
1. Оптовые компании в г. Новосибирск и Каргатского района	
- объем поставок, кг	7200
- цена, руб.	300,00
- выручка, руб.	2160000,00
2. Магазины с самообслуживанием в г. Новосибирск и Каргатского района	
- объем поставок, кг	4400
- цена, руб.	300,00
- выручка, руб.	1320000
3. Магазины без самообслуживания в г. Новосибирск и Каргатского района	
- объем поставок, кг	5080
- цена, руб.	300,00
- выручка, руб.	1524000,00

РЕАЛИЗАЦИЯ ацидофилина 2,5%, 350 гр.	
1. Оптовые компании в г. Новосибирска и Каргатского района	
- объем поставок, кг	9400
- цена, руб.	200,00
- выручка, руб.	1880000,00
2. Магазины с самообслуживанием в г. Новосибирск и Каргатского района	
- объем поставок, кг	2400
- цена, руб.	200,00
- выручка, руб.	480000,00
3. Магазины без самообслуживания в г. Новосибирск и Каргатского района	
- объем поставок, кг	4860
- цена, руб.	200,00
- выручка, руб.	972000,00
РЕАЛИЗАЦИЯ напитка ацидофильного, 290 гр.	
1. Оптовые компании в г. Новосибирска и Каргатского района	
- объем поставок, кг	9400
- цена, руб.	200,00
- выручка, руб.	1880000,00
2. Магазины с самообслуживанием в г. Новосибирск и Каргатского района	
- объем поставок, кг	2400
- цена, руб.	200,00
- выручка, руб.	480000,00
3. Магазины без самообслуживания в г. Новосибирск и Каргатского района	
- объем поставок, кг	4860
- цена, руб.	200,00
- выручка, руб.	972000,00
Объем продаж, всего, кг	50000
Выручка от продаж, всего, руб.:	11668000,00
XVII. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА	
Прибыль (Выручка – Затраты), руб.	2636205,50
Уровень рентабельности (Прибыль : Затраты), %	129,19
Срок окупаемости (Затраты : Прибыль х 12 мес.), мес.	40

Таким образом, можно подвести итог, чтоб на начальных этапах производства продукции, предприятие будет работать на малых оборотах, однако, при хорошем стечении обстоятельств, например, как спрос на данную продукции, повышенный интерес у населения, срок окупаемости будет составлять 40 месяцев и хозяйство сможет получать прибыль и дальше совершенствовать производство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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) / А.В. Катасонова, С.Ю. Смолега // НГАУ. – Новосибирск, 2016. 7с.
2. Сайт КФХ Русское поле [Электронный ресурс]. URL: https://kfhruspole.ru/about/ (дата обращения 21.12.2017).
3. Технология производства ацидофилина [Электронный ресурс]. URL: https://lektsia.com/4x6bdd.html (дата обращения: 15.11.2017).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/ (дата обращения 15.11.2017)
5. Центр аграрных и продуктовых технологий [Электронный ресурс]. URL: http://cccm-nsk.ru/4.php (дата обращения: 05.12.2017).

УДК 658.14

УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. Щелканов, студент
Ю.А. Каширский, студент
О.С.Шинделова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация:В данной статье рассматривается определение финансовых результатов предприятия. Так же выделены основные направления улучшения финансовых результатов предприятия.

Ключевые слова: финансовые результаты предприятия, улучшения финансовые результатов предприятия, анализ финансовых результатов, диагностика финансовых результатов предприятия, методы улучшения финансовых результатов предприятия.

Любая предпринимательская деятельность направлена на получение прибыли от своей хозяйственной деятельности. Организация, получив прибыль, проводит анализ ее с целью поиска путей ее увеличения. На основе полученных финансовых результатов организация строит свою стратегию развития.

Финансовый результат – это итог деятельности организации. В условиях рыночной экономки главным результатом деятельности организации является прибыль. Прибыль является главным двигателем всех действий организации, она является важным источником финансирования организации, его развития, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей персонала и собственников используемого капитала.[3]

В бухгалтерском учете, финансовый результат выражается в показателе прибыли (или убытка) и имеет отражение в бухгалтерской финансовой отчетности. В соответствии с имеющейся классификацией доходов и расходов можно отметить, что финансовый результат представляет собой результат основной производственной деятельности в виде выручки от реализации товаров, работ и услуг. Также формируется из результатов обычных видов деятельности организации и прочих доходов и расходов.

Финансовый результат рассматривается еще и как результат от различных отчислений в пользу бюджета (налог на прибыль) и собственника (дивиденды). То есть показатель характеризующий результат деятельности предприятия вообще и соблюдение принципа автономии предприятия.

Таким образом, финансовый результат – это комплексное понятие, отражающее совместный результат от коммерческой и производственной деятельности организации в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли. Под конечным финансовым результатом понимается разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности предприятия в целом.

Анализ финансовых результатов является частью финансового состояния организации. Финансовый результат деятельности предприятия выражает изменение величины его собственного капитала за отчетный период. Способность организации

обеспечить постоянный рост собственного капитала может быть оценена системой показателей финансовых результатов.

Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела. [1]

Конечным финансовым результатом организации является чистая прибыль, которая имеет приоритетное значение для принятия управленческих решений по финансированию инвестиций в основной и оборотный капитал предприятия.

Организация в процессе деятельности должна не только получать прибыль, но и покрывать ей свои затраты на производство, а также на расширение производства. Важнейшими результатами от деятельности организации является, наряду с прибылью, и рентабельность. В широком смысле рентабельность означает прибыльность и доходность организации.

Организация считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Экономическая сущность рентабельности раскрывается через показатели прибыли и показывает сумму прибыли с одного рубля, вложенного в капитал. Рентабельность характеризует относительную прибыльность, выраженную в процентах к затратам.

Для улучшения своих финансовых результатов организации нужно наращивать объем оказанных услуг и добиваться снижения затрат. Для снижения затрат можно пройти инвентаризацию запасов, чтобы обнаружить запасы отягощающих баланс организации и являющихся ненужными. Также можно разработать меры по снижению потребности в таких запасах и затратах, за счет, например, снижения энергоёмкости производства и снижения материалоёмкости. Это позволит руководству организации выбрать наиболее реальный вариант для решения финансовых проблем.[2]

Так же важно для организации в условиях конкуренции для получения прибыли повышение качества услуг, которые она предоставляет. Организация должна постоянно совершенствовать систему управления, проводить эффективную ценовую политику, совершенствовать рекламную деятельность, быть заинтересованной в повышении квалификации своих сотрудников и стимулировать их работу. Контролировать перерасходы финансовых ресурсов, направленных на коммерческие и управленческие расходы. Все перечисленные методы улучшают финансовые результаты организации, а значит и в целом ее финансовое состояние.

