

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Самарская государственная сельскохозяйственная академия»

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:
ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Сборник научных трудов
VI Международной научно-практической конференции

21-22 февраля 2019 год

Кинель 2019

УДК 33.0
ББК 65
С29

Редакционная коллегия:

доктор экономических наук, профессор **Мамай Оксана Владимировна**;
кандидат экономических наук, доцент **Купряева Мария Николаевна**;
кандидат экономических наук, доцент **Липатова Наталья Николаевна**

С29 Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сборник научных трудов. – Кинель : РИО СГСХА, 2019. – 316 с.

Сборник научных трудов включает результаты исследований по актуальным проблемам экономики, управления, учетно-аналитического обеспечения финансово-хозяйственной деятельности предприятий. В издание включены научные труды преподавателей, аспирантов, соискателей, магистров, студентов вузов России, Казахстана, Белоруссии. Статьи посвящены как макроэкономическим проблемам развития мировой экономики, так и проблемам конкурентоспособного, устойчивого развития предприятий внутри страны.

Сборник представляет интерес для специалистов и руководителей предприятий, научных и научно-педагогических работников, бакалавров, магистров, студентов, аспирантов.

Статьи приводятся в авторской редакции. Авторы опубликованных статей несут ответственность за патентную чистоту, достоверность и точность приведенных фактов, цитат, экономикостатистических данных, собственных имен и прочих сведений, а также за разглашение данных, не подлежащих открытой публикации.

**УДК 33.0
ББК 65**

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВТО

УДК 338.27

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА

Цатурян Л.В., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор, кафедры «Управление производством» ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА **Белокопытов А.В.**

Ключевые слова: машинно-тракторный парк, эконометрическая модель, прогнозирование, сельское хозяйство.

В статье рассматривается спецификация применения эконометрической модели машинно-тракторного парка с помощью корреляционного анализа. В условиях региона построена модель, позволяющая прогнозировать уровень затрат на техническое обслуживание и ремонт тракторов с учетом специфики аграрного производства.

Моделирование процессов эффективного использования машинно-тракторного парка позволяет находить пути решения проблем выбора оптимального состава машинно-тракторный парк (МТП) и затрат на их обслуживание в сельском хозяйстве [1,3,5].

Техническая оснащенность сельскохозяйственных предприятий нашей страны непрерывно растет не только по количеству машин, но и благодаря повышению их качественного уровня, энергонасыщенности, производительности [2,4].

Машинно-тракторный парк сельскохозяйственной организации призван обеспечивать выполнение всех механизированных работ с высоким качеством и в обоснованные сроки с возможно наименьшими расходами на его эксплуатацию, с высокой годовой наработкой на каждый трактор и равномерной занятостью механизаторов в период полевых работ.

Эффективность работы машинно-тракторный парк напрямую зависит от качества выполняемых работ, также в свою очередь не стоит забывать, об обеспечении производительности рабочих агрегатов за счет снижения количества потребляемых ресурсов при производстве одной единицы товарной продукции в конкретных природно-производственных условиях.

На сегодняшний день развитие транспорта и транспортной инфраструктуры в экономике региона является одной из насущных проблем. В сельском хозяйстве недостаток трудовых ресурсов и технической оснащенности требует обосновано выбирать технологии и структуру МТП не только с низкими затратами, но и учитывающей дефицит механизаторов и используя более энергонасыщенную технику [5].

ОАО СП «Мир» расположен в Ярославской области, имеет выгодное географическое положение (недалеко от города) и специализируется на разведении крупного рогатого скота, выращивании кормовых культур; заготовки растительных кормов, выращивании зерновых и зернобобовых культур, производстве мяса

и пищевых субпродуктов крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, животных семейства лошадиных.

Таблица 1

Размеры производства ОАО СП «Мир»

Показатели	Годы			2017 г. в % к 2015 г.
	2015 г	2016 г	2017 г	
Стоимость валовой продукции в фактических ценах, тыс. руб.	44123	48231	46802	106,07
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	42369	47417	46059	108,71
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	48688,5	51584	55259,5	113,50
Среднегодовая численность работников, чел.	121	128	122	100,83
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	2874	2874	3003	104,49
В т.ч. пашни	2106	2106	2235	106,13

Стоимость валовой продукции за отчетный и сравниваемый период увеличилась на 6,07 % (табл.1). Среднегодовая стоимость основных фондов показывает, что стоимости фондов выросла на 8,71 % в отчетном году. Среднегодовая численность работников увеличилась на 0,83 %, а площадь сельскохозяйственных угодий выросла на 4,49 %, в том числе пашня на 6,13 %.

Анализ изменение затрат на обслуживание МТП в организации показывает значительные колебания их по месяцам в зависимости от загруженности и применения техники в течение года (рис.1).



Рис.1. Затраты на ТО и ремонт тракторов 2016-2017 ОАО СП «Мир»

Как видно из рисунка 1 на протяжении двух лет затраты снизились с 19,63 до 17,54 на 11%. Это связано с внедрение новой, прогрессивной техники; механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий.

В эконометрических исследованиях существует несколько подходов к анализу структуры временного ряда, содержащего тенденцию и циклические колебания. Одним из таких подходов – расчет сезонной компоненты методом скользящей средней и построение аддитивной или мультипликативной моделей временного ряда.

Анализ корреляционного поля и динамики затрат организации показывает, что возможно построение аддитивной модели, которая позволит прогнозировать

уровень затрат на техническое обслуживание машинно-тракторного парка и оценивать размер выделяемых оборотных средств, позволяя их эффективно использовать.

Таблица 2

Расчет основных компонент в аддитивной модели по обслуживанию машинно-тракторного парка в ОАО СП «Мир»

t	Y	Y-S = (T+E)	T	T+S	E_a^2	E_a	y-y _{ср}	$\overline{y - (y)}^2$
1	19,63	18,66	17,73	18,70	0,86	0,93	2,1	4,28
2	15,72	16,45	17,72	16,99	1,61	-1,27	-1,8	3,39
3	12,96	15,72	17,70	14,94	3,91	-1,98	-4,6	21,18
4	20,24	17,08	17,69	20,84	0,36	-0,60	2,7	7,17
5	17,36	18,37	17,67	16,67	0,48	0,69	-0,2	0,04
6	16,87	18,11	17,66	16,41	0,21	0,46	-0,7	0,48
7	17,69	16,36	17,64	18,98	1,66	-1,29	0,1	0,02
8	15,97	17,23	17,63	16,37	0,16	-0,40	-1,6	2,53
9	14,12	14,73	17,61	17,01	8,34	-2,89	-3,4	11,85
10	20,23	17,16	17,60	20,67	0,19	-0,44	2,7	7,12
11	16,1	16,37	17,58	17,31	1,47	-1,21	-1,5	2,14
12	15,89	16,55	17,57	16,91	1,05	-1,02	-1,7	2,79
13	18,64	17,67	17,55	18,53	0,01	0,11	1,1	1,16
14	16,21	16,94	17,54	16,81	0,36	-0,60	-1,4	1,83
15	16,99	19,75	17,53	14,76	4,97	2,23	-0,6	0,33
16	20,78	17,62	17,51	20,67	0,01	0,11	3,2	10,36
17	17,56	18,57	17,50	16,49	1,14	1,07	0,0	0,00
18	17,36	18,60	17,48	16,24	1,26	1,12	-0,2	0,04
19	21,3	19,97	17,47	18,80	6,24	2,50	3,7	13,98
20	16,36	17,62	17,45	16,19	0,03	0,17	-1,2	1,44
21	16,7	17,31	17,44	16,83	0,02	-0,13	-0,9	0,74
22	20,36	17,29	17,42	20,49	0,02	-0,13	2,8	7,83
23	18,9	19,17	17,41	17,14	3,11	1,76	1,3	1,79
24	17,56	18,20	17,39	16,74	0,64	0,80	0,0	0,00
В среднем	17,56	17,56	17,56	17,56	1,58	0,00	0,0	4,27

По аналогии с корреляционно-регрессионным анализом абсолютные ошибки применяются для сравнения с другими моделями и определения качества построенной аддитивной модели. Рассчитанный коэффициент детерминации для модели говорит о том, что доля объясненной дисперсии уровней ряда равна 68,8 %. Это объясняет почти 70% изменений колебаний затрат на техническое обслуживание тракторов и автомобилей в организации.

Нами сделан прогноз уровня затрат на ближайший год в разрезе нескольких месяцев. Так, согласно расчетам в 1 месяце 2019 года уровень затрат на ТО в автопарке сельскохозяйственной организации составит 18,4 тыс. руб., в 2 месяце – 16,6 тыс. руб. (табл.3). Таким образом, наблюдается снижение уровня затрат на

техническое обслуживание МТП в первом месяце прогнозируемого периода, но зато рост во втором месяце на 0,9 тыс. руб.

Таблица 3

Прогноз уровня затрат на техническое обслуживание МТП
в ОАО СП «Мир»

Месяц	2017			Прогноз		
	I	II	III	I	II	III
Затраты на ТО, тыс. руб.	19,63	15,72	12,96	18,35	16,64	14,58

Таким образом, построенная эконометрическая модель позволяет повысить прогнозировать уровень материальных затрат, при этом повышая эффективность использования оборотных средств и обеспечивая бесперебойную работу машинно-тракторного парка сельскохозяйственной организации.

Библиографический список

1. Сергеева, Л. М. Особенности моделирования организационно-технологической структуры и параметров системы эффективного использования МТП в предприятиях АПК разных форм ведения производства /Л. М. Сергеева, В. В. Колесник // Ресурсосберегающие технологии: возделывание и переработка сельскохозяйственных культур : сб. Международной научно-технической конф. – 2009. – С. 174-184.

2. Кучумов, А. В. Техникотехнологическое обеспечение сельхозтоваропроизводителей в условиях перехода к инновационной экономике / А. В. Качумов, А. В. Белокопытов // Достижения науки и техники АПК. – 2017. – Т. 31. – № 12. – С. 78-81.

3. Белокопытов, А. В. Совершенствование управления ресурсным потенциалом сельскохозяйственных организаций Смоленской области // Продовольственная политика и безопасность. – 2016. – Т. 3. – № 1. – С. 9-18.

4. Белокопытов, А. В. Расширенное воспроизводство основных средств как фактор экономического роста регионального АПК / А. В. Белокопытов, А. Ю. Миронкина, И. А. Цветков // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. – 2017. – № 25 (30). – С. 45-52.

5. Сивцев, С. Н. Теоретические подходы к математическому моделированию многомерных временных рядов в рамках эконометрического исследования / С. Н. Сивцев, Т. В. Сидоренко, Т. А.Каратаева // Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений : материалы VI международной науч.-практ. конф. – 2014. – С. 86-89.

УДК 338.27

**МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Шкодина М.Н., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА.

Научный руководитель: д-р экон. наук, профессор кафедры «Управления производством» ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА **Белокопытов А.В.**

Ключевые слова: эффективность, производительность труда, чистая прибыль, себестоимость.

В статье рассматривается проектирование и создание эффективной эконометрической модели производственно-хозяйственной деятельности в условиях Смоленской области. Исследования показывают доминирующее влияние уровня производительности труда на эффективность финансово-хозяйственной деятельности в аграрном секторе экономики.

Наиболее общей характеристикой результативности финансово-хозяйственной деятельности организации было принято считать оборот, то есть общий объем продаж продукции (услуг) за определенный период. Для работающих в условиях рыночной экономики организаций основным показателем, отражающим результативность (эффективность) их деятельности, становится прибыль [1, 2].

Прибыль от реализации продукции – это основная форма накопления предприятия и основная часть валовой прибыли [3]. Прибыль от реализации товарной продукции определяется путем вычета из совокупной суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг), НДС, акцизов и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Чистая прибыль – прибыль, остающаяся в распоряжении организации после обязательных вычетов и налогообложения.

ООО «Днепр» Смоленской области является хозяйственным обществом, которое занимается сельскохозяйственным производством. Его главное направление производственной деятельности – молочно-мясное скотоводство. Анализ динамики его результатов показывает, что за 2017 год произошло увеличение многих ключевых показателей в сравнении с 2015 годом (табл.1).

Стоимость валовой сельскохозяйственной продукции в текущих ценах, в 2017 году увеличилась на 2,04 %. Товарная продукция также увеличилась на 25,14 %, что в свою очередь говорит об увеличении темпов производства. Среднегодовая стоимость основных средств, за отчетный год выросла на 21,75 %, указывая на наращивания мощностей экстенсивным путем. Численность работников сократилась на 3 человека.

Таблица 1

Основные результаты и размеры ООО «Днепр» Смоленской области

Показатели	2015г.	2016г.	2017г.	2017 г. в % к 2015 г.
Стоимость валовой сельскохозяйственной продукции в текущих ценах, тыс. руб.	62488	67609	63764	102,04
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	45473	60733	56906	125,14
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	23619,5	24128	28757,5	121,75
Среднесписочная численность работников, чел.	111	108	105	94,59
Площадь с.-х. угодий всего, га	1915	1915	1915	100,00
в том числе пашни	1915	1915	1915	100,00

Анализ эффективности производства организации показывает четкую зависимость основных показателей от уровня эффективности труда на предприятии (табл.2). Так, рост уровня выработки в 2016 году на 11,2% привел к получению прибыли почти 8 млн. руб., а уровень рентабельности вырос на 7,3%. В 2017 году

наблюдается ухудшение финансовых результатов деятельности, что вызвано падением уровня производительности труда работников на 4,1%.

Таблица 2

Анализ эффективности деятельности ООО «Днепр» Смоленской области

Годы	Производительность труда одного работника, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.	Уровень рентабельности, %
2015	562,95	2748	6,1
2016	626,01	7994	13,4
2017	601,3	4958	9,0

На основе временной выборке возможно построение эконометрических моделей, характеризующих взаимосвязи экономических процессов [4]. В результате качественного анализа переменных и исследования корреляционного поля нами рассчитана модель зависимости эффективности производства от уровня производительности труда:

$$y_x = -18089 + 36,9 * x, \quad r^2 = 0,49$$

где y – размер чистой прибыли, тыс. руб.

x – уровень производительности труда, тыс. руб.