Подводя итог можно сказать, что финансовые результаты – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Это показатель его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед страной и другими хозяйствующими субъектами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2015. – 240 с.

2. ГалиахметУова А.М. Корпоративные финансы: учебное пособие / А.М. Галиахметова; Институт экономики, управления и права. – Казань: Познание, 2016. – 140 с.

3. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): учебник / А.М. Фридман. – 2-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 340 с.

УДК631.16 (571.14)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «НОВОСИБИРСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА»

А.В. Щелканов, студент
Ю.А. Каширский, студент
О.С.Шинделова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский Государственный Аграрный Университет

Аннотация: В данной статье определяется реальное состояние предприятия как производителя сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: финансовые результаты предприятия, улучшения финансовые результатов предприятия, анализ финансовых результатов, диагностика финансовых результатов предприятия, методы улучшения финансовых результатов предприятия.

АО «Новосибирская птицефабрика» - это крупнейшая птицефабрика Новосибирской области. Юридический адрес: 633220, Новосибирская область, Искитимский район, ст. Евсино

Основным видом деятельности организации является разведение сельскохозяйственной птицы (код по ОКВЭД 01.47). Компания занимается выращиванием цыплят-бройлеров, переработкой и реализацией продукции из мяса цыплят-бройлеров. В ассортименте птицефабрики есть охлажденная и замороженная продукция, полуфабрикаты, колбасные и деликатесные изделия.

Цех ремонтного молоднякаявляется основным звеном в технологической цепочке производства мяса бройлеров.Здесь выращивается племенной молодняк, который в дальнейшем используется для замены кур и петухов родительского стада, срок использования которых закончен по возрастному ограничению.

Основная задача цеха родительского стада – получение высококачественных инкубационных яиц, для обеспечения потребности промышленного цеха в суточных бройлерах в течение года.

Выручка от реализации продукции АО «Новосибирская птицефабрика» в 2017 г. превысила выручку 2016 г. на 1 141 441 тыс. руб. или на 55%.

Себестоимость производства за 2017 г. увеличилась на 70,8% по сравнению с 2016 г. при росте объема реализации продукции на 55,5%, в 2016 г. этот показатель составлял минус 5,6% при снижении выручки от реализации относительно показателя 2015 г. на 7,1%.

Валовая прибыль АО «Новосибирская птицефабрика» в 2017 г. имеет прирост 25,8% относительно аналогичного периода 2016 г., тогда как в 2016 г. наблюдается ее снижение на 10,1%.

Темп прироста прибыли от продаж за 2017 г. составил – 98,6% относительно 2016 г., что обусловлено снижением темпа роста коммерческих и управленческих расходов. В 2016 г. наблюдалась катастрофическая ситуация - снижение прибыли от продаж относительно 2015 г. составило 40,8%.

Прибыль до налогообложения за 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличилась на 130%, что положительно сказалось на чистой прибыли, которая увеличилась на 280,6%, что свидетельствует о повышении эффективности хозяйственной деятельности, так как в 2016 г. наблюдается снижение чистой прибыли на 78,2% относительно аналогичного периода 2015 г.

За анализируемый период среднесписочная численность персонала не изменилась. В результате увеличения объема выручки и неизменной численности персонала, произошел рост производительности труда на 55,5% в 2017 г., в 2016 г. наблюдается ее снижение на 7,2%.

Обеспеченность работников основными средствами за анализируемый период выросла. В среднем на одного работника в 2017 г. приходится 859 тыс. руб. основных средств, что на 8,9% больше показателя 2016 г., против 9,4% прироста за 2016 г. относительно 2015 г. Данный факт обоснован увеличением объема основных средств.

Также выросла эффективность использования основных средств. В 2017 г. на 1 руб., вложенный в основные средства, приходилось 4,9 руб. выручки против 3,4 руб. в 2016 г.

Рентабельность активов за 2017 г. составила 2% что выше уровня 2016 г. на 1,4 %, тогда как в 2016 г. относительно 2015 г. данный показатель имеет снижение на 2,7%. Рост рентабельности активов в 2017 г. обусловлен опережающими темпами роста чистой прибыли над темпами среднегодовой величины активов организации.

Таблица 1 – Финансовые результаты деятельности АО «Новосибирская птицефабрика» за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение			
				2016/2015		2017/2016	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	2 215 971	2 057 763	3 199 204	-158 208	92,9	1 141 441	155,5
Себестоимость продаж	1 435 581	1 355 945	2 315 989	-79 636	94,4	960 044	170,8
Валовая прибыль	780 390	701 818	883 215	-78 572	89,9	181 397	125,8
Коммерческие расходы	78 672	52 750	64 884	-25 922	67,1	12 134	123,0
Управленческие расходы	429 122	487 815	498 070	58 693	113,7	10 255	102,1
Прибыль (убыток) от продаж	272 596	161 253	320 261	-111 343	59,2	159 008	198,6
Проценты к получению	2 676	2 153	593	-523	80,5	-1 560	27,5
Проценты к уплате	111 869	120 521	118 858	8 652	107,7	-1 663	98,6
Прочие доходы	190 921	194 788	206 801	3 867	102,0	12 013	106,2
Прочие расходы	237 287	183 763	284 669	-53 524	77,4	100 906	155,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	117 037	53 911	124 128	-63 126	46,1	70 217	230,0
Текущий налог на прибыль	11 102	3 301	48 602	-7 801	29,7	45 301	1472,3
Изменение отложенных налоговых обязательств	11 377	30 612	3 107	19 235	269,1	-27 505	10,1
Изменение отложенных налоговых активов	1 890	1 058	1 703	-832	56,0	645	161,0
Чистая прибыль	96 448	21 056	80 136	-75 392	21,8	59 080	380,6

Анализ динамики прибыли АО «Новосибирская птицефабрика» показал:

– валовая прибыль за 2016 г. относительно предыдущего периода уменьшилась на 78 572 тыс. руб., в относительном выражении на 5,6%. За 2017 г. произошло ее увеличение на 25,8%, что в абсолютном выражении составляет 181 397 тыс. руб.;

– прибыль от продаж за 2016 г. снизилась относительно предыдущего периода на 111 343 тыс. руб., что в относительном выражении составило 40,8%. За 2017 г. показатель прибыли от продаж увеличился на 98,6%, что в абсолютном значении составило 158 008 тыс. руб.;

– прибыль до налогообложения за 2016 г. снизилась относительно предыдущего периода на 53,9%, что в абсолютном выражении составило 61 126 тыс. руб. В 2017 г.

наблюдается увеличение суммы прибыли до налогообложения на 130% или на 70 217 тыс. руб.;

– чистая прибыль за 2016 г. имела снижение 78,2% относительно предыдущего периода, за 2017 г. она увеличилась в 2,8 раза и достигла показателя 80 136 тыс. руб.