Построенная модель говорит о том, что если производительность труда 1 работника увеличивается на 1 тыс. руб., то чистая прибыль возрастает на в среднем 36,9 тыс. руб. Теснота линейной связи была оценена с помощью коэффициента корреляции [5]. Он показал, что связь между x и y характеризуется как сильная. При этом следует отметить, что почти 50% вариации размера получаемой прибыли объясняется влиянием доминирующего фактора – производительностью аграрного труда.

Оценка надежности построенной модели была определена с помощью F-критерия Фишера. Расчеты говорят о том, что данная модель является статистически значимой и надежной.

На основе построенной модели нами спрогнозировано эффективность производства на перспективу (табл.3). Так, с учетом изменения уровня производительности труда работников организации до 640,5 тыс. руб. в будущем году планируется увеличить размер получаемой прибыли до 5,5 млн. руб.

Таблица 3

Прогноз эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Днепр» Смоленской области

Годы	2017	Проект	Отклонение, +/-
Производительность труда одного работника, тыс. руб.	601,3	640,5	39,2
Чистая прибыль тыс. руб.	4958,0	5545,5	587,5

Таким образом, моделирование основных показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности позволяет оценить динамику развития организации на перспективу, выявить тенденции роста и влияние доминирующих факторов на предприятиях аграрного сектора экономики.

Библиографический список

1. Белокопытов, А. В. Совершенствование закрепляемости молодых кадров в аграрном секторе экономики региона // Экономика труда. – 2015. – Т. 2. № 4. – С. 255-266.

2. Белокопытов, А. В. Инвестиционная активность в аграрном секторе экономики в условиях импортозамещения / А. В. Белокопытов, И. А. Цветков // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. – 2016. – № 21 (26). – С. 32-39.

3. Кучумов, А. В. Техникотехнологическое обеспечение сельхозтоваропроизводителей в условиях перехода к инновационной экономике А. В. Кучумов, А. В. Белокопытов // Достижения науки и техники АПК. – 2017. – Т. 31. – № 12. – С. 78-81.

4. Ашабоков, Б. А., О моделировании взаимосвязи между демографическими и социально-экономическими процессами в регионе Б. А. Ашабоков, О. З. Загазежева, М. Б. Ашабокова, А. Б. Бекшокова // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2013. – № 2 (52). – С. 80-85.

5. Белокопытов, А. В. Формирование аграрного научно-информационного кластера в регионе А. В. Белокопытов, А. Ю. Миронкина // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 7. – С. 4-7

УДК 338.43:633.63

СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА СТРАНЫ

Азжеурова М.В., канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономики и коммерции» ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ

Ключевые слова: свекловодство, свеклосахарное производство, сахарная промышленность, импортозамещение.

В статье проанализированы современное состояние и тенденции развития свеклосахарного производства, показана взаимосвязь развития производства сахарной свеклы с ее переработкой, выделены факторы, сдерживающие производство сахарной свеклы в отдельных субъектах РФ, выделены основные особенности свеклосахарного производства.

Производство сахара в России возникло еще в XVIII веке, однако на промышленной основе стало активно развиваться в СССР. Технологические особенности производства обуславливают необходимость развития соответствующей инфраструктуры производства и переработки сахара, а также изготовления побочной продукции сахарного жома и мелассы, которые используются для приготовления корма домашним животным.

Сравнение результатов производства сахарной свеклы за период с 2000 по 2018 гг. позволяет сделать следующие выводы (рисунок 1). В 2000 г. посевы составляли 0,8 млн га, а средняя урожайность 188,3 ц/га, что позволило получить урожай 14,05 млн т. Затем до 2006 г. наблюдался постоянный рост объемов производства. С 2007 г. по 2010 г. валовое производство корнеплодов сахарной свеклы постепенно снижалось. Лишь с 2011 г. произошли позитивные изменения, использование импортных семян привело к повышению урожайности в 1,5 раза, в среднем она составила 400 ц/га, при одновременном увеличении посевных площадей это позволило существенно увеличить валовой сбор сахарной свеклы. В 2018 г. валовой сбор сахарной свеклы составил 41,24 млн т, а урожайность выросла до 375 ц/га.

На урожайность корнеплодов сахарной свеклы существенное влияние оказывает качество семян, причем 90-95% посевов на данный момент засеиваются импортными семенами. Импортные семена, в отличие от отечественных, характеризуются большей устойчивостью к болезням и дают большую урожайность. Ввиду значительного роста качества и продуктивности семян сахарной свеклы западной селекции, российские семена стали неконкурентоспособными.

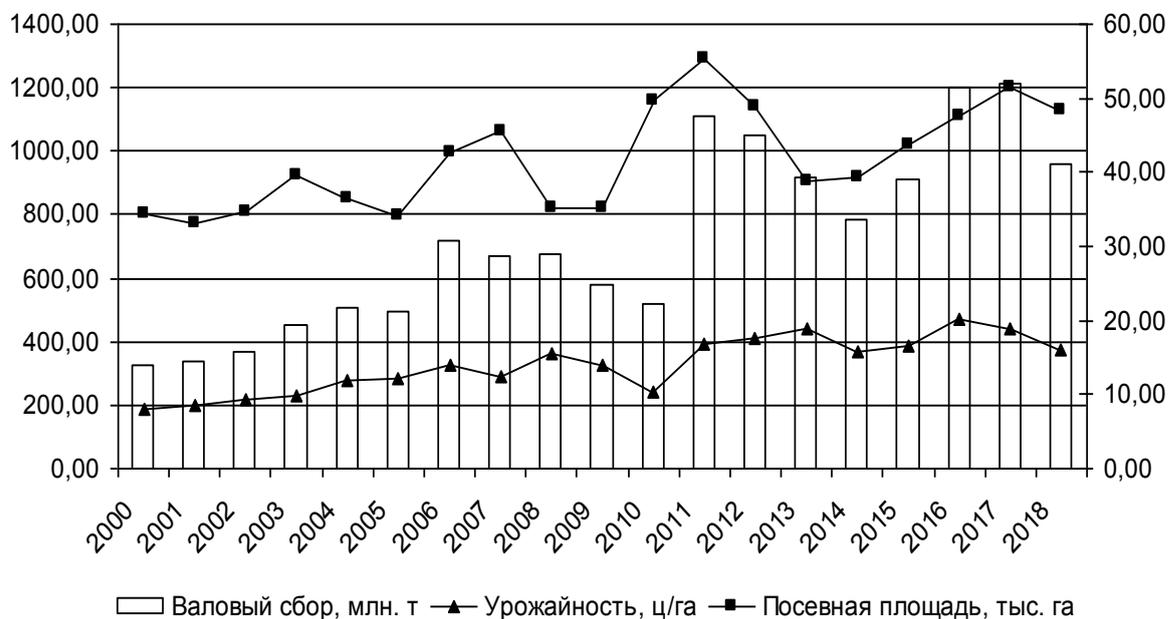


Рис. 1. Динамика посевных площадей, урожайности и валового сбора сахарной свеклы в РФ за период с 2000 по 2018 гг.

В последние годы российскими учеными-аграриями выведены порядка десяти высококачественных гибридов семян сахарной свеклы с высокими качественными характеристиками. При этом, гибриды семян сахарной свеклы отечественной селекции имеют ряд преимуществ перед иностранными, прежде всего, по проценту потери массы и проценту загнивших корнеплодов [1].

В 2018 г. производство сахарной свеклы в промышленных масштабах осуществлялось в 9 субъектах Центрального ФО, двух – в Южном ФО, трех – в Северо-Кавказском ФО, в 9 субъектах Приволжского ФО и в одном Сибирском ФО. Самым крупным производителем сахарной свеклы является Краснодарский край. В 2017 г. на его долю приходится около 10 млн т свеклы, при посевной площади 187 тыс. га и урожайности 535 ц/га. Ведущими территориями производства сахарной свеклы также являются: Воронежская, Курская, Липецкая и Тамбовская области.

Полностью внутренние потребности субъектов в производстве и переработке сахара удовлетворяют Республики Башкортостан, Татарстан и Белгородская, Орловская, Пензенская области. Особого внимания заслуживает оценка производства сахарной свеклы в Ставропольском, Алтайском краях и Ростовской областях, где урожайность превышает 550 ц/га, следовательно, данные территории также могут специализироваться на производстве сахарной свеклы. В Ставропольском крае в настоящее время действует лишь один завод со среднесуточной мощностью 5200 т, в Ростовской области нет заводов совсем, а в Алтайском крае три завода, однако только один завод входит в ТОП-50 со среднесуточной мощностью 4700 т, в остальных заводах мощность не превышает 3000 т в сутки. Следовательно, факторами, сдерживающими производство сахарной свеклы в этих трех субъектах РФ,

является отсутствие возможностей по ее переработки [2]. Невысокие показатели урожайности сахарной свеклы наблюдаются в Оренбургской (150 ц/га) области, Чеченской республике (217 ц/га), Нижегородской области (253 ц/га) и республике Башкортостан (267 ц/га). Поэтому производство на данных территориях может носить лишь местный характер, удовлетворяющий внутренние потребности субъектов.

В условиях импортозамещения динамика изменения посевных площадей по РФ в 2017 г. по сравнению с 2014 г. имеет положительный характер, так темп роста составил 120,6%, наиболее интенсивно данное направление развивается в субъектах ЦФО и ЮФО. В СКФО прирост посевных площадей наблюдается в Ставропольском крае, а снижается в Чеченской и Карачаево-Черкесской Республиках, такие структурные изменения являются оправданными с точки зрения урожайности.

Производство сахарной свеклы максимально должно быть приближено к перерабатывающим предприятиям по производству сахара. В настоящее время на территории РФ насчитывается более 80 заводов, из которых почти четверть (16 единиц) расположены на территории Краснодарского края, причем 11 из них входят в ТОП-50 крупнейших заводов сахарного производства, их среднесуточная мощность составляет 62,7 тыс. т. Еще треть перерабатывающих заводов (29 единиц) расположена в Воронежской, Курской, Липецкой и Тамбовской областях. Среди этих предприятий 18 заводов имеют среднесуточную мощность 97,5 тыс. т, они также входят в ТОП-50 крупнейших сахарных заводов. Пять названных субъектов являются крупнейшими перерабатывающими центрами сахарной свеклы.

Таким образом, основными особенностями свеклосахарного производства в настоящее время являются следующие:

1. Производство сахара носит ярко выраженный сезонный характер, при этом высокая материалоемкость производства связана с низкой транспортабельностью и лежкостью сахарной свеклы. Следовательно, географическая зона возделывания обуславливает наличие перерабатывающих предприятий, которые в свою очередь определяют размеры возможных посевных площадей.

2. В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. предлагается инвестировать в сахарную промышленность 136,7 млрд руб., из них собственные средства – 41 млрд руб., кредитные ресурсы – 96 млрд руб. [3].

3. В результате инвестиционной поддержки отрасли и внедрения новых инновационных технологий ожидается увеличение выхода сахара при его производстве на 14,5-14,9%, сокращение потребления воды в два раза, снижение энергопотребления до 3,5-3,9% тонн условного топлива к массе перерабатываемой свеклы, также планируется вовлечение в хозяйственный оборот вторичных ресурсов производства [1].

4. Перспективность формирования свеклосахарных кластеров возникает в Ставропольском, Алтайском краях и Ростовской области, где наблюдаются высокие результаты урожайности, но недостаточно перерабатывающих мощностей. Интеграция производителей, государственных структур будет способствовать устранению возникшего межсекторального разрыва.

Библиографический список

1. Азжеурова, М. В. Приоритетные направления развития инновационной деятельности в свеклосахарном подкомплексе региона / М. В. Азжеурова, А. И. Трунов // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. – 2013. – № 6. – С. 108-113.
2. Азжеурова, М. В. Развитие свеклосахарного подкомплекса в условиях импортозамещения // Проблемы развития АПК региона. – 2016. – № 1 (25). – Ч. 1. – С. 201-205.
3. Минаков, И. А. Состояние и тенденции развития рынка сахарной свеклы и сахара / И. А. Минаков, Л. А. Сабетова // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. – 2013. – № 4 – С. 85-89.

УДК 338.24

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ЛИСА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Женкин Д.П., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Волконская А.Г.**

Ключевые слова: анализ банкротства, методика Лиса, применение в условиях отечественной экономики

В данной статье рассматривается возможность применения методики Лиса в современных условиях отечественной экономики для анализа вероятности банкротства. Для подтверждения ее эффективности были проанализированы сельскохозяйственные предприятия Самарской области в Кинельском районе и сделаны соответствующие выводы

Профилактика банкротства любых форм предприятий – важнейший инструмент современного руководителя для поддержания стабильной работы его компании [4]. В нестабильном экономическом климате, по данным статистических исследований, уверенность в дальнейшем успешном развитии своего бизнеса чувствуют лишь 31% предприятий, из которых 18% - крупные холдинги и корпорации. Потому сейчас так актуально и важно проводить профилактику предкризисных ситуаций, чтобы не быть частью оставшихся 69%.

На сегодняшний день существует достаточное количество методик для анализа банкротства, доказавшие свою эффективность на протяжении многих лет, но не все были рекомендованы для отечественного рынка предпринимательства. Популярностью пользуются следующие методики анализа и прогнозирования банкротства:

- Методика Альтмана;
- Методика Бивера;
- Методика Таффлера;
- Методика ИГЭА;
- Методика Савицкой.

Однако существуют и другие, не менее эффективные, методики, которые применяются за рубежом, но, по мнению российских аналитиков, не способные адаптироваться под климат отечественной экономики. Одна из таких методик – методика Лиса [1;5].

Модель Лиса (Lis R.), разработанная им в 1972 году, для предприятий Великобритании имеет следующий вид:

$$Z = 0,063X1 + 0,092X2 + 0,057X3 + 0,0014X4$$

где X1 – оборотный капитал / сумма активов;

X2 – прибыль от реализации / сумма активов;

X3 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

X4 – собственный капитал / заемный капитал.

Формулы расчета показателей по бухгалтерскому балансу:

X1 = (стр. 290 - стр. 690) / стр. 300 ф. №1 = (стр. 1200 - стр. 1500) / стр. 1600 ф. №1;

X2 = стр. 050 ф. №2 / стр. 300 ф. №1 = стр. 2200 / стр. 1600;

X3 = стр. 190 ф. №2 / стр. 300 ф. №1 = стр. 2400 / стр. 1600;

X4 = стр. 490 / (стр. 590 + 690) ф. №1 = стр. 1300 / (стр. 1400 + стр. 1500).

В случае если $Z < 0,037$ - вероятность банкротства высокая; $Z > 0,037$ - вероятность банкротства невелика.

Следует учитывать что, модель Лиса определения вероятности банкротства при анализе российских предприятий показывает несколько завышенные оценки, так как значительное влияние на итоговый показатель оказывает прибыль от продаж, без учета финансовой деятельности и налогового режима. По этим причинам, выявленным в 2006 году, данная методика не смогла стать рекомендованной для проведения анализа вероятности и прогнозирования банкротства [3].

Для того, чтобы доказать, что данная методика анализа и прогнозирования банкротства подходит для современных условий экономики, были проанализированы следующие сельскохозяйственные предприятия на риск возникновения банкротства предлагаемой методикой. Данные по предприятиям, а также значения необходимых показателей представлены в нижеследующей таблице.

Таблица 1

Данные по сельскохозяйственным предприятиям
Кинельского района на конец 2018 года, в тыс.руб.

Показатель	ЗАО «Бобровское»	СПК им. Калягина	СХП «Золотой Колос»
Оборотный капитал,	305 444	28 057	292 716
Собственный капитал	431 561	72 002	323 914
Заемный капитал	67 431	95 357	235 716
Прибыль от реализации	10 343	2 078	73 405
Нераспределенная прибыль	14 557	6 605	61 316
Сумма активов	498 992	167 359	559 630

По полученным данным проводится анализ вероятности банкротства по предлагаемой методике. Следует отметить, что вышеуказанные значения были получены и рассчитаны из форм № 1 «Бухгалтерский отчет» и № 2 «Отчет о прибылях и убытках» бухгалтерской отчетности. Результаты проведенного анализа представлены в таблице 2.

Исходя из полученных данных, можно увидеть, что среди анализируемых предприятий Кинельского района, лишь у одного высокая степень риска возникновения банкротства, а именно у сельскохозяйственного производственного кооператива им. Калягина, расположенного в с. Новый Сарбай. Этот риск обусловлен следующим рядом факторов:

1. Низкая реализационная деятельность;
2. Преобладающая доля заемного капитала по отношению к собственному;
3. Недостаточная оборачиваемость оборотных средств.

Таблица 2

Анализ сельскохозяйственных предприятий по методике Лиса

Показатель	ЗАО «Бобровское»	СПК им. Калягина	СХП «Золотой Колос»
X1 (оборотный капитал / сумма активов)	0,61	0,17	0,52
X2 (прибыль от реализации / сумма активов)	0,02	0,01	0,13
X3 (нераспределенная прибыль / сумма активов)	0,03	0,04	0,11
X4 (собственный капитал / заемный капитал)	6,4	0,75	1,37
Результат	0,048	0,015	0,052
Степень риска банкротства	Низкая	Высокая	Низкая

Эти причины позволяют сделать вывод о том, что в ближайшее время предприятие вынуждено будет обратиться в арбитражный суд для организации введения процедуры банкротства, либо найти сторонние источники для погашения обязательств и улучшения маркетинговой стратегии для повышения динамики продаж [2;5].

Методика Лиса, в настоящее время, имеет заслуженное право быть рекомендованной для анализа вероятности банкротства. Несмотря на то, что было проанализировано малое количество предприятий, данная методика показала себя как эффективная и способная на оценку вероятности банкротства в условиях отечественной экономики.

Библиографический список:

1. Блажевич, О. Г. Сравнительный анализ и применение методов прогнозирования банкротства / О. Г. Блажевич, А. И. Карачун, А. Л. Сулейманова // Бюллетень науки и практики. – 2017. – № 5 (18). – С. 161-175.
2. Волконская, А. Г. Проблемы формирования современного менеджмента: Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – 2017. – С. 349-352.
3. Волконская, А. Г. Современные основы процессного управления сельскохозяйственного производства : монография / В. В. Невзгодов, А. Г. Волконская, С. В. Машков. – Самара : ООО «Книга», 2016. – 246 с.
4. Мамай, О. В. Формирование инновационного кластера аграрного сектора региональной экономики // Вестник Самарского государственного университета. – 2018. – № 7. – С. 27-31.
5. Попов, В. Б. Анализ моделей прогнозирования вероятности банкротства предприятий / В. Б. Попов, Э. Ш. Кадыров // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского Серия «Экономика и управление». Том 27 (66). – 2014 г. – №1. – С. 118-128.

ПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Зуева Д.А., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, кафедры «Экономическая теория и экономика АПК» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Жичкин К.А.**

Ключевые слова: сельское хозяйство; планирование в сельском хозяйстве; зерновые культуры; урожайность зерновых культур; удобрения.

Статья посвящена оценке статистических показателей рынка зерна в Самарской области. Автор приходит к выводу о наличии негативных тенденций, проявляющихся в снижении производства зерновых культур и ухудшении материально-технической базы.

Производство зерна является важной составляющей агропромышленного сектора. При оценке особенностей производства зерна методологически допустимо как проведение анализа непосредственно экономических показателей, так и исследование всех стадий производства конечного продукта в их совокупности [1]. Производственная сфера рынка зерна должна рассматриваться с позиций единой технологической цепи производства конечного продукта [2]. Тем не менее, при ограничении экономического анализа ключевыми производственными показателями возможно достижение значимого результата – определение тенденций развития производства с учетом всех необходимых факторов [3].

В Самарской области в 2018 году производство зерновых и зернобобовых культур снизилось (рис. 1).



Рис. 1. Производство зерновых и зернобобовых культур в Самарской области

При оценке производства за последние пять лет (2014-2018 года) следует отметить неравномерность динамики рассматриваемого явления (сочетание отрицательно и положительной динамики свидетельствует о частых изменениях в факторах производства, а также о непоследовательном проведении государственной политики в сфере сельского хозяйства Самарской области) [4].

В структуре производства зерновых и зернобобовых в 2018 году наибольшую часть занимает пшеница - 58,7% (озимая - 48,1%, яровая - 10,6%), ячмень яровой - 19,5%, зернобобовые - 7,9% и кукуруза - 6,8%. Доля овса составляет 4,2%, ржи - 1,8%, проса - 0,6%, гречихи - 0,4%, сорго - 0,1%.

Показатели материально-технической базы представлены на рис. 2 (отображена численность наиболее многочисленных видов сельскохозяйственной техники).

Показатели взяты в динамике за десять лет, что позволяет более точно выявить имеющуюся отрицательную тенденцию – в периоде с 2007 по 2017 год численность всех видов техники (присутствующих на рис. 2) последовательно снижается.

В период с 2007 по 2017 год число тракторов уменьшилось с 7,1 тыс. до 3,9 тыс., число плугов уменьшилось с 1,9 тыс. до 1,2 тыс., число культиваторов уменьшилось с 3,2 тыс. до 2,0 тыс., число сеялок уменьшилось с 3,5 тыс. до 1,8 тыс., число зерноуборочных комбайнов уменьшилось с 2,3 тыс. до 1,3 тыс. единиц.

Данная негативная тенденция для российского сельского хозяйства не является новой. Сложности с техникой возникли в 90-е годы, когда перестали функционировать многие отечественные предприятия, обеспечивавшие материально-техническое оснащение сельского хозяйства [1, 5].

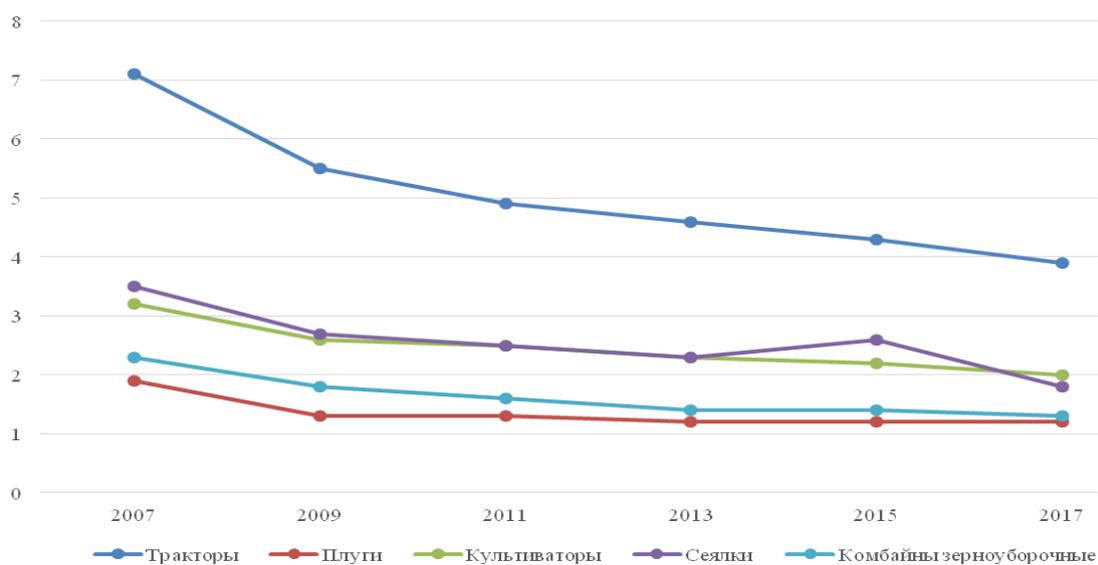


Рис. 2. Материально-техническая база сельского хозяйства в Самарской области

Производство зерновых культур снижается, однако число внесенных удобрений и посевных площадей последовательно возрастает.

В 2017 году было внесено минеральных удобрений 26,4 тыс. тонн (для сравнения – в 2016 году было внесено 18,5 тыс. тонн, в 2015 году – 20,5 тыс. тонн). Органических удобрений в 2017 году было внесено 323,7 тыс. тонн (в 2016 году было внесено 303,6 тыс. тонн, в 2015 году – 293,7 тыс. тонн).

Посевная площадь зерновых культур представлена в таблице 1. В период с 2013 по 2017 год посевная площадь озимых возрастных культур возросла с 360,1 тыс. гектаров до 408,8 тыс. гектаров, посевная площадь яровых зерновых культур возросла с 681,9 тыс. гектаров до 704,4 тыс. гектаров.

Таблица 1

Посевная площадь зерновых культур

Год	Озимые зерновые культуры, тыс. га	Яровые зерновые культуры, тыс. га
2013	360,1	681,9
2014	386,8	716,9
2015	325,0	776,8
2016	382,6	747,3
2017	408,8	704,4

Государственная поддержка растениеводства в 2017 году (в форме субсидий и субвенций) составила 663 086,1 тыс. рублей (из средств регионального бюджета было выделено 205 962,8 тыс. рублей, из средств федерального бюджета – 457 123,3 тыс. рублей) [3].

Расчет урожайности зерновых проведем методом экстраполяции – выравниванием фактического ряда урожайности и переноса значения соответствующего параметра ее прироста на перспективу.

Для применения метода выравнивания динамического ряда урожайности способом наименьших квадратов с последующей экстраполяцией выявленной тенденции на перспективу требуются исходные данные по урожайности за последние 5 лет. Зависимость выражается формулой:

$$y = a + vx$$

где y – выровненная средняя урожайность по годам;

a – базисная урожайность, принятая за начало отсчета, ц/га;

v – ежегодный прирост урожайности, ц/га;

x – условный год.

Расчет выровненной урожайности представлен в таблице 2. Урожайность указана в центнерах на один гектар. Несмотря на то, что производство зерна в абсолютных показателях в 2018 году снизилась, расчет выровненной урожайности позволяет говорить о положительной тенденции. Тем не менее, комплексный анализ с учетом большего числа факторов свидетельствует об обратной тенденции.

Таблица 2

Урожайность зерновых культур в Самарской области
(расчет выровненной урожайности)

Годы	Фактическая урожайность (ц/га)	Отклонение от года, занимающего центральное положение	Квадрат отклонения	Произведение вариант	Выровненная урожайность (ц/га)
	Y	X	X^2	YX	
2014	19,5	-2	4	-39,0	17,4
2015	15,0	-1	1	-15,0	18,3
2016	19,2	0	0	0	19,0
2017	26,0	1	1	26,0	19,7
2018	17,5	2	4	35,0	20,4
Итого	97,2	0	10	7	

Экстраполируя тенденции прироста урожайности на 2019 год, получим 21,1 ц/га.

Таким образом, снижение производства зерна в Самарской области сопровождается ухудшением материально-технической базы при увеличении внесения удобрений и посевной площади.

Библиографический список

1. Жичкин, К. А. Государственное регулирование обновления машинно-тракторного парка сельскохозяйственных предприятий Самарской области // Вестник Омского ГАУ. – 2017. – №2 (26). – С. 132-139.
2. Жичкин, К. А. Рентабельность производства сельскохозяйственных культур в современных условиях / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Вопросы оценки. – 2017. – №3 (89). – С. 2-7.
3. Жичкин, К. А. Государственная поддержка АПК в сфере хранения и переработки сельскохозяйственной продукции в Самарской области / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Агротехнологические процессы в рамках импортозамещения : материалы международной науч.-практ. конф. – Мичуринск : Изд-во ООО «БиС», 2016. – С. 342-346.
4. Жичкин, К. А. Теория многофункциональности сельского хозяйства на примере личных подсобных хозяйств / К. А. Жичкин, Ф. М. Гусеинов // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – №5 (115). – С. 180-185.
5. Жичкин, К. А. Количественная оценка продовольственной безопасности региона / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства : материалы IV Всероссийской науч.-практ. конф. – Курган : Изд-во Курганской ГСХА, 2018. – С. 43-46.