Финансовые результаты деятельности организации отражают эффективность его функционирования по всем направлениям и строят фундамент экономического развития предприятия и укрепления партнерских бизнес-отношений, что очень важно для АО «Новосибирская птицефабрика».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 N 402-ФЗ (последняя редакция)
2. Годовой отчет АО «Новосибирская птицефабрика» за 2013 – 2017 гг.
3. Стуканова Н.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Н.П. Стуканова. – М.: КноРус, 2017. – 536 с.

УДК 658.7:656.053.432.11

ПРОБЛЕМЫ ДОСТАВКИ НЕГАБАРИТНОГО ГРУЗА АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ ПО СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Л.Ю. Щербакова, студентка
А.С. Шляхов, студент
С.Г. Чернова, канд. экон. наук, доцент
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: Осуществление транспортировки негабаритных грузов является актуальным вопросом во все времена в связи с необходимостью доставки разного рода крупногабаритной техники: промышленной, сельскохозяйственной, строительной и т.д. Требования к транспортировке негабаритного груза регулярно обновляются и дополняются, ввиду повышенной сложности организации перевозки и высокой вероятности сопутствующих рисков.

Ключевые слова: негабаритный груз, тяжеловесный груз, крупногабаритный груз, длинномерный груз, транспортное средство, транспортировка,

На Новосибирскую область приходится 33,7 млн т перевезённых грузов, что составляет 6,2% от общего объема по стране. Особое место в этих перевозках занимает доставка негабаритного груза по сельским территориям.

Негабаритный груз – это груз, вес и габаритные размеры которого превышают допустимые к транспортировке нормы, установленные правилами дорожного движения.

Груз идентифицируется как негабаритный, если его длина превышает 20 м (допускается свес груза 2 м, если общая длина не превышает 20 м), ширина - 2,55 м, высота – 4 м от земли до верхней точки груза, по массе груза с учетом веса транспортного средства – более 38 т.

Из-за большого количества негабаритных грузов они делятся на следующие виды:

– тяжеловесный груз – это груз, который после погрузки в транспортное средство превышает хотя бы один из параметров по разрешенной максимальной массе подвижного состава или осевой нагрузке, определенной в нормативных документах;

– крупногабаритный груз – это груз, который после погрузки в транспортное средство превышает минимум один из параметров по предельно допустимым габаритным размерам подвижного состава, определенным нормативных документах;

– длинномерный груз – это груз, после погрузки которого в транспортное средство, выступает за задний борт более чем на 2 м [1].

Процесс транспортировки негабаритного груза по сельским территориям строго регламентируется соответствующими правилами, соблюдение которых в большей вероятности гарантирует безопасную транспортировку.

В первую очередь при подготовке к транспортировке необходимо обратить внимание на подбор соответствующего автотранспорта. Таким транспортом может быть низкорамная платформа – специальный вид техники, предназначенный для транспортировки нестандартных негабаритных и тяжеловесных грузов, представляет собой автотранспорт с грузовой платформой вместо кузова. Преимуществом такого автомобиля заключается в отсутствии ограничительных бортов и в высокой грузоподъемности. Это позволяет перевозить груз, габариты которого превышают размеры самой низкорамной платформы. Грузоперевозки посредством трала так же позволяют размещать на грузовой платформе груз, габариты которого превышают размеры самой платформы, к тому же конструкция трала собирается из толстостенных труб, которые образуют ее основание, именно благодаря этому обеспечивается равномерное распределение нагрузки на оси трала.

При транспортировке негабаритных грузов очень важно детально проработать его крепление к платформе. Каждый случай перевозки рассматривается индивидуально, так как неправильное размещение/крепление груза может привести к смещению груза, повреждению и аварийной ситуации в пути. Груз можно зафиксировать с помощью стяжных грузовых ремней – рэтчетов, тросов и цепей, распорных балок, роликов и т.д.

Транспортировка негабаритных грузов по сельской местности имеет ряд особенностей:

– негабаритный груз не должен загораживать и не ограничивать обзор водителю;

– негабаритный груз не снижает устойчивость транспортного средства и не препятствует управлению им;

– негабаритный груз не должен закрывать наружные осветительные устройства, прочие световые приборы и светоотражатели, опознавательные знаки, регистрационные знаки транспортного средства, не создает помех восприятию и пониманию сигналов, подаваемых водителю;

– негабаритный груз не должен создавать шум, поднимать пыль, оказывать загрязняющего эффекта на окружаемую среду в целом и проезжую часть в частности в процессе транспортировки [2].

Специфика транспортировки негабаритного груза, благодаря своей нестандартности влечет за собой не менее специфичные проблемы. Во-первых, в связи с неоднозначностью терминологических определений был разработан целый ряд нормативных документов на транспортировку негабаритных грузов посредством автотранспорта. На перевозку каждого отдельного негабаритного груза необходимо получение разрешения с указанием параметров груза, транспортного средства и особые условия движения, включающие согласование маршрута перевозки.

Во-вторых, в большинстве своем в городах и малых населенных пунктах, где может прокладываться маршрут транспортировки негабаритного груза, высота контактно-кабельных сетей крайне мала, что мешает проезду автопоезда. Данную проблему можно решить либо демонтировав в ночное время участок сети, либо осуществить проезд по полосе встречного движения под надзором ГИБДД.

В-третьих, на маршруте транспортировки по сельской местности может встретиться участок дорожного полотна, не способный выдержать нагрузку при перевозке тяжеловесных грузов. Данную проблему можно решить, как упрочением этого участка специальным настилом из железобетонных плит, железных листов, так и подобрать объездной маршрут. Но если ни один из перечисленных вариантов воплотить в жизнь не представляется возможным, стоит задуматься о постройке участка дороги, который пройдет в обход критичного участка, такое предложение имеет место быть в случае, если

необходимость транспортировки тяжеловесного груза на данном участке возникает регулярно.

Четвертая проблема заключается в сложности получения специального разрешения на перевозку. Сначала необходимо подать заявление, к которому прилагаются содержащие следующую информацию документы: спецификация на груз, чертеж груза, точная масса и габариты каждого грузового места, маршрут следования и адреса погрузки (разгрузки). Далее на основании поданного заявления согласовывается маршрут со всеми организациями, производственные объекты которых располагаются на пути следования автотранспорта. Это необходимо для рассмотрения высоты линий электропередач, наличия путепроводов, пересечения железнодорожных путей, тоннелей, узких участков дороги и т.д. На согласование маршрута и получения разрешения может потребоваться до 30 суток.

Случаи, когда в транспортировке негабаритного груза может быть отказано:

– имеется возможность транспортировать груз другими способами (железнодорожным или водным транспортом);

– груз является делимым, т.е. есть возможность разобрать груз на составные части без ущерба и транспортировать как обычный габаритный груз;

– нет возможности обеспечить стопроцентную безопасность транспортировки, например, если маршрут пролегает вблизи опасных участков дороги [3].

При формировании маршрута транспортировки основополагающим принципом является безопасность. Зачастую следование автотранспорта груженого негабаритным грузом проходит по дорогам общего пользования, что подвергает риску безопасность простых автолюбителей, дорожного покрытия, а также самого груженого автопоезда. В связи с этим при составлении маршрута необходимо учитывать плотность движения на данных дорогах, скоростной режим и состояние дорожного покрытия. Так же для обеспечения безопасности транспортировки требуется сопровождение в виде патрульного автомобиля ГИБДД. На транспортных средствах, перевозящих такого рода груз должны быть установлены специальные опознавательные знаки и обозначения "Автопоезд", "Крупногабаритный груз" и "Длинномерное транспортное средство", а если необходимо – проблесковые маячки (рис. 1).

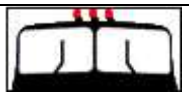
		
Знак "Автопоезд"	Знак "Крупногабаритный груз"	Знак "Длинномерное транспортное средство"

Рисунок 1 - Опознавательные знаки транспортировки негабаритного груза

При перевозке негабаритных грузов в темное время суток и в условиях недостаточной видимости груз должен быть обозначен спереди – фонарем или светоотражателем белого цвета, сзади – фонарем или светоотражателем красного цвета.

Особенностью перевозки негабаритных грузов по сельским территориям также заключается в особом скоростном режиме. Скорость движения транспортного средства во время перевозки негабаритного груза не должна превышать 60 км/ч (по дорогам) и 15 км/ч (при движении по мостам). Для соблюдения безопасности движения во время перевозки негабаритных грузов водителю запрещается отклоняться от заданного маршрута, превышать разрешенную (обозначенную в разрешении на перевозку негабаритного груза) скорость движения, осуществлять движение в условиях гололеда или при плохой видимости, обусловленной метеоусловиями (менее 100 м) [4]. Еще одна особенность – повышенные технические требования к тормозной системе автопоезда. Она должна

управляться педалью тормоза автомобиля-тягача, кроме того, полуприцеп транспортного средства следует оборудовать исправным стояночным тормозом [5].

Для транспортной логистики в передвижении по Сибирскому федеральному округу есть важный недостаток, 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 км^2 при среднероссийских показателях – 50 и 58 км) [6]. В ходе перевозки негабаритных грузов запрещается двигаться по обочине дороги, осуществлять остановку вне специально обозначенных автостоянок, находящихся вне дороги. Перевозку негабаритного груза следует немедленно прекратить, если возникла неисправность автотранспортного средства или плохое крепление перевозимого негабаритного груза, которое может являться угрозой безопасности дорожного движения. Специально оборудованных мест для технического обслуживания подобного транспорта в регионе крайне мало, что создает под час нестандартные ситуации и трудности при перевозке негабаритного груза по сельской местности, а порой об отказе таких перевозок автотранспортом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Амиров Т.К. Совершенствование перевозок тяжеловесных и крупногабаритных грузов автомобильным транспортом: дисс. канд. техн. наук. - М.: 2014. – С. 186.
2. Особенности перевозок негабаритных грузов: [Электронный ресурс] // URL: http://www.packer3d.ru/node/60.
3. Гайдаенко О.В. Логистика. – М.: КноРус – 2013. – С. 272.
4. Модели и методы теории логистики: учеб. пособие. 3-е изд. / Под ред. В.С.Лукинского. – СПб: Питер – 2014. – С. 448.
5. Троицкая Н.А. Перевозка негабаритного груза автомобильным транспортом. - М.: Транспорт. – 2013. – С. 234.
6. Чернова С.Г. Тенденции и проблемы транспортной логистики / С.Г. Чернова, Е.С. Сергеева / Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса региона: сб-к трудов научно-практ. конф. препод., аспир., магистр. и студ. эконом. фак-та. − Новосибирск: ИЦ Золотой колос, 2017. − С.334-336.

УДК 347.763.3

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АВТОТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЯХ

Л.Ю. Щербакова, студент
А.С. Шляхов, студент
Е.В. Шаравина, доцент кафедры экономики, канд.экон.наук
Новосибирский государственный аграрный университет

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные понятия транспортной логистики и проблемы малых транспортных компаний, предложены направления, способствующие оптимизации логистической деятельности в автотранспортных компаниях.

Ключевые слова: транспорт, автомобильные грузоперевозки, транспортная логистика, транспортная компания.

Транспортная логистика выступает в роли необходимой составляющей всей теории и практики логистики коммерции. Грузовые автоперевозки подразумевают в совокупности работы и услуги, сопряженные с подготовкой и организацией

транспортировки груза, в том числе сюда относится и техническая эксплуатация автотранспортных средств, транспортно-экспедиционные работы.

Актуальность транспортной логистики обуславливается тем, что практически половина всех затрат на логистическую систему приходится на транспортные издержки.

За счёт высокой скорости межрегиональных автомобильных перевозок и эластичности данного вида транспорта его применение достаточно интенсивно. При доставке груза автомобильным транспортом исключаются издержки на перегрузку, позволяя обеспечить срочность и скорость доставки, которая необходима клиенту. Автотранспорт гарантирует систематичность поставки, и, что немало важно, требований к упаковке гораздо меньше по сравнению с доставкой другими видами транспорта – данный фактор также положительно влияет на издержки.

В процессе своей деятельности автомобильный транспорт не подразумевает производство товаров, его продуктом являются комплексные транспортные услуги, сопровождающиеся экспедированием и другими дополнительными услугами. Транспортная логистика малых автотранспортных компаний играет самую важную роль, ведь в современных условиях рынка малым компаниям в условиях конкуренции с транспортными «гигантами» удержаться «на плаву» достаточно сложно. Для предприятий малого бизнеса автомобильных грузоперевозок характерны таки черты как небольшое количество транспортных единиц автопарка, количество сотрудников, включая водителей ориентировочно составляет 4 – 30 человек, годовой грузооборот 300 000 – 80 000 000 т/км, отсутствие собственных терминалов и складских помещений [1].