УДК 338.43

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ануфриева О.А., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, кафедры «Экономическая теория и экономика АПК» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Жичкин К.А.**

Ключевые слова: животноводство, поголовье, государственная поддержка, продукция животноводства, государственная программа.

В статье рассматривается состояние животноводства в Самарской области и производство основных видов продукции. Определена роль в производстве молока и мяса различных видов сельхозтоваропроизводителей. Выявлены перспективные направления развития отрасли.

Животноводство – вторая по важности (после растениеводства) отрасль сельского хозяйства. Значение отрасли животноводства сложно переоценить. Поскольку данная отрасль удовлетворяет потребности населения в продуктах питания с высоким содержанием калорий (мясная, молочная и другая продукция). Кроме того, именно продукция животноводческого сектора используется для изготовления одежды и обуви, шерстяных тканей и других необходимых изделий. Кроме того, и растениеводство, и животноводство развиваются в тесной взаимосвязи друг с другом. [1, 2]

Цель исследования – изучить современное состояние развития животноводства Самарской области. Задачи исследования: проанализировать основные показатели развития животноводства и рассмотреть проблемы отрасли.

Недавно животноводство в России считалось нерентабельным. Сегодня же благодаря внедрению в производство новых технологий ситуация значительно изменилась к лучшему. Рассмотрим современное состояние развития животноводства Самарской области.

В Самарской области в настоящее время находится 260 сельскохозяйственных организаций, занимающихся животноводством, 16 племенных хозяйств, 92 семейные фермы на базе КФХ и 248 – на базе ЛПХ. В настоящее время существуют различные виды животноводства такие как: скотоводство, свиноводство, птицеводство, коневодство, пчеловодство и другие. Скотоводство является одной из главных отраслей животноводства.

Каждый вид деятельности сельского хозяйства, а особенно животноводство, производит продукцию, которую использует человек. Основные виды продукции животноводства – это мясо, молоко и яйца. Также важными продуктами являются кожа, мех, кости, воск и вещества для фармацевтики, которыми обеспечивает животноводство. Состояние животноводческой отрасли определяется важными показателями как поголовье животных, надои молока, а также продуктивность животных. Далее рассмотрим динамику численности поголовья животных в Самарской области в хозяйствах всех категорий за период 2014-2018 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика поголовья животных в хозяйствах всех категорий Самарской области, тыс. гол.

Вид животных	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста, %
Крупный рогатый скот	233,6	243,5	236,7	235,8	228,6	97,8
Свиньи	213,2	166,9	176,5	171,7	167,6	78,6
Овцы и козы	142,4	154,4	155,0	143,7	147,3	103,4
Птица	4130,8	2820,3	4077,7	4010,2	2850,8	69,1

Проанализировав данные таблицы можно сделать следующий вывод. К 2018 г. поголовье КРС в сравнении с предыдущими годами уменьшилось на 2,2%. Наибольшая величина наблюдалась в 2015 году и составляла 243,5 тыс. голов. Значительно сократилось поголовье свиней на 21,4 %, и их численность в 2018 году составила 167,6 тыс. голов. Следует отметить, что к концу исследуемого периода, по сравнению с 2014 годом, численность овец и коз в хозяйствах всех категорий увеличилось на 3,4 % или на 4,9 тыс. голов. В тоже время значительно уменьшилось поголовье птицы на 30,9% и составило 2850,8 тыс. голов в 2018 году. По предварительным данным, на начало января 2019 года на хозяйства населения приходилось 39,6% поголовья крупного рогатого скота, 46,9% свиней, 58,3% овец и коз.

В сельском хозяйстве важное место отводится молочному скотоводству. Производством молока и молочной продукции занимаются сельскохозяйственные организации, крестьянско-фермерские хозяйства, а также личные подсобные хозяйства. Следует отметить, что валовой надой молока в 2018 году по Самарской области составил 454,2 тыс. тонн. Надой молока на 1 корову в сельскохозяйствен-

ных организациях по сравнению с 2017 годом увеличился на 5,6% и составил 5567 килограмм.

Помимо молока и молочных продуктов в регионе производится и другие немало важные виды продукции, обеспечивающие население. Так в Самарской области ведется производство основных видов скота и птицы на убой сельскохозяйственными организациями. В 2018 году было произведено 72,2 тыс. тонн мяса птицы и скота в живом весе, что всего лишь на 5,4% меньше чем в 2017 году. По объему производства молока можно отметить, что в 2017 году объем производства составлял 147,8 тыс. тонн. Для сравнения в 2018 году аналогичный показатель был равен 142,4 тыс. тонн (рис.1).

По структуре производства основных продуктов животноводства Самарской области по категориям хозяйств в 2018 году, здесь можно отметить следующее. В структуре производства мяса наибольший удельный вес занимают сельскохозяйственные организации, на долю которых приходится 47,5 %.

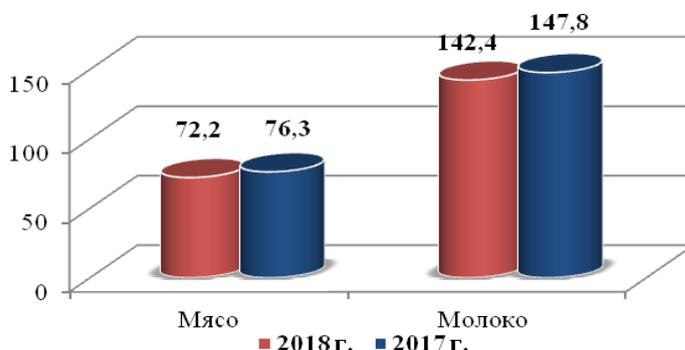


Рис.1. Объем производства основных продуктов животноводства в сельскохозяйственных организациях Самарской области, тыс. тонн

Также в Самарской области личные подсобные хозяйства производят - 42,9% мясной продукции. Небольшой удельный вес приходится на крестьянско-фермерские хозяйства, 9,6%. Что касается производства молока, значительную часть производят хозяйства населения 48,4%, доля сельскохозяйственных организаций составляет 32,5% и КФХ - 19,1%.

В Самарской области также активно занимаются производством яиц. Значительная доля в структуре производства яиц принадлежит хозяйствам населения (99,04%). Важно отметить, что объем произведенных яиц в регионе в 2018 году уменьшился на 7,3% и составил 107,7 млн. штук, что ниже аналогичного показателя в 2017 году.

Анализируя статистические данные показателей развития животноводства по Самарской области можно заметить следующее. Для стабилизации поголовья животных необходимы меры по улучшению состояния животноводческих комплексов и прилегающих к ним территорий пастбищ. Поскольку, поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий за период 2014-2018 гг. по региону уменьшилось на 7,2 тысяч голов.

Также проанализировав объемы производства продукции отрасли необходимо постепенно повышать продуктивность животных и питательность кормов для их кормления. В Самарской области наблюдается снижение производства молока

на 5,4 тыс. тонн. Примерная ситуация наблюдается в производстве мясной продукции.

Самарская область находится в четвертом десятке среди регионов страны по показателям производства яиц, мяса птицы, молочного и мясного животноводства. Чтобы постепенно повысить уровень развития животноводства в Самарской области, можно применить следующие меры:

- увеличение показателей производства за счет более эффективного использования факторов производства и ускорение научно-технического прогресса;
- улучшение состояния животноводческих комплексов и относящихся к ним территорий пастбищ;
- повышение продуктивности животных и питательность кормов для их кормления [3, 4, 5].

Также в нашей стране действует «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», в рамках которой действует подпрограмма «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства». Реальная государственная поддержка развития животноводства в нашей стране осуществляется уже несколько лет. С 2008 года по 2010 год, с началом реализации национального проекта «Развитие АПК», основным приоритетом являлось ускоренное развитие животноводства.

Таким образом, перечисленные выше меры для повышения уровня развития животноводства Самарской области, и активное участие государства в развитии АПК, позволит обеспечить полноценное развитие отрасли, а также обеспечит продовольственную безопасность региона и страны в целом.

Библиографический список

1. Жичкин, К. А. Теория многофункциональности сельского хозяйства на примере личных подсобных хозяйств / К. А. Жичкин, Ф. М. Гусейнов // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – №5 (115). – С. 180-185.
2. Жичкин, К. А. Совершенствование системы показателей оценки деятельности ЛПХ / К. А. Жичкин, Ф. М. Гусейнов // Известия Самарской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – №2. – С. 19-23.
3. Пшихачев, С. М. Управление рисками и контрактное сельское хозяйство: теория и практика : монография / С. М. Пшихачев, В. А. Балашенко, К. А. Жичкин [и др.]. – М. : ООО «НИПКЦ Восход-А», 2016. – 208 с.
4. Жичкин, К. А. Рентабельность производства сельскохозяйственных культур в современных условиях / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Вопросы оценки. – 2017. – №3 (89). – С. 2-7.
5. Жичкин, К. А. Количественная оценка продовольственной безопасности региона / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства : материалы IV Всероссийской науч.-практ. конф. – Курган : Изд-во Курганской ГСХА, 2018. – С. 43-46.

УДК 631.51

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИЕМОВ ОСНОВНОЙ ОБРАБОТКИ ПОЧВЫ ПРИ ВОЗДЕЛЫВАНИИ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ

Шишина А.С., студент агрономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Миронова Е.В., студент агрономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. биол. наук, доцент кафедры «Земледелие, почвоведение, агрохимия и земельный кадастр» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Жичкина Л.Н.**

Ключевые слова: экономическая эффективность, озимая пшеница, обработка почвы.

В статье приведен экономический эффект и рентабельность возделывании озимой пшеницы при различных способах основной обработки почвы.

Озимая пшеница одна из самых высокоурожайных зерновых культур. Одним из факторов повышения эффективности ее возделывания является совершенствование технологии. Современные технологии позволяют повышать урожайность за счет агротехнических и биологических факторов: системы семеноводства, использования высокопродуктивных сортов, системы обработки почвы и ухода за растениями, системы мер борьбы с фитофагами [1, 2], фитопатогенами [3] и сорными растениями, соблюдение севооборота, системы мер по охране окружающей среды.

В настоящее время в качестве одного из приоритетных направлений в структурной перестройке методов ведения сельскохозяйственного производства, выступает ресурсосбережение. Оптимизация использования всех видов ресурсов необходима для получения более дешевой конкурентоспособной продукции в условиях возрастающей стоимости энергоносителей, это особенно актуально при выборе способа основной обработки почвы, так как она является особенно затратной [4].

Система основной обработки почвы должна быть направлена на накопление и сохранение достаточного количества доступной влаги, создание рыхлого мелкокомковатого слоя почвы с твердым ложем на глубине заделки семян: выравнивание поверхности почвы [5].

Цель исследований – определить экономическую эффективность приемов основной обработки почвы при возделывании озимой пшеницы. В задачи исследований входило: рассчитать себестоимость и уровень рентабельности возделывания озимой пшеницы при различных вариантах основной обработки почвы.

Исследования проводили в 2016-2017 гг. на опытном поле кафедры «Землеустройство, почвоведение и агрохимия» в пятипольном севообороте на поле озимой пшеницы (сорт Светоч). Схема опыта включала три варианта (табл. 3). Производственные затраты были рассчитаны на основе технологических карт.

Наибольшая урожайность отмечалась в варианте со вспашкой на 20-22 см, в среднем за 2 года она составила 3,61 т/га. Наименьшие производственные затраты были в варианте без осенней механической обработки – 16861,19 руб./га, что на 2076,85 и 657,11 руб./га меньше, чем в варианте со вспашкой и безотвальным рыхлением (табл. 1).

Таблица 1

Экономическая эффективность приемов основной обработки почвы при возделывании озимой пшеницы (в среднем в 2016-2017 гг.)

Показатели	Вариант		
	лущение на 6-8 см, вспашка на 20-22 см	лущение на 6-8 см, безотвальное рыхление на 10-12 см	без осенней механической обработки почвы (применялся гербицид сплошного действия)
Урожайность, т/га	3,61	3,47	3,53
Цена реализации, руб./т	7000	7000	7000
Стоимость продукции, руб./га	25270	24290	24710
Производственные затраты, руб./га	18938,04	17518,3	16861,19
Себестоимость, руб./т	5246,00	5048,50	4776,54
Прибыль, руб./га	6331,96	6771,7	7848,81
Уровень рентабельности, %	33,4	38,7	46,5

В результате проведенных исследований было установлено, что в среднем за 2 года наиболее эффективным приемом основной обработки оказался вариант без осенней механической обработки почвы по сравнению со вспашкой и безотвальным рыхлением, что может свидетельствовать о целесообразности минимализации основной обработки почвы под озимую пшеницу в условиях лесостепи Среднего Поволжья.

Библиографический список

1. Жичкина, Л. Н. Вредоносность пшеничного трипса в агроценозах озимой пшеницы лесостепи Заволжья // Аграрная наука сельскому хозяйству : материалы VII международной науч.-практ. конф. – Барнаул, 2012. – Книга 2. – С. 329-330.
2. Жичкина, Л. Н. Влияние рельефа местности на вредоносность пшеничного трипса в лесостепи Заволжья // Известия Самарской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 4. – С. 33-37.
3. Жичкина, Л. Н. Листо-стеблевые болезни в посевах пшеницы / Л.Н. Жичкина // Аграрная наука – сельскому хозяйству : материалы XII международной науч.-практ. конф. – Т. 2. – Барнаул : РИО Алтайского ГАУ, 2017. – С. 108-110.
4. Жичкин, К. А. Рентабельность производства сельскохозяйственных культур в современных условиях / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Вопросы оценки. – 2017. – №3 (89). – С. 2-7.
5. Жичкина, Л. Н. Динамика численности пшеничного трипса в зернопаровом севообороте // Известия Самарской государственной сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 4. – С. 43-46.

СИСТЕМНЫЕ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХРАНЕНИЯ ЗЕРНОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Чеботарева Т.А., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмента» ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ **Зверева Г.Н.**

Ключевые слова: качество, зерновая продукция, сельское хозяйство, АПК.

В статье рассмотрены проблемы хранения зерновой продукции. Отмечено, что это одна из наиболее важных и сложных проблем современного экономического и технического развития. Определены основные факторы повышения качества зерновой продукции в сельскохозяйственных организациях в период послеуборочной обработки.

Стержнем зернопродуктового подкомплекса в России является – зерновое хозяйство, но при этом значительная роль в эффективном его развитии принадлежит зерноперерабатывающей промышленности, где основным сырьем является зерно.

Российские аграрии несколько лет подряд удерживают мировое лидерство по производству зерна, и по поставке его за рубеж, за счет новых технологий растениеводства и вложений в интенсивное сельское хозяйство. Но при этом, в 2017 году, неожиданно высокий урожай обнажил перед Россией системные и инфраструктурные проблемы, о которых уже говорят много лет. Главной проблемой национального рынка продаваемой продукции, является увеличение количества низкокачественных и опасных для здоровья продуктов питания.

Послеуборочная обработка, одно из самых узких мест в зерновом хозяйстве России, определенно требует особого внимания. Если в 1980-е года пункты приема, очистки и сушки зерна возводились практически в каждом хозяйстве, то в настоящее время сушильной техникой российские хозяйства обеспечены всего на 25%, зернохранилищами- 40% , зерноочистительной 45% [3].

Этим обусловлена актуальность данной темы, потому как сохранение качественных свойств зерна, в период его переработки и хранения, является важным этапом в его дальнейшей реализации и использовании.

Неоднократны случаи, когда собранное зерно в ожидании послеуборочной обработки хранится по два - три месяца в условиях напольного складирования. В зерне после уборки продолжают сложные процессы жизнедеятельности: биохимические превращения, дыхание, испарение воды и т.д. Огромный вред хранящейся продукции наносит самосогревание. Под действием высоких температур интенсивность дыхания еще более усиливается, начинают активно развиваться микроорганизмы и продукция портится.

Урожай пшеницы на территории России демонстрирует понижение качественных характеристик. В 2016 году отмечена наивысшая доля фуражного зерна и зерна 4-го класса. Доля первого и второго классов (сильных) очень мала (табл.1).

Таблица 1

Сбор пшеницы в России по классам в %, в 2010-2016 гг. [5]

Класс\Год	2010	2012	2013	2014	2015	2016
1	-	0.00	-	-	-	-
2	0.10	0.04	0.00	0.07	0.04	-
3	26.90	49.77	38.75	34.40	36.00	16.90
4	51.10	30.10	37.73	42.57	44.06	59.00
5	21.90	20.09	23.52	22.96	19.90	24.20

Если рассматривать динамику распределения по классам, в урожае анализируемого периода, самая низкая с 2012 по 2016 гг.

В последние годы, актуальна тенденция к смещению баланса зерна от 3 класса в сторону 4 и 5 классов. Отмечено некоторое снижение уровня белка и клейковины в пшенице урожая прошлого года (рис.1) [2].

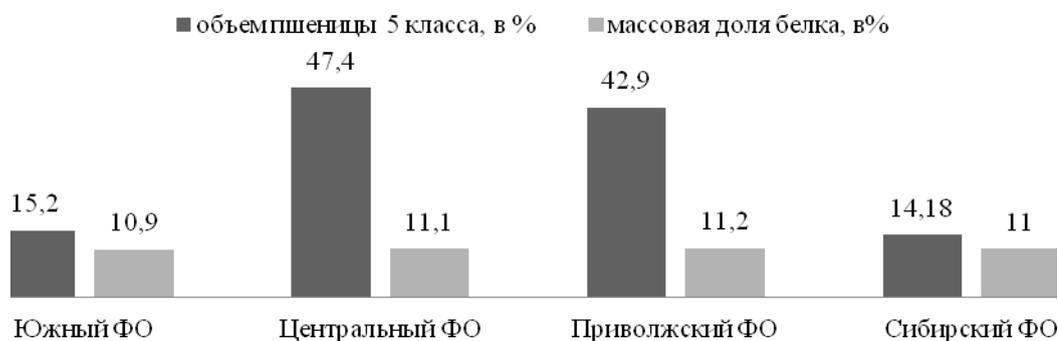


Рис. 1. Уровень содержания белка в пшенице 5 класса по регионам в 2018 г.

Однако одной из основных причин потери качества и количества остаются болезни, которые вызываются микроорганизмами. Убранный урожай является прекрасным субстратом для развития микроорганизмов. Поэтому на убранной продукции в период хранения поселяются и быстро развиваются возбудители различного рода заболеваний. Влияние болезней на продукцию в период хранения особенно вредно.

В таких условиях через десять дней оно начинает терять питательную ценность и клейковину, превращаясь из продовольственного в фуражное [3]. На это следует обратить особое внимание, т.к. эти показатели качества относятся к специальным, или целевым, которые характеризуют товароведно-технологические (потребительские) свойства зерна.

Насущность проблем в зернохранении подтверждают данные о том, что существующие материально - технические базы зернохранилищ на 70-80% изношены, оборудование устарело. В срочном порядке необходимы решения по размещению зернохранилищ разного назначения по регионам страны, следует внедрять современные технологии, которые будут обеспечивать высокую степень сохранности зерна, а также необходимо развивать специализированное машиностроение [5].

Основные трудности с качеством зерна при хранении обусловлены текущим, крайне неутешительным, состоянием отрасли, оно определяется отставанием от развитых стран по техническому и технологическому уровню [1]. Энергоемкость отечественных хранилищ, уступает передовым аналогам в 1,2-1,3 раза.

Структура внутреннего потребления зерна меняется в сторону расширения кормовой базы. В 2015 году мощности хранения составляют 115 млн.т. Из них 16 млн.т. приходится на перерабатывающую промышленность, 47 млн.т. у заготовительных организаций, и 50 млн.т. у сельскохозяйственных товаропроизводителей. (рис.2) Отмечаемый рост мощностей хранения (с 2010г. более чем в 1,5 раза) сопровождается существенным их выбытием.

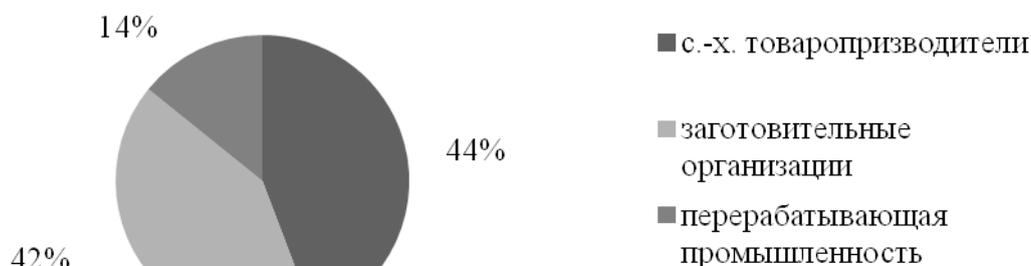


Рис. 2. Мощности хранения в 2015 г.

На территории России, кроме хозяйств сохраняющих зерно государственного фонда, имеются такие, которые используют napольное зернохранение и вот здесь проблемы с утратой зерна весьма ощутимы. Кроме того, государство, к сожалению, практически не регулирует эту сферу, кроме технических регламентов по вопросам безопасности.

Многочисленные вопросы развития сбережения и переработки зерна требуют комплексного решения. 1 марта 2017 года, на Международной конференции «Зернохранилища России-2017», директор департамента регулирования рынков АПК Минсельхоза РФ В Волик, сообщил, что «В последние 16 лет в России почти в 2 раза увеличилось производство зерна – с 60,9 до 119,1 млн. тонн»[4]. Поэтому, очень важно в скором времени привести в соответствие размещение мощностей зернохранения, с текущими условиями производства и потребления зерновых культур. В связи с этим, следует модернизировать уже имеющиеся в стране зернохранилища, оптимизировать географию их размещения.

Вывод, который можно сделать исходя из данных проблем и вопросов, это то, что большую роль играет организация контроля за сохранением зерновой продукции. На этапе хранения урожая, качество продукции зависит от ее подготовки к периоду оберегания, режимам ее держания, и способам сбережения.

Для того чтобы избежать необоснованных потерь продукции необходимо:

- правильно подготовить ее к длительному держанию, а зернохранилище – к приему нового урожая;
- изучить и применять на практике современные способы содержания;
- знать оптимальный режим сбережения каждого вида продукции и уметь управлять им.

Решая данные вопросы, возможно минимизировать не только затраты всех участников зернового рынка, но и сократить издержки, повысить качество зерновых культур, а также повысить конкурентоспособность российского продовольствия на внешних рынках.

В настоящее время Минсельхозом России предусмотрены лишь меры государственной поддержки развития инфраструктуры зернового рынка. В частности, предоставляются субсидии российским кредитным организациям на возмещение недополученных доходов по кредитам, выданных ими по льготной ставке.

Библиографический список

1. Кулеватова, Т. Б. О качестве зерна озимой пшеницы // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: наука и высшее профессиональное образование. – 2017. – №4(36). – С. 15.
2. Медведева, А. Урожай зерновых в России 2018: эксперты озвучили оптимистичный прогноз // Агропромышленный портал – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.agroxxi.ru/stati/urozhai-zernovyh-v-rossii-2018>.
3. Скульская, Л. В. Потери сельскохозяйственной продукции и продовольственных ресурсов в Российской Федерации / Л. В. Скульская., Т. К. Широкова // Проблемы прогнозирования. – 2010. – №6. – С. 5-6.
4. Урожай 2017-2018. Комитет сельского хозяйства Волгоградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ksh.volgograd.ru/current-activity/urozhay-2017>.
5. Федеральный центр оценки безопасности и качества зерна и продуктов его переработки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.rusprofile.ru/id/3003020>.

УДК 332.365

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛЕСОПОЛОС НА ПРИМЕРЕ ООО «УРАЛАН»

Ковалько О.В., студент агрономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, кафедры «Экономическая теория и экономика АПК» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Жичкин К.А.**

Ключевые слова: экономическая эффективность, окупаемость, рентабельность, лесополосы.

В статье рассмотрены различные способы определения экономической эффективности лесополосы, с учетом дополнительного сбора урожая и срока окупаемости, внутренней нормы рентабельности и чистого дисконтированного дохода, дающие представление о точности того или иного способа.

Экономическая эффективность, является решающим фактором для принятия различных проектных решений. При составлении проекта внутрихозяйственного землеустройства, экономическая эффективность рассчитывается, как для всего проекта в целом, так и для отдельных преобразований [1, 5].

Для данного хозяйства, с площадью пашни 4308 гектар, проектная площадь лесополос составила 5,7 га. Расчет экономической эффективности от защитного лесоразведения следует начать с расчета дополнительного сбора урожая. Для зерновых культур прибавка приблизительно равна 15-20% от среднего урожая с незащищенных полей и составляет в среднем 2,8 ц/га [2, 4].

Дополнительный сбор урожая по хозяйству определяем по формуле:

$$У \text{ доп.} = 2,8 * S, \text{ ц.}, (1)$$

где S площадь полей, га.

Таким образом, дополнительный сбор урожая по хозяйству составляет:

$$У \text{ доп.} = 2,8 * 4308 = 12062,4 \text{ центнеров.}$$

Недобор урожая (Н) с площади, занятой лесными полосами, равен произведению площади лесных полос на среднюю урожайность культуры [3]:

$$Н = S1 * У \text{ ср.}, \text{ ц.}, (2)$$

где S1 – площадь лесных полос, га; У ср. – средняя урожайность культуры, ц/га, для зерновых составляет в среднем 20 ц/га.

$$Н = 5,7 * 20 = 114 \text{ центнеров.}$$

Дополнительная продукция (П) определяется по разнице между дополнительным сбором урожая и недобором урожая с площади, занятой лесными полосами [3]:

$$П = У \text{ доп.} - Н, \text{ ц.}, (3)$$

где П – дополнительная продукция, полученная за счет создания лесополос, ц.

$$П = 12062,4 - 114 = 11948,4 \text{ центнеров.}$$

Стоимость дополнительной продукции (С) определяется по формуле:

$$С = П * Ц, \text{ руб.}, (4)$$

где Ц – закупочная цена, руб./ц; средняя закупочная цена на зерновые составляет 10000 руб. за тонну [2].

$$С = 11948,4 * 10000 = 119484000 \text{ руб.}$$

Производственные затраты на сбор, транспортировку и обработку дополнительной продукции (Z₁) берется в размере 10% от закупочной цены.

$$Z_1 = 100 \text{ руб./ц.}$$

Накладные расходы (N) приходящиеся на дополнительную продукцию определяются по формуле:

$$N = (Z_1 * 25\%) / 100, \text{ руб./ц.} (5)$$

$$N = (100 * 25\%) / 100 = 25 \text{ руб./ц.}$$

Затраты на создание лесных полос (Z₂) определяют путем перемножения площади лесных полос на стоимость создания 1 га лесополосы:

$$Z_2 = S2 * n, \text{ руб.}, (6)$$

где S2 - площадь лесных полос, га; n – стоимость создания 1 га лесополосы, руб., в среднем составляет 30000 руб.

$$Z_2 = 5,7 * 30000 = 171000 \text{ руб.}$$

Амортизационные отчисления (А) определяются по формуле:

$$А = (Z_2 * K) / 100, \text{ руб.}, (7)$$

где K – коэффициент амортизации отчислений для лесных полос (1,43).

$$А = (171000 * 1,43) / 100 = 2445,3 \text{ руб.}$$

Всего расходов на производство дополнительной продукции (R):

$$R = (Z_1 + N) * П + А, \text{ руб.} (8)$$

$$R = (100 + 25) * 11948,4 + 2445,3 = 1495995,3 \text{ руб.}$$

Чистый доход (ЧД) от создания лесных полос равен:

$$ЧД = С - R, \text{ руб.} (9)$$

$$ЧД = 119484000 - 1495995,3 = 10452404,7 \text{ руб.}$$

Среднегодовая прибыль (P), с учетом фактора времени (K= 0,54) составляет:

$$P = ЧД * 0,54, \text{ руб.} (10)$$

$$P = 10452404,7 * 0,54 = 5644298,54 \text{ руб.}$$

Экономическая эффективность лесополос определяется по формуле:

$$E=P/Z_2. (11)$$

$$E=5\ 644\ 298,54/171000=33$$

Срок окупаемости (Т) рассчитываем по формуле:

$$T=Z_2/P, \text{ лет.} (12)$$

$$T=171000/5\ 644\ 298,54=0,03 \text{ года.}$$

Рассчитываем общий срок окупаемости по формуле:

$$T_1=T+t, \text{ лет.}, (13)$$

где t – время, с которой полоса начнет проявлять защитные функции в зависимости от используемых древесных пород. Для нашей лесополосы был взят тополь – 5 лет [1].

$$T_1=0,03+5=5,03 \text{ года.}$$

Таким образом, экономическая эффективность данного проекта равна 33, при сроке окупаемости 5,03 года.