По данным Минтранса объем грузов, перевезенных автомобильным транспортом в 2017 г., составил 5414,4 млн т (-3,9% по сравнению с 2016 г.). При этом автоперевозки «для собственных нужд» сократились на 3,7%, а их доля в общем объеме перевозок составила 70,1%. В совокупном объеме перевозок преобладают малые предприятия и индивидуальные предприниматели: согласно расчетам РБК Исследования рынков их доля в объеме грузовых автоперевозок в 2017 г. составила более 70 %. По грузообороту этот показатель несколько ниже – 50,7%. По данным Росстата практически весь 2017 г. помесячная динамика коммерческих грузоперевозок была ниже показателей 2016 г., а в последнем квартале падение составило почти 13% (по сравнению с аналогичным периодом 2017г.) В результате объем грузовой базы, освоенный коммерческим сегментом малых транспортных компаний в 2017г., снизился на 4,4%, до 1616,5 млн т.По итогам первого полугодия 2018г. коммерческие перевозки автомобильным транспортом упали на 14,3% по сравнению с аналогичным периодом 2017г. В России с 2015 по 2017 г. средняя дальность перевозки одной тонны груза возросла почти вдвое – с 36 км до 75 км, а конкурентоспособная зона использования автомобильного транспорта – в полтора раза, с 1350 км до 2000 км [4].

Малые автотранспортные компании, как правило, не подразумевают вложений в техническое оснащение погрузочно-разгрузочных терминалов, осуществляют относительно небольшие вложения в эксплуатацию автодорог общего пользования. Однако удельный вес переменных издержек (фонд оплаты труда персонала и водителей, расходы на горюче-смазочные материалы, запасные части, ремонт и т.д.) в расчете на 1 километр перевозки груза велика. А постоянные расходы (накладные расходы, амортизация) относительно невелики.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются малые транспортные компании, являются:

– отсутствие собственных складских помещений и терминалов;

– узкая территориальная направленность перевозок, вследствие небольшого собственного автопарка;

– высокий уровень конкуренции на рынке автомобильных грузоперевозок;

– низкая компетентность менеджеров-логистов на местах, так как логистика относительно молодая специальность для России;

– узкая специализация транспортировки грузов, вследствие отсутствия специализированного транспорта для транспортировки будь то негабаритная техника, либо продукция, условия транспортировки которой требуют температурный режим;

– низкий уровень доверия клиентов-грузовладельцев, так как малые компании не имеют широкой известности, не пользуются большой популярностью у клиентов грузовладельцев;

Для решения данных проблем, а как следствие повышения эффективности деятельности транспортной компании, необходим комплекс мероприятий. Основополагающим решением является приобретение складского помещения или его аренда. Это позволит повысить эффективность доставки сборных грузов, а также снизит себестоимость их транспортировки, так как склад консолидации позволяет оптимально формировать грузопоток по конкретным направлениям.[2] К тому же у клиентов с нерегулярными отправками и небольшими отправлениями появляется возможность сдавать свой груз непосредственно на терминал, что существенно расширяет круг клиентов и снижает себестоимость отправки.

Для расширения территориального обхвата и специализации предоставляемых услуг транспортировки можно воспользоваться наймом в аренду транспортных единиц, либо, если позволяет финансовая обстановка в компании, взять автотранспорт в лизинг. За счет данного мероприятия у компании появляется возможность транспортировки в более расширенном территориальном охвате.

В качестве мероприятия по оптимизации логистической деятельности транспортной компании является установка программного продукта «Логистика: Транспорт» комплексно решает все указанные проблемы логистики транспортной компании:

– автоматически строит маршруты транспорта по населенному пункту;

– сокращает средний пробег единицы транспорта на 10-30%;

– прогнозирует все основные параметры (пробег, время прибытия и убытия) по каждой машине и точке доставки;

– снижает нагрузку на транспортного логиста, повышает эффективность процесса доставки груза клиентам.

В качестве предложения по оптимизации затрат для транспортной компании является внедрение системы мониторинга автотранспортных средств – ГЛОНАСС.

ГЛОНАСС (ГЛОбальная НАвигационная Спутниковая Система) – советская и российская спутниковая система навигации, разработана по заказу Министерства обороны СССР. Основой системы должны являться 24 спутника, движущихся над поверхностью Земли в трёх орбитальных плоскостях с наклоном орбитальных плоскостей 64,8° и высотой 19 100 км.

Внедренная на предприятие системы мониторинга автотранспортных средств решает целый комплекс задач. Возможности системы помогают обезопасить грузоперевозки, в значительной степени снизить транспортные расходы, сделать услуги по перевозке более качественными. Огромное количество компаний уже оборудовали штатные диспетчерские службы по GPS мониторингу автотранспортных средств. Столь же многие планируют в ближайшее время освоить спутниковый мониторинг автотранспортных средств.

Проблема низкой компетенции менеджеров-логистов обусловлена тем, что данная специальность относительно новая для России. Средние и высшие учебные заведения только начинают набирать обороты по выпуску квалифицированных специалистов в области логистики, в том числе транспортной. Для повышения эффективности работы персонала транспортной компании необходимо проводить грамотные и качественные собеседования с потенциальными менеджерами, чтобы набрать грамотных специалистов и избежать проблем в работе логистического отдела [3].

Любому предприятию, будь то малое или достаточно крупная корпорация необходимо признание потребителей. Визитной карточкой компании является его сайт, благодаря которому клиент может легко и быстро ознакомиться с предоставляемыми услугами, тарифами, наименованиями продукции, контактами и по возможности отзывами клиентов. Также и транспортной компании в качестве мероприятия для оптимизации работы с клиентами необходимо создавать и развивать свой личный сайт.

Важным моментом для любого грузовладельца является гарантия сохранности груза в период транспортировки. Для обеспечения клиентов необходимой уверенностью в услугах, оказываемых транспортной компанией, в качестве дополнительной услуги можно предложить страхование груза. Для этого необходимо заключить договор на оказание услуг по страхованию с популярной и зарекомендовавшей себя страховой организацией.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основные трудности малых транспортных компаний имеют две направленности. К основной относится недостаток производственных мощностей, решить которую можно посредством приобретения, либо аренды склада, транспорта. Далее можно выделить недостаточную клиентоориентированность. Решение данной проблемы предполагает создание собственного сайта, развитие предрасположенности клиентов посредством выработки у них доверительного отношения за счет предоставления полной информации о состоянии и местоположения груза, а также возможности его страхования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Новосельский С.О.Роль оценки активов в процессе обеспечения финансовой устойчивости предприятий АПК / С.О.Новосельский, М. Евдокимова. - В сборнике: научноеобеспечение агропромышленного производства: материалы Международной научно-практической конференции. Курская ГСХА. 2014. С.255-258

2. Сазонов С.П.Организация автомобильных перевозок и безопасность движения: Учебное пособие / С.П.Сазонов.Брянск: Изд-во БГТУ, 2014.–240 с.