Рассчитываем внутреннюю норму рентабельности (IRR) по формуле:

$$IRR=E_1-NPV_1*((E_2-E_1)/(NPV_2-NPV_1)), (14)$$

где $E_1 = 11\%$; $E_2 = 15\%$; $NPV_1 = 6\ 905\ 368$; $NPV_2 = 5\ 759\ 163$.

$$IRR=11-6\ 905\ 368*((15 - 11)/5\ 759\ 163-6\ 905\ 368) = 24,09.$$

Таким образом, внутренняя норма рентабельности равна 24,09.

Рассчитываем чистый дисконтированный доход табличным методом. Коэффициент дисконтирования по результатам расчетов, составляет 11%. Данные по расчету представлены в таблице 1.

Таким образом, чистый дисконтированный доход на 5 год составляет 6905368 руб.

Таблица 1

Чистый дисконтированный доход, руб.

	0	1	2	3	4	5
Поступления	0	0	0	0	0	11948400
Выплаты	171000	2445,3	2445,3	2445,3	2445,3	2445,3
Денежный поток	-171000	-2445,3	-2445,3	-2445,3	-2445,3	11945955
Коэф. диск.	1	0,900	0,812	0,731	0,658	0,593
Дискон. ден. поток	-171000	-2200,77	-1985,58	-1787,51	-1609,01	7083951
Сальдо диск. ден. потоков	-171000	-173201	-175186	-176974	-178583	6905368

На основании всего вышеперечисленного можно сделать вывод о том, что хоть первый способ и дает представление об экономической эффективности проекта, но наиболее точным является метод чистого дисконтированного дохода.

Библиографический список

1. Жичкин, К. А. Факторы эффективности лесотехнических мероприятий в условиях Самарской области / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Аграрная наука – сельскому хозяйству : сборник статей XI Международной науч.-практ. конф. – Барнаул : РИО Алтайского ГАУ, 2016. – Кн. 1. – С. 209-211.
2. Жичкин, К. А. Лесное хозяйство Самарской области: эффективность и перспективы / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Современные технологии сельскохозяйственного производства : сборник науч. ст. по материалам XIX Международной науч.-практ. конф. – Гродно : Гродненский ГАУ, 2016. – С. 67-69.
3. Жичкин, К. А. Экономическая эффективность лесотехнических мероприятий в условиях Самарской области / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Сборник трудов Международной науч.-практ. конф. – Махачкала : Дагестанский ГАУ им. М. М. Джамбулатова, 2016. – С. 262-268.

4. Жичкин, К. А. Эффективность лесотехнических мероприятий / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Актуальные проблемы аграрной науки и пути их решения : сб. науч. тр. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2016. – С. 606-609.

5. Жичкин, К. А. Бюджетная эффективность лесотехнических мероприятий в условиях Самарской области / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Наука. – 2016. – № 5 (4-3). – С.143-147.

УДК 368

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

Никулина Е.В., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и статистика» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Власова Н.И.**

Ключевые слова: страхование, киберриски, цифровизация.

В статье определены основные направления и сформированы стимулы для развития страховой отрасли.

Отечественная страховая отрасль, являясь важной частью финансовой индустрии страны, развивается неотрывно как от национального, так и глобального контекста. Развитие страхового рынка носит инерционный характер. За последние пять лет доля страхования в ВВП России выросла на 0,2 %: в 2012 году значение показателя было на уровне 1,2%, по итогам 2018 года оно составило 1,4%. Для сравнения, в странах Евросоюза отношение страховой премии к ВВП по различным источникам составляет в среднем от 6,13% до 8%. Уровень проникновения страхования в России также невысок по итогам 2017 года объем страховой премии в расчете на одного жителя России составил всего 8,7 тыс. рублей, что, помимо низких доходов населения, и низкой доли среднего класса – основного потребителя страховых услуг, также свидетельствует об отсутствии действенных стимулов к приобретению страховой защиты и недостаточно высоком доверии к институту страхования [2].

В то же время, страховой рынок имеет значительный потенциал, который можно реализовать, определив основные направления развития, выявив и преодолев имеющиеся препятствия.

Самыми насущными проблемами страховых рынков является несовершенство регулирования, цифровая революция и макроэкономические риски. С точки зрения проблемы регулирования Россия является частью системы, созданной после мирового финансового кризиса членами G-20 и координируемой Советом по финансовой стабильности.

Во исполнение решений двадцатки и СФС Банк России осуществляет меры по совершенствованию регулирования и оптимизации регуляторной нагрузки на участников финансового рынка. В отношении банковского сегмента введено пропорциональное регулирование и реализованы международные стандарты Базель II и Базель III. Аналогичные меры предполагается предпринять и в страховом секторе при реализации международного стандарта Solvency II [1].

Неотъемлемой частью внедрения этих нововведений являются оценка их последствий и эффективные консультации регулятора и участников рынка с целью исключения избыточного регулирования и повышения нерациональной нагрузки. Подобная работа Банком России и объединением страховщиков ведется на постоянной основе. Кроме того, в соответствии с договором о Евразийском экономическом союзе, заключенном в 2014 году, Минэкономразвития России, Минфин России и Банк России участвуют в работе по гармонизации законодательства государств членов ЕАЭС в сфере регулирования финансового рынка и формирования к 2025 году единого рынка в области банков, ценных бумаг и страхования [2].

Влияние цифровой революции кардинально меняет страховые рынки с точки зрения каналов дистрибуции, управления активами и защиты персональных данных. Кроме того, цифровая революция добавляет в матрицу риск-менеджмента всех и финансовых, и не финансовых организаций новые киберриски, которые должны быть учтены для обеспечения непрерывности операционных бизнес-процессов. Цифровизация устранила ряд традиционных барьеров входа на рынок и расширила линейку предложения.

К глобальным макроэкономическим рискам, в первую очередь, относятся низкие ставки, как в кратко, так и долгосрочном плане. Устойчивые низкие ставки могут негативно сказаться на финансовой системе двояким образом: стимулируя аппетит к риску за пределы сдержанности и создавая проблемы для устойчивости генераторов «длинных денег», в частности страховщиков жизни и пенсионных фондов [3].

Для развития страховой отрасли определяются такие значимые векторы взаимодействия и реализации как:

- обеспечение защиты прав потребителей страховых услуг и инвесторов, повышение страховой грамотности населения Российской Федерации;
- повышение уровня доступности и качества страховых услуг для населения;
- противодействие недобросовестным практикам, профилактика и пресечение правонарушений на страховом рынке;
- развитие корпоративных отношений;
- совершенствование надзорного подхода Банка России и др.

Глобальной целью стратегии развития страховой отрасли также является формирование условий для ее превращения в стратегически значимый сектор экономики России, обеспечивающий экономическую стабильность общества и повышение социальной защищенности граждан путем построения эффективной страховой защиты имущественных интересов граждан и хозяйствующих субъектов, а также привлечение инвестиционных ресурсов в экономику страны. Следовательно основные стимулы развития направлены на расширение страхового рынка и развитие его инфраструктуры, реализацию потенциала страхования жизни, повышение доверия к институту страхования, противодействие страховому мошенничеству, исключение избыточной регуляторной нагрузки, совершенствование ОСАГО и реформирование сферы ОМС [3].

Таким образом, потенциал страховой отрасли можно раскрыть, определив основные направления и сформировав стимулы для ее развития. Переход к целевой модели развития страхового рынка позволит ему в большей мере выполнять свою ключевую миссию – поддержание экономической безопасности, обеспечение социальной защиты граждан и предоставление долгосрочных инвестиций для развития экономики.

Библиографический список

1. Власова, Н. И. Страховые продукты и технологии работы страховых компаний / Н. И. Власова, Т. Г. Лазарева // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. – Кинель : РИО СГСХА, 2018. – С. 226-229.
2. Стратегия развития страховой отрасли Российской Федерации на 2019-2021 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
3. Рынок агрострахования в России и за рубежом [Электронный ресурс] // Самброс Консалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sambros.ru/-index.php/> (дата обращения 5.02.2019 г.).

УДК 338.486-027.583:63

НЕЛЕГАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АГРОЭКОТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ: ПРИЧИНЫ И СПОСОБЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ

Саскевич С.П., аспирант УО «Белорусская ГСХА».

Научный руководитель: канд. экон. наук, профессор, УО «Белорусская ГСХА» **Фрейдин М.З.**

Ключевые слова: теневая экономика, агроэкотуризм, Республика Беларусь, налоговая политика, легальная деятельность.

Важность агроэкотуризма для экономики Республики Беларусь широко признана и документально подтверждена, но проблемы, связанные с существованием теневой экономики в агроэкотуризме, все же не полностью исследованы и решены. Несмотря на многочисленные попытки оценить размер теневой экономики в агроэкотуризме, по-прежнему существует много споров о масштабах области исследования и целесообразности методологических подходов, используемых для количественной оценки этого сложного явления. В статье изложены причины и основные аспекты минимизации негативного воздействия теневой экономики на агроэкотуристический сектор.

Теневая экономика существует во всех странах мира. В результате каждая страна, по-видимому, имеет двойную экономику - официальную экономику и теневую экономику. В большинстве случаев определения и концепции теневой экономики зависят от выбранных методов оценки и измерения [1].

Чтобы понять сложные экономические и социальные последствия теневой экономики, важно понять, чем обусловлено ее появление. Различают две основные группы движущих сил теневой экономики: 1) высокий налог и бремя социального обеспечения в качестве основных причин, 2) снижение уровня жизни населения, на это указывает рост бюрократии, регулирующих органов, верховенство закона, коррупция и слабая правовая система [3].

Оценки размера теневой экономики сильно различаются по странам, частично потому, что подпольная экономическая деятельность по своей природе трудна для наблюдения, и отчасти из-за расходящихся моментов по ее определению [2].

По данным МВФ, теневая экономика и коррупция хорошо известны в странах с жестко регулируемой экономикой и слабой администрацией. Это явление намного меньше в странах с сильными, хорошо регулируемыми и эффективными государственными институтами. Объектом теневой экономики может являться и агроэкотуризм.

Для многих стран агроэкотуризм является важным источником личного дохода, занятости, государственного дохода и возможностью для ведения бизнеса. Поэтому не удивительно, что многие признают агроэкотуризм в качестве мощного инструмента для привлечения инвестиций, улучшения общественной инфраструктуры и повышения уровня жизни для местных жителей. Эти преимущества обычно хорошо выражены в малых и отдаленных районах, где предоставление услуг для временных посетителей часто является единственным источником экономических выгод, таких как сельскохозяйственная деятельность и различные сельские условия (например, национальные парки, велосипедные маршруты, места наблюдения за дикой природой и т. д.). Из-за разнообразия экономической структуры и высокого мультипликативного эффекта, общее экономическое влияние агроэкотуризма не ограничивается, но, также и другие производители, и поставщики услуг (логисты, базы общепита, маркетологи и др.), поддерживающие агроэкотуризм, которые создают разветвленную сеть цепочек добавленной стоимости в соответствии с их ролью и интересами на рынке. Такая сложная и сильно фрагментированная экономическая структура, в которой сфера обслуживания значительно преобладает, вызывает появление теневой экономики, со всеми вытекающими из нее последствиями [5].

Республика Беларусь – экологически чистая страна лесов и водоемов, которая имеет большой экономический потенциал для агроэкотуристического развития, что представлено в Указе Президента Республики Беларусь от 09.10.2017 №365 «О развитии агроэкотуризма».

Учитывая масштабы и экономическое значение агроэкотуризма в Республике Беларусь, распространенность теневой экономики в данной сфере деятельности может иметь серьезные последствия для стабильности рынка и благополучия местных жителей. По этим причинам теневая экономика в агроэкотуризме постоянно находится в центре внимания налоговых органов.

подавляющее большинство эмпирических исследований в этой области подтвердили, что увеличение бремени налогового давления и социального обеспечения является причиной роста теневой экономики.

Предположительно, есть три основных причины, по которым теневой экономике в агроэкотуризме уделяется такое скудное научное внимание:

1) сложная структура агроэкотуристического бизнеса, которая значительно расширяет сферу исследований;

2) пространственное распределение хозяйствующих субъектов и видов деятельности, связанных с агроэкотуризмом, делает проводимые исследования трудно-приводимыми в действие;

3) социальная чувствительность темы, особенно когда речь идет о слаборазвитых и отдаленных районах.