3. Цой А. Г. Особенности организации деятельности автотранспортного предприятия [Текст] / А. Г. Цой // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 3 февр. 2017 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. —Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. — С. 187–191. —ISBN 978-5

4. Рынок автомобильных грузоперевозок в гг. и прогноз до 2018 г. Динамика и структура, конкурентная среда, рейтинги и профили компаний // http://docplayer.ru/30523918-Rynok-avtomobilnyh-gruzoperevozok-v-gg-i-prognoz-do-2018-g-dinamika-i-struktura-konkurentnaya-sreda-reytingi-i-profili-kompaniy.html

ОГЛАВЛЕНИЕ

Д.А. Абросимова, И.А. Севастеева
АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДА ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА **3**

Ахмедов Н.Х., Рустамханлы К.А., Матвиенко С.Н.
СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЗАДАЧИ ЕЕ ОЦЕНКИ **5**

Ахмедов Н.Х., Рустамханлы К.А., Матвиенко С.Н.
УКРЕПЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЗА СЧЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ВЗНОСОВ УЧРЕДИТЕЛЯ **7**

Е.А. Бабикова, Л.А. Цветкова
ГУСЕВОДСТВО КАК ПРИБЫЛЬНОЕ ДЕЛО **9**

В.Ю.Байкова, Е.Ю.Давыдова
ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ **11**

М.В.Башкирова, В.В.Козлов
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **13**

М.В.Башкирова, В.В.Козлов
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ АУДИТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ **17**

М.В. Башкирова, С.Ю Смолега
УЛУЧШЕНИЕ РЫНОЧНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВВЕДЕНИЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЛИНИИ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ КОЗОВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ ООО «АКХ АЛЕКСАНДРОВКА» СУЗУНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **19**

А.А. Белобородова, Л.А. Цветкова
ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Г.НОВОСИБИРСКА **26**

А.С. Бобринев, Л.А. Цветкова
БИЗНЕС-ПЛАН СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ИЗГОТОВЛЕНИЮ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ДЕРЕВА «ПЛОТИНКА» **28**

О.С.Борисенко, О.С.Шинделова
МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ **30**

О.С.Борисенко, О.С.Шинделова
АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО ПТИЦЕФАБРИКА «ПОСЕВНИНСКАЯ» **33**

А.Е.Бруев, А.С.Уразова, А.А. Самохвалова
ОПТИМИЗАЦИЯ МАРШРУТОВ ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ **35**

А.И. Векшенкова, Е.А. Силантьева, А.А. Самохвалова
ОПТИМИЗАЦИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ООО «СМП» С ПОМОЩЬЮ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООО «ГК ЭКСПЕРТ» **41**

А.И. Векшенкова, Л.А. Цветкова
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ЦЕХА ПОПРОИЗВОДСТВУ ПЕЛЬМЕНЕЙ В ООО «СМП» **43**

А.А. Гальцев, Н.И. Вахневич, А.В. Унжакова
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ И РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ **45**

А.А. Гальцев, Н.И. Вахневич, А.В. Унжакова
СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ **47**

В.Э. Глок, С.Ю. Смолега
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА ЗА СЧЕТ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПЕЛЬМЕНЕЙ ИЗ МЯСА ГОВЯДИНЫ (НА ПРИМЕРЕ СПК «КОЛХОЗ ИМ.КИРОВА» УБИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **50**

Е.Ю. Гончарова, Д.Р. Плотникова, А.Т.Стадник
АНАЛИЗ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **54**

Е.Ю. Гончарова, Л.А. Цветкова
ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ЯБЛОНЕВОГО САДА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **56**

Е.В. Гришевская, С.А. Шелковников
РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (ФАКТОРОВ) СТОИМОСТИ БИЗНЕСА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ **59**

Е.С. Гудова, О.Г. Кабакова
ОТОЖДЕСТВЛЕНИЕ ПОНЯТИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА **62**

Е.С. Гудова, О.Г. Кабакова
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ **65**

О.А. Дебденко, А.С. Ласукова, С.Н. Матвиенко
РОЛЬ ДОХОДОВ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ **68**

И.О.Дикалов, М.А. Тихончук
ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОРГАНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КОЛХОЗ НАША РОДИНА» СЕВЕРНОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **71**

И.О.Дикалов, А.А. Лушкин, М.А. Тихончук
ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ, КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И УЧЕТНАЯ КАТЕГОРИЯ **73**

А.В. Дингес, Д.А. Абросимова, Е.И. Сидорина, И.А. Севастеева
ВЛИЯНИЕ СЕЗОННОСТИ НА ДЕБИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ **76**

А.В. Дингес, И.О. Утешева
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **79**

Ю.В. Елисеева, Е.Ю. Давыдова
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ НАТУРАЛЬНОЙ ОПЛАТЫ ТРУДА **81**

Ю.В. Елисеева, С.Ю. Смолега
АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ ЗА СЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ЙОГУРТА (НА ПРИМЕРЕ ООО «СОВЕТСКАЯ РОДИНА» ЧАНОВСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **84**

А.И. Ефименко, В.Э. Глок, В.И. Сыздыкова, Е.В. Убоженко,
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕТА, ОЦЕНКИ И КЛАССИФИКАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ **89**

А.И. Ефименко, О.В. Мишина, А.А. Пугачёва, Е.В. Убоженко
МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ **93**

А.И. Ефименко, С.Ю. Смолега
ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ПРОИЗВОДСТВА ТВЁРДЫХ СЫРОВ И ИЗМЕНЕНИЯ РЕЦЕПТУРЫ ПЛАВЛЕНЫХ СЫРОВ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТОГУЧИНСКОЕ МОЛОКО» ТОГУЧИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **96**

А. И. Ефименко, С.Ю. Смолега
ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ «БАНКА ПРОДУКТОВ» НА ОСНОВЕ ВОЗВРАТА ПРОДУКЦИИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТОГУЧИНСКОЕ МОЛОКО» ТОГУЧИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **102**

М.С. Зырянова, Е.Ю. Давыдова
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВО В ОАО «СЕВЕРО-КУЛУНДИНСКОЕ» БАГАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **106**

М.С. Зырянова, Е.Ю. Давыдова
СИНТЕТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР В ОАО «СЕВЕРО-КУЛУНДИНСКОЕ» БАГАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **112**

М.С Зырянова, С.Ю.Смолега
ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВЕДЕНИЯ НОВЫХ ВИДОВ ЖИВОТНЫХ В УСЛОВИЯХ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ (НА ПРИМЕРЕ: ОАО «СЕВЕРО - КУЛУНДИНСКОЕ» БАГАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **116**

Е.А. Иванова, С.А. Шелковников
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ **120**

Е.А. Иванова, С.А. Шелковников
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ **122**

Ю.А. Каширский, Е.А. Жуковская
АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ К(Ф)Х **124**

К.И. Ключко, Е.А.Пекарь, А.Ю. Стома, В.В. Цынгуева
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ **127**

М.В. Колобова, Л.А. Цветкова
ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ВЫРАЩИВАНИЮ КЛУБНИКИ КРУГЛЫЙ ГОД В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **132**