Теневая экономика в агроэкотуризме представляет одновременно проблему и вызов, что затрагивает не только поставщиков услуг и туристов, которые хотят заработать или сэкономить больше денег, но и агроэковладельцев, государственный сектор, связанный с агроэкотуризмом и рынок труда. Вследствие его разнообразной и сильно фрагментированной экономической структуры агроэкотуризм может поддерживать и интегрировать ряд мероприятий, которые подпадают под зонтик теневой экономики. Это в первую очередь относится к проживанию и питанию, но также включает в себя транспортировку, туристические достопримечательности и предприятия розничной торговли, спортивные сооружения и оборудование,

экскурсионные мероприятия, прокат инвентаря и другие виды экономической деятельности, связанные с агроэкотуризмом.

Насчитывается пять основных причин, по которым агроэкотуризм можно рассматривать как «главного подозреваемого», ответственного за миграцию хозяйственной деятельности от чиновника к теневой экономике:

а) агроэкотуризм, как комплекс услуг, сильно зависит от участия рабочей силы (включая незадекларированную работу), которую трудно отслеживать и регистрировать;

б) агроэкотуризм развивается в сельской местности (например, крестьянско-фермерские или охотничьи хозяйства) и отдаленные районы (например, хутора или места у озера в дали, от города), которые связаны с агроэкотуристическими видами деятельности трудно-проверяемы для налоговых органов;

в) сильно фрагментированная экономическая структура агроэкотуризма (например, производители ремесленных изделий) и отдельные лица (например, поставщик услуг по размещению в семье) и возможность для постоянной проверки такого малого бизнеса налоговыми органами, довольно низок;

г) большое колебание клиентов (например, короткое пребывание в агроусадьбе), сезонность (зима) затрудняют работу налоговых инспекторов.

Наибольшие проблемы теневой экономики в сфере агроэкотуризма связаны с неучтенными сезонными размещениями и их доходом, отсутствием кассовых аппаратов, не выставлением счетов, не оформлением работников и т. д [4].

Рекомендации, направленные на снижение размера теневой экономики в агроэкотуризме сводятся к следующему:

- сохранять налоговую и нормативную нагрузку как можно ниже и наказывать за уклонение от уплаты налогов;
- подавить экономические причины существования теневой экономики;
- выстраивать этические нормы и поощрять культуру уплаты налогов;
- уменьшить неравенство в обществе;
- укрепить правовую систему и институциональные механизмы исполнения законов;
- повысить эффективность государственного управления и налоговых органов;
- сделать гибкий рынок труда и расширить образовательные возможности;
- проводить систематический научный мониторинг масштабов, причин и последствий теневой экономики;
- организовывать опросы с целью оценки размеров теневой экономики;
- улучшить статистическую базу и адаптировать опросы о потребительских расходах;
- уменьшить статистические причины существования теневой экономики в агроэкотуризме.

Для того, чтобы сделать эти рекомендации в сфере агроэкотуризма эффективными, необходимо в первую очередь разрабатывать научные проекты по снижению теневой экономики в Республике Беларусь, подключать специальные исследовательские центры, все это впоследствии может быть преобразовано в Национальную стратегию по снижению теневой экономики.

Для сокращения теневой экономики в агроэкотуристической сфере основными ограничениями являются: нехватка эмпирических доказательств, малое

количество проведенных исследований, и, следовательно, необходимость в более углубленном изучении данного сектора.

В целях уменьшения размеров теневой экономики в агротуризме и негативного ее воздействия в целом на экономику страны, политику и общество нами представлен ряд рекомендаций, касающихся реформ налоговой и институциональной системы с целью смягчения негативных последствий теневой экономики, по отношению к официальной.

Библиографический список

1. Кунцевич, В. П. Возникновение и особенности развития теневой экономики в Республике Беларусь // Веснік Беларускага Дзяржаўнага Эканамічнага Універсітэта. – 2011. – № 3. – С. 53-58.

2. Костин, А. В. Методы оценки теневой экономики на региональном уровне // Регион: экономика и социология. – 2018. – № 3. – С.21-37.

3. Киреенко, А. П. Теневая экономика в регионах России: вклад городской и сельской местности / А. П. Киреенко, Е. Н. Невзорова // Регион: экономика и социология. – 2018. – № 1. – С.191-216.

4. Крылов, А. А. Масштабы и структура теневой экономики в странах – членах ЕАЭС // Микроэкономика. – 2017. – № 4. – С.77-83.

5. Слепов, В. А. Макроэкономический разбор противодействия теневым финансовым потокам / В. А. Слепов, В. К. Бурлачков, И. И. Волков // Финансовый бизнес. – 2017. – № 2. – С.56-61.

УДК 338.1

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ, РЕШЕНИЯ

Голева Е.С., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд., экон. наук, кафедры «Бухгалтерский учет и статистика» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Лазарева Т.Г.**

Ключевые слова: бедность, монополия, продовольствие, рынок, экономика.

В статье рассмотрены основные проблемы современной экономики России: монополизация рынка, упор на сырьевой рынок, нерациональное использование средств производства, коррумпированность и другие. Сделан вывод об основных направлениях выхода из сложившейся ситуации.

Проблемы экономики – это глобальные нарушения в развитии и ведении хозяйственной деятельности отдельных стран или всего мира. Как правило, к глобальным проблемам экономики относится разделение сообщества на полюса развития, глубокое истощение ресурсов планеты (в том числе и водных), проблемы с продовольствием, бедность, слабый научно-технический прогресс и так далее. Сегодня вряд ли нужно кого-то переубеждать, что в России, как и в других странах, существует множество проблем. Для этого достаточно посмотреть на курс валюты, отзыв лицензий у ряда банков и многое другое. Но это лишь последствия. Давайте рассмотрим экономические проблемы современной России.

Проанализировав актуальную информацию на интернет-ресурсах о современной ситуации в микроэкономике России, были выявлены следующие проблемы.

Чрезмерный упор государства на сырьевой сектор и продажу сырьевой продукции не позволяет в полном размере обеспечивать доступными энергоресурсами своих граждан, так как большая часть топлива уходит за границу, также в какой-то мере подавляет развитие других отраслей хозяйства. Экономика России серьезно подвержена колебанию цен на нефть, которые могут возникнуть из-за конфликта США и Ирана, увеличение трубопроводных мощностей на территории Америки или других ситуаций экономического или военного характера. Экономика и политика России моментально реагирует на события, которые произошли во многих странах, таких как Китай, США, Япония.

России характерен монополизированный рынок, который неустанно ведет к повышению среднего уровня цен практически во всех отраслях экономики. За этим неизбежно следует снижение качества товаров и предоставляемых услуг и высокий уровень инфляции. Такая политика ведет к снижению уровня жизни населения – бедности. Бедность во всех странах определяется через категорию прожиточного минимума в стране. Если доход человека представляет собой величину, меньшую, чем прожиточный минимум в стране, это значит, что он относится к категории бедных людей. Проблема бедности существует во всех странах. Она возникает из-за пробелов экономики, включая неспособность правительства той или иной страны к обеспечению своих граждан. Существует два главных критерия проблемы бедности: международный и национальный. На национальном уровне речь идет о людях, которые относятся к бедному классу. Эти группы характерны для многих стран, и Россия не является исключением. Решение проблемы бедности заключается в экономическом росте страны. Также одной из причин бедности является не качественное образование. Чем ниже уровень образования в стране, тем выше риск бедности. Поскольку в нашей стране имеются достаточно большие запасы природных ресурсов, значительная их часть экспортируется: древесина, хлопок, алмазы. Главным источником развития экономики (более половины ВВП) является сельскохозяйственная отрасль [1].

В России растет количество бедных людей, борьба с бедностью стала серьезной проблемой для правительства [3]. Еще одним из вариантов решением проблемы может быть международная государственная помощь людям, которые находятся за гранью бедности. Такой подход способен справиться с проблемой только при помощи других государств. И такой вариант только единоразовый, так как решит проблему только на определенное время, так как многие государства не смогут регулярно помогать гражданам других государств. Продовольственная проблема – одна из самых важных экономических проблем человечества.

Излишняя централизация экономики России присуща и в настоящее время. В настоящее время одна часть населения зарабатывает капитал, другая – его перераспределяет. Как итог, предприниматели не заинтересованы в повышении качества продукции и росте производства [2].

Недостаточные темпы развития, которые не позволяют угнаться за странами Европы и США. К тому же, слабая защита денежно-расчетной системы страны. Страдает бюджетная сфера, касающаяся обслуживания физических лиц.

Высокий уровень коррумпированности чиновников, а также регулярные правонарушения во всех отраслях деятельности, в том числе и на высшем уровне.

Смешивание государственной и коммерческой экономики.

Нерациональное использование средств и факторов производства предпринимателями/бизнесменами/коммерческими структурами [2].

Старение населения и низкая производительность труда – «бич» экономики России 21 века. Уменьшение численности рабочей силы, а также наличие морально и физически устаревшего оборудования и технологий сдерживает потенциал российской экономики, который, по оценкам экспертов, действительно высокий. Ситуация может наладиться, если руководители государственных и частных компаний будут больше внимания уделять обучению персонала, обновлению основных фондов и улучшению условий труда.

Если говорить кратко о решении проблем, то в первую очередь, нужно побороть коррупцию, увеличить производительность труда, создать новые рабочие места, а также улучшить инвестиционный климат страны, осуществляя грамотную внешнеэкономическую деятельность. Стремительное развитие инфраструктуры и уменьшение политического влияния на хозяйственные процессы позволит быстро и практически безболезненно решить проблемы российской экономики, которых вдоволь накопилось. Нужно постепенно отойти от ручного управления экономикой, основываясь на опыте Китая, вовремя осознавшего, что развитие государства возможно только при уменьшении влияния небольшой группы граждан на все сферы деятельности и социально-экономические процессы. [5].

Библиографический список

1. Ашаганов, А. Ю. Бедность – экономическая проблема России / А. Ю. Ашаганов, М. Р. Таштамир // Молодой ученый. – 2015. – № 19. – С. 353–356.
2. Власова, Н. И. Особенности кредитования сельскохозяйственных организаций / Н. И. Власова, Т. Г. Лазарева // Поколение будущего: взгляд молодых ученых – 2017 : сборник научных трудов. – Курск. – 2017. – С. 85-88.
3. Газизьянова, Ю. Ю. Актуальные вопросы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России / Ю. Ю. Газизьянова, Ю. Н. Кудряшова // Инновационные достижения науки и техники АПК : сборник научных трудов. – Кинель : РИО СГСХА, 2018. – 519 с. – С. 304-307.
4. Кудряшова, Ю. Н. Совершенствование управленческого учета и нормирования материальных затрат на производство сельскохозяйственной продукции // Инновационное развитие аграрной науки и образования : сб. науч. тр Международной науч.-практ. конф. – 2016. – С. 382-390.
5. Куринный, С. Основные проблемы Российской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://offshoreview.eu/2018/11/14/top-5-glavnyih-problem-rossiyskoy-ekonomiki-i-ih-reshenie/>.

УДК 338.012

КОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Капустина В.В., студент факультета «Финансы и кредит» ФГБОУ ВО СГЭУ.
Научный руководитель: ст.преподаватель ФГБОУ ВО СГЭУ **Борлакова Т.Е.**

Ключевые слова: страхование, конкуренция, конкурентное поведение

В статье рассматриваются основы конкурентного поведения страховщиков на рынке. Описаны различные методы ведения конкурентной борьбы и особенности текущей конкуренции на страховом рынке.

Конкуренция в страховании - это борьба страховых компаний за признание со стороны клиентов, стремление занять достойное место в выбранных компанией сегментах страхового рынка. Говорить о конкуренции приходится, как правило, только в разрезе добровольного страхования, так как обязательному страхованию конкуренция не присуща.

Конкуренция заставляет страховые компании изобретать и внедрять в жизнь новые виды страхования, периодически совершенствовать их, расширять предлагаемый ассортимент страховых продуктов и завоевывать другие сегменты страхового рынка. Именно конкуренция является главной движущей силой рынка, чем и обуславливается актуальность темы конкурентного поведения страховщиков.

При осуществлении одинаковых видов страхования конкуренция между страховыми организациями выражается в создании удобных форм для заключения договора и уплаты страховых премий, снижении тарифных ставок, оперативной выплате страхового возмещения и страхового покрытия.

Конкурентное поведение страховой компании можно определить как позицию, которую в процессе осуществления своей деятельности данная страховая компания занимает по отношению к своим конкурентам, а также ее действия в конкурентной борьбе за лидерство на рынке. Тем не менее, присутствие конкурентов в страховании нельзя рассматривать слишком категорично. Часто, особенно при страховании крупных рисков, требуется именно сотрудничество страховщиков. Такое сотрудничество проявляется в формах сострахования и перестрахования.

Для анализа конкурентного поведения конкретных страховых компаний следует в первую очередь понять, в каких условиях проходит конкурентная борьба.

Существуют определенные факторы, влияющие на степень интенсивности конкуренции. Среди них:

1. Численность и возможности страховых компаний – конкурентов.

Конкуренция на рынке тем сильнее, чем больше страховщиков-конкурентов приблизительно равной силы. Число страховых компаний, имеющих лицензию на проведение страховых операций составляет 199 (на октябрь 2018г.) [4]. На рисунке 1 можно проследить динамику: количество страховщиков неуклонно снижается.

Если говорить о силе и возможностях страховщиков-конкурентов, то нельзя не отметить высокую концентрированность страхового рынка.

Итак, всего 5 страховых компаний занимают чуть меньше половины рынка.

2. Изменение спроса на страховые продукты и его стоимостная динамика.

Данный фактор по сути представляет собой обратную связь и дает понять, какие именно продукты наиболее полно удовлетворяют интересы страхователей. На основании этого страховые компании также выбирают и корректируют тактику ведения конкурентной борьбы.