А.Г. Коноплева, О. Прейзнер, А.А. Самохвалова
НАПРАВЛЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ **134**

А.Г.Коноплева, Л.А. Цветкова
БИЗНЕС-ПЛАН СВАДЕБНОГО САЛОНА «WEDDINGDREAM» В Г. НОВОСИБИРСК **137**

А.Д. Коробская, Л.А. Цветкова
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ГРИБОВ ШАМПИНЬОНОВ **138**

А.О. Корпунова, Л.А. Цветкова
ОСОБЕННОСТИРАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА КОФЕЙНИ «ИП КОРПУНОВА» **141**

А.О. Корпунова, А,Ю. Стома
ОРГАНИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛЕРУА МЕРЛЕН ВОСТОК», Г.НОВОСИБИРСКА (МАГАЗИН 067-ЛЕРУА МЕРЛЕН РОДНИКИ) **143**

Е.С. Кошкина, И.В. Игнатенкова
ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С РСБУ И МСФО **146**

Е. С. Кошкина, С.Ю. Смолега
НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ НОВОЙ КУЛЬТУРЫ (НА ПРИМЕРЕ ФГУП «ЭЛИТНОЕ» НОВОСИБИРСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **149**

М.В. Крутик, О.С. Шинделова
ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ЧИСТООЗЕРНОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКИЙ ОБЛАСТИ **156**

М.В. Крутик, О.С. Шинделова
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧИСТООЗЕРНОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКИЙ ОБЛАСТИ **159**

И.М. Кузнецова, А.А. Никифоренок, И.А. Севастеева
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТОВ КАРГАТСКОГО И БОЛОТНИНСКОГО РАЙОНОВ **161**

И.М. Кузнецова, И.А. Севастеева
АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАРГАТСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **164**

Н.А Куложенко, О.Г.Кабакова
ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НА КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **167**

Н.А.Куложенко, Л.А.Цветкова
ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ АВТОМОЙКИ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **171**

Я.А. Кутовая, С.Н. Матвиенко
УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ **174**

Я.А. Кутовая, С.Н. Матвиенко
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СПК «ЗАРЯ» ЧЕРЕПАНОВОСКОГО Р-НА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **176**

А.С. Ласукова, С.Г. Чернова
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНСАЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СОСТОЯНИЯ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ **179**

А.С. Ласукова, С.Г. Чернова
СОСТОЯНИЕ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА **182**

И.Г. Лейзгольд, Л.А. Цветкова
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФОТОСТУДИИ «FOCUS» **185**

А.А. Лузенкова, Л.А. Цветкова
АКТУАЛЬНОСТЬ ОТКРЫТИЯ БИЗНЕСА ПО КРОЛИКОВОДСТВУ **188**

Д.Ю. Лукашук, Л.А. Цветкова
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ТРАНСПОРТНОЙ КОМПАНИИ ООО «ГРУЗОВИЧКОФ» **191**

Д.М Лукьяненко, Д.В. Ульянов, С.В. Рюмкин
ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ **194**

Ф.Р. Мамедли, А.В. Унжакова
НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ **195**

Ф.Р. Мамедли, А.В. Унжакова
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ **197**

С.А.Матросова, В.В.Козлов
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **199**

С.А.Матросова, В.В.Козлов
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ **202**

А. А. Мелёшина, О.С.Шинделова
ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ **205**

А. А. Мелёшина, О.С.Шинделова
ЛИКВИДНОСТЬ БАЛАНСА КАК ОСНОВА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «АВАНГАРД» **207**

Д.А. Милинг, И.О. Утешева, С.А. Шелковников
КРЕДИТОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК НАХОДЯЩИЕСЯ В ПРЕДКРИЗИСНОМ СОСТОЯНИИ **209**

Д.Ю. Милованов, В.Г. Зенкович, Г.В. Исаева
МЕТОДЫ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ **212**

Д.Ю. Милованов, В.Г. Зенкович, Г.В. Исаева
ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **214**

О.В. Мишина, К.В. Невдаха, В.В. Козлов
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА РАСЧЁТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ В СПК «КОЛХОЗ ИМ. КИРОВА» УБИНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **217**

А. Молявко, И.Г. Кузнецова
К ВОПРОСУ О СПРОСЕ НА ХЛЕБОБУЛОЧНЫЕ ИЗДЕЛИЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **220**

А. Молявко, И.Г. Кузнецова
НЕОБХОДИМОСТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **223**

Е.С. Мустафина, Е. Ю. Давыдова
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР **226**

Е.С. Мустафина, С.Ю. Смолега
АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ АО «АГРОФИРМА «ЛЕБЕДЕВСКАЯ» ИСКИТИМКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **228**

Г.Н.Мухамеджанова,Е.Ю.Давыдова
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ПОД СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ МЕТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ **235**

К.В. Невдаха, О.В. Мишина, В.И. Сыздыкова, Е.И. Калягина
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ЗАТРАТ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ **237**

К.В. Невдаха, С.Ю. Смолега
УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВЫРАЩИВАНИЯ АРАХИСА (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БОБРОВСКОЕ» СУЗУНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **240**

Е.А. Новоселова, О.А.Наконечная
СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ХЛЕБПРОМ» **248**

Е.А. Новоселова, Л.А. Цветкова
БИЗНЕС-ПЛАН РАСШИРЕНИЯ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ В ОАО «ХЛЕБПРОМ» **251**

В.Е.Орлова, С.Г. Чернова
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ **253**

К.А Останина, Н.П Тархова, Г.В Исаева
НАПРАВЛЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ **257**

Е.А. Пекарь, К.И. Ключко, А.Ю. Стома
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ **258**

Е.Е. Петрова, Л.А. Цветкова
ОСОБЕННОСТЬ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС ПЛАНА ВИННОГО БАРА НА ПРИМЕРЕ «WINEHOUSE» **262**

Д.Р.Плотникова, Е.А.Бабикова, Л.А.Цветкова
ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКТОВ ПЧЕЛОВОДСТВА **264**

А.А. Положенцева, А.М. Третьякова, И.О. Утешева
МЕТОДЫ И ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ **266**

П.Ю. Полысалова, А.С. Каурова, С.В. Рюмкин
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРИМЕРЕ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ОБЬТРАНС» **269**

Ю.А. Попель, Г.В. Исаева
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ЗАО «КРУТИШИНСКОЕ» С ЦЕЛЬЮ МАКСИМИЗАЦИИ ДОХОДОВ **272**

А.А.Потапенко, Л.А.Цветкова
ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЦВЕТОЧНОГО САЛОНА «ФИАЛОЧКА» **274**

Н.А. Прокопьева, Л.А. Цветкова
РАЗРАБОТКА БИЗНЕС–ПЛАНА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ЗЕЛЕНИ В ТЕПЛИЦЕ ПРИ МАНИМАЛЬНЫХ ЗАТРАТАХ **276**

А.А.Пугачева, А.И. Ефименко, И.С. Казакова
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ **278**

А.А. Пушкарев, А.И. Сиржинекова, А.А. Самохвалова
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРИМЕРЕ ООО ЛЗ «РАДУГА» **280**

Е.В Пфейфер, Л.А. Цветкова
ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА ПО РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В Г.НОВОСИБИРСКЕ **282**

К.А. Рустамханлы, С.Г. Чернова
РОЛЬ ИНДИВИЛУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИЕ РЕГИОНА**284**

С.Л. Рябов, С.Г. Чернова
ПРОИЗВОДСТВО ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ПРОДУКТОВ В КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ РЕГИОНА **288**

К.А. Сальников, Е.А. Доровских
АГРОСТРАХОВАНИЕ В РОССИИ И США **291**

В.В. Светлолобова, Л.А. Цветкова
ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС ПРОЕКТА ПЕРЕПЕЛИНОЙ ФЕРМЫ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ), Г. ЯКУТСКЕ **293**

А.В. Семенюта, Е.Ю. Давыдова
ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТЕННЫЙ НАЛОГ (ЕСХН): НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ **296**

А.В. Семенюта, О.В. Хохлова, С.Ю. Смолега
АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЕ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НАТУРАЛЬНОГО СЛИВОЧНОГО МАСЛА (НА ПРИМЕРЕ ООО «КФХ РУССКОЕ ПОЛЕ» КАРГАТСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **298**

А.С. Сибирцева, С. Г. Чернова
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ **305**

Е.И. Сидорина, С.А. Шелковников
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА **308**

Е.А. Силантьева, Л.А. Цветкова
УСТАНОВКА GPS-ТРЕКЕРОВ НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ КАК СОВЕРШЕНСТОВАНИЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК **311**

С.А. Соснин, С.Л. Кириллов
АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТИ В ЗАПАСЕ В ООО «СИБИРСКАЯ НИВА» **313**

С.А. Соснин, Н.С. Пономаренко, С.Л. Кириллов
ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ЗАО ПЛЕМЗАВОД «МЕДВЕДСКИЙ» **316**

В.И. Сыздыкова, С.Ю. Смолега
ПОВЫШЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНОГО УРОВНЯ (ДОХОДОВ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ) ЗА СЧЕТ ОТКРЫТИЯ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ПСК (КОЛХОЗ) ИМ. МИЧУРИНА ЧИСТООЗЕРНОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **319**

В.И.Сыздыкова, И.Ю.Шуликова, К.В. Невдаха, Е.В. Убоженко
МЕТОДИКИ АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА **324**

Е.В. Тамбовцева, О.В. Ожогова
ПРОГНОЗ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА ДО 2025 ГОДА НОВОСИБИРСКОГО РАЙОНАНОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **328**

Е.В. Тамбовцева, О.В. Ожогова
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ **331**

В. Ю. Тарабанов, А.А. Самохвалова
ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ УСЛОВИЙ ХРАНЕНИЯ ТОВАРОВ НА СКЛАДЕ НА ПРИМЕРЕ ФИРМЫ ЛЕРУА МЕРЛЕН **334**

В. Ю. Тарабанов, А. А. Самохвалова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА СКЛАДЕ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ АВС-АНАЛИЗА ХРАНИМОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ФИРМЫ ЛЕРУА МЕРЛЕН **336**

Н.П. Тархова, К.А Останина, А.В. Унжакова
ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ **338**

Н. А. Тархов, А. М. Дубовик
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ НА ПРИМЕРЕ ООО «БЕЛАМАРС» **340**

А.М. Третьякова, А.А. Положенцева, И.О. Утешева
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ – КАК ВАЖНАЯ ЗАДАЧА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **341**

П.И. Фарзиев, С.Н. Матвиенко
НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ **344**

П.И. Фарзиев, С.Н. Матвиенко
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СНИЖЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ООО «СТРОЙКОНТИНЕНТ» **347**

О.В. Хохлова, С.Ю. Смолега
УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА СЧЕТ ВЫРАЩИВАНИЯ И ПЕРВИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ЦИКОРИЯ ОБЫКНОВЕННОГО (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «СКАЛА» КОЛЫВАНСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **351**

М.В.Цибулько, И.О.Утешева
ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗМЕР ТЕКУЩИХ ФИНАНСОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **359**

И.В. Чумак, С.Ю. Смолега
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА ЗА СЧЕТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВОЙ ТЕХНИКИ И ОРГАНИЧЕСКОГО УДОБРЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ КФХ «ЯКИМОВО» ИСКИТИМСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **361**

Шамиев В.Г., Матвиенко С.Н.
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕМПА РОСТА ПРОДАЖ КАК КЛЮЧЕВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ **366**

Шамиев В.Г., Матвиенко С.Н.
СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ **368**

Е.А.Шилова, И.Г.Кузнецова
ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОВОЩЕВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ **370**

Е.В.Шрайбер, О.С. Шинделова
НАБЛЮДЕНИЕ КАК БАЗОВАЯ ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА **373**

Е.В.Шрайбер, О.С. Шинделова
ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРМЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ **374**

Д.А. Шрамко, О.С. Шинделова
АНАЛИЗ ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «СИБИРСКАЯ НИВА» **377**

Д.А. Шрамко, О.С. Шинделова
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ **378**

И.Ю.Шуликова, В.В. Козлов
ЭКОНОМИЧЕСК,ИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «КФХ РУССКОЕ ПОЛЕ» И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ **380**

И.Ю. Шуликова, В.И.Сыздыкова, А.В. Семенюта,В.В. Козлов
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ **383**

И.Ю. Шуликова, О.В. Хохлова, С.Ю. Смолега
РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОИЗВОДСТВА АЦИДОФИЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КФХ РУССКОЕ ПОЛЕ» КАРГАТСКОГО РАЙОНА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ) **387**

А.В. Щелканов, Ю.А. Каширский, О.С.Шинделова
УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ **393**

А.В. Щелканов, Ю.А. Каширский, О.С.Шинделова
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «НОВОСИБИРСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА» **395**

Л.Ю. Щербакова, А.С. Шляхов, С.Г. Чернова
ПРОБЛЕМЫ ДОСТАВКИ НЕГАБАРИТНОГО ГРУЗА АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ ПО СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ **397**

Л.Ю. Щербакова, А.С. Шляхов, Е.В. Шаравина
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АВТОТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЯХ **400**

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 2018 г.).

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов

Формат 60 x 84 1/8.
Объем 27,6 уч.-изд. л., 52,8 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