3. Барьеры при проникновении на рынок (условия лицензирования страховой деятельности).

4. Различия в стратегиях конкурирующих страховых компаний;

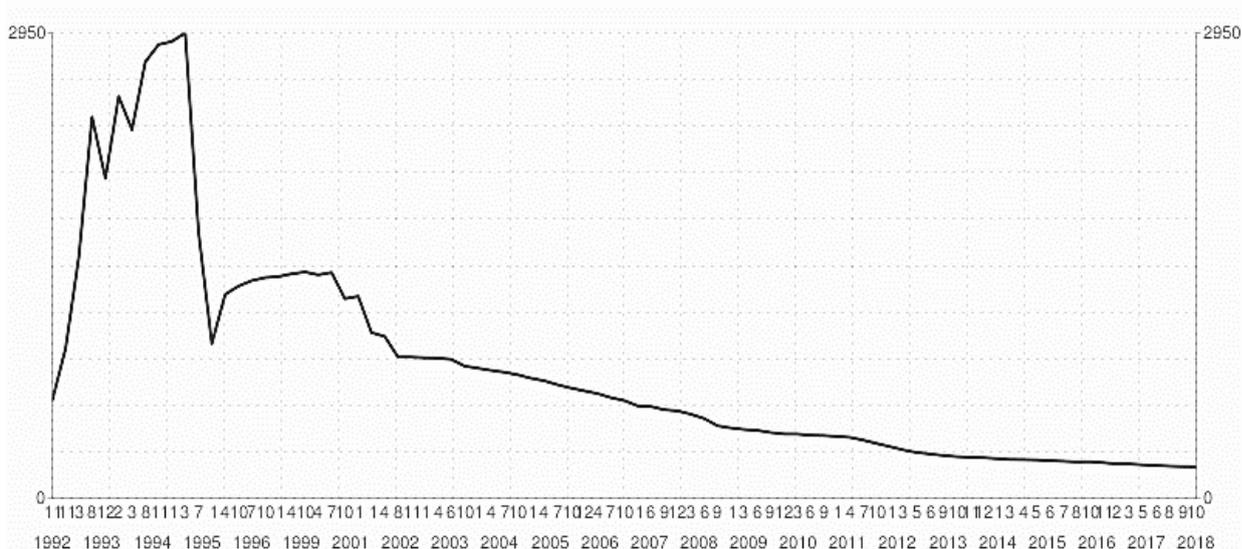


Рис. 1. Динамика количества страховых организаций в РФ, имеющих лицензию на проведение страховых операций

Выделяют низкие и высокие барьеры. Высокие не допускают лицензирования большого количества новых страховщиков (высокие требования к уставному капиталу, квалификации руководства и т.д.).

Таблица 1

Топ-5 страховых компаний по поступлениям (добровольное и обязательное страхование за первое полугодие 2018г., кроме ОМС) [3]

№	Название	Доля рынка, %	Поступления, накопительным итогом (млн.руб.)
1	СОГАЗ	15,1	110 253,1
2	СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	10,4	76 070,7
3	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	6,5	47 583,5
4	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	6,5	47 480,9
5	РЕСО-ГАРАНТИЯ	6,2	44 970,6
	Итого:	44,7	326 358,7
	Остальные:	55,3	405 447,5
	Всего по рынку:	100	731 806,2

Выделяют 5 типов конкурентных стратегий:

- универсальности продуктового ряда;
- универсальности продуктового ряда в рамках отраслевой специализации;
- выживания в условиях перманентной санации страхового рынка;
- специализации на ограниченном продуктивном ряде;
- видовой ниши.

Конкурентное поведение страховых компаний может выражаться в ценовых и неценовых методах конкурентной борьбы [1].

В основе ценовой конкуренции лежит тарифная ставка, по которой предлагается заключить договор страхования данного вида. Снижение тарифной ставки всегда было той основой, с помощью которой страховщик, выделяя свои страховые услуги из общего перечня, привлекал к ним внимание потенциального страхователя. В современном мире, когда страховые рынки индустриально развитых стран

в основном разделены между рядом крупных страховых компаний, использование ценовой конкуренции в борьбе за страхователя выглядит проблематично. Ценовая конкуренция применяется главным образом страховщиками-аутсайдерами в их борьбе с гигантами страхового бизнеса, для соперничества с которыми у аутсайдеров нет сил и возможностей в сфере неценовой конкуренции.

Неценовая конкуренция выдвигает на первый план дополнительные сервисные услуги страховщиков своим клиентам (преимущественное право приобретения акций страховой компании, содействие в приобретении недвижимости, бесплатные консультации юридического характера и т.д.). Сильнейшим орудием неценовой конкуренции всегда была реклама, сегодня же роль ее возросла многократно. С помощью рекламы страховые компании индустриально развитых стран стремятся создать престижный имидж своей фирмы в глазах страхователей.

К сожалению, страховой рынок в России еще недостаточно развит [2]. Однако наличие конкурирующих компаний способствует более внимательному подходу к запросам клиентов, усовершенствованию предлагаемых страховых продуктов и политики компаний в целом.

На данный момент количество страховщиков на рынке продолжает снижаться. Одновременно с этим повышается концентрация, всего 5 компаний занимают чуть меньше половины рынка. Ведущими компаниями являются: «СОГАЗ», «Сбербанк страхование жизни», «ВТБ страхование», «Альфастрахование» и «РЕСО-Гарантия».

Библиографический список

1. Абузарова, Д. Р. Роль ценовой и неценовой конкуренции в развитии страхового рынка и удовлетворении потребностей в страховании в России / Д. Р. Абузарова, О. А. Лузгина // Тенденции развития науки и образования. – 2016. – С. 5.
2. Дашинимаева, А. Б. Актуальные вопросы современного развития российского страхового рынка // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. – С. 89.
3. Информационный портал «Страхование сегодня». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/>
4. Статистические данные Центрального банка РФ. [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.cbr.ru>.

УДК 368

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кочладзе Э.Г., студент института национальной экономики ФГБОУ ВО СГЭУ.

Научный руководитель: ст.преподаватель ФГБОУ ВО СГЭУ **Борлакова Т.Е.**

Ключевые слова: страховой рынок, слияние и поглощение, конкурентоспособность.

В данной статье показано, что процесс слияния и поглощения для многих страховых компаний является основной стратегией роста, позволяющей компании не только сохранить свои позиции на страховом рынке, но также в ходе совершения сделки, занять лидирующую позицию.

В настоящий момент как в общемировой, так и в российской практике сформировалась такая ситуация, когда с целью изучения новых рынков, а также для обеспечения повышения бизнеса у страховых компаний возникает потребность в сделках слияния и поглощения и это разумно, так как в особенности в последние годы произошло стремительное увеличение уровня всемирной конкурентной борьбы в значительном большинстве сфер деятельности, что в свою очередь побудил компании к процессу интегрирования.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что с целью осуществления своей деятельности российскими страховыми компаниями в конкурентоспособной борьбе, необходимо оперативно приспособиться к динамично меняющимся рыночным условиям.

Процесс слияния и поглощения для многих страховых компаний является основной стратегией роста, позволяющей компании не только сохранить свои позиции на страховом рынке, но также в ходе совершения сделки, занять лидирующую позицию.

На фоне возросшего рынка слияния и поглощения в Российской Федерации остро встает проблема об эффективном совершении сделок слияния и поглощения [2]. Таким образом, стратегия роста страховых компаний в ходе интеграции считается весьма результативной, однако только при условии грамотно сделки слияния и поглощения на всех стадиях.

Последствия глобализации экономики во всем мире заставляют компании укрупнять капитал в целях наиболее результативного его применения.

В соответствии с ФЗ «Об акционерных обществах» [1], под слиянием слиянием подразумевается процесс объединения двух и более компаний, в результате которого происходит образование новой объединенной экономической единицы.

Под поглощением подразумевается сделка, устанавливающая 100% контроль основной компании над хозяйствующей компанией, в процессе которой происходит приобретение страховой компанией-поглотителем как минимум 30 % уставного капитала (долей, акций) поглощаемой страховой компании с последующим присоединением ее к основной компании. Таким способом происходит передача прав собственности новому владельцу компании.

В последние годы процесс слияния и поглощения на страховом рынке набирает значительные обороты.

Сильнейшие итоги поспособствовали оживлению рынка капитала страховых компаний – в 2016-2017 гг. было подписано ряд крупных сделок слияния и поглощения. На протяжении данного периода наибольший результат приносили операции по страхованию иному, чем страхование жизни.

По сопоставлению со страховыми компаниями, владеющими наименьшим резервом денежных средств от 120 миллионов рублей, крупные страховые компании (в том числе топ-10) с состоянием свыше 8 миллиардов рублей неизменно показывали наиболее значительную рентабельность. Редкий случай — ПАО «Росгосстрах», продемонстрировавшее в 2016 г. крупный убытки за весь период своей деятельности. На рисунке 1 указаны главные факторы, повлиявшие на снижение рентабельности капитала в 2017 году.

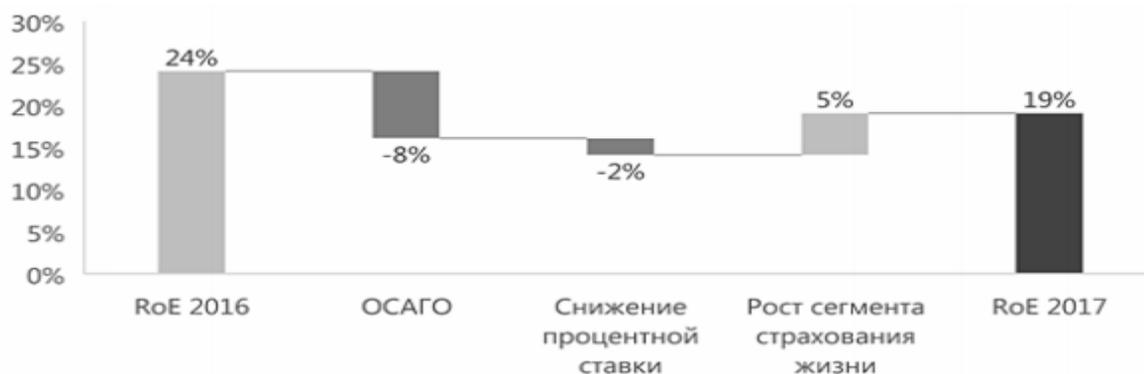


Рис. 1. Основные факторы изменения рентабельности

Продолжающийся рост убытков в ОСАГО стал главным фактором, повлиявшим на снижение рентабельности капитала. Помимо этого, также весомую роль сыграло снижение процентной ставки. В период с января 2015 года по январь 2018 года процентная ставка снизилась с 17% процентов 7,75%, и продолжила снижаться, ключевая ставка с 17.09.2018 составила 7,5%.

Но при всех этих условиях рентабельность капитала остается на достаточно высоком уровне, сохраняя интерес инвесторов к страховому сектору, что в свою очередь является благоприятным фактором оценки кредитоспособности страховых компаний в России.

За 2017-2018 г.г. произошло большое количество сделок слияния и поглощения, свое внимание я бы хотела заострить на самых значительных.

В 2017 году произошла сделка по слиянию между компанией «Ренессанс страхование» и негосударственным пенсионным фондом «Благосостояние».

Решение было принято Федеральной антимонопольной службой 31 августа 2017 года в ходе рассмотрения анализа итогов состояния рынка страховых, в ходе которого не было обнаружено каких-либо свидетельств возможного ограничения конкуренции. В ходе объединения, в новую компанию вошли: «Ренессанс страхование», СК «Ренессанс жизнь», «Благосостояние», НПФ «Благосостояние эминси», УК «Спутник», УК «Трансфигруп» и медицинская компания «Медкорп». Активы данных компаний, вошедших в новую структуру, на конец 2016 года были оценены в 63 млрд. рублей, а капитал в размере 13 млрд. рублей.

Но, наряду с тем, в ходе слияния компаний объединенных в единое, начали инвестировать свои денежные средства, в результате чего произошло увеличения как активов новой компании, так и ее капитала. По прогнозам активы должны были составить 65-75 млрд. рублей, а капитал в размере от 15 до 20 млрд. рублей.

Контроль за деятельностью новой структуры сохранился за тремя представителями: Борисом Йорданом через группу «Спутник» доли в размере 52,1%, компанией УК «Трансфигруп» в размере 35,8% и Varing Vostok в размере 12,1%. В ходе совершения сделки, все показатели остались неизменными. [3]

И о последних новостях, 31 октября 2018 года произошло закрытие сделки по слиянию между группой «СОГАЗ» и группой «ВТБ», в ходе сделки, произошла продажа 100% активов СК «ВТБ Страхование». ВТБ помимо денежных средств, получит также компенсацию в размере 10% акций объединенной компании, которая в дальнейшем продолжит свою работу под брендом «СОГАЗ». Финансовые характеристики данные компании не раскрывают.

Компании именуют данную сделку уникальной согласно значимости и важности для российского страхового рынка. По их словам, в ходе объединения, на страховом рынке появится крупнейший игрок за целую эпопею российской страховой сферы, выделяющийся высокой степенью финансовой устойчивости и обладающий наиболее сбалансированным страховым портфелем. В ходе слияния, компании «СОГАЗ» приобретет лучшие компетенции «ВТБ» в сфере банковского и розничного страхования. Компания ставит перед собой цель стать лучшей в сегменте ОМС, а также занять лидирующие позиции в страховании жизни.

В соответствии с прогнозными данными фин показателей по МСФО, начисленная премия в сумме у «СОГАЗ» и «ВТБ Страхование», составила приблизительно 280 млрд. рублей, итоговые активы в размере 550 млрд. рублей, по прогнозам, за 2018 год показатель начисленных премий способен составить свыше 300 млрд. рублей, итоговые активы в размере свыше 670 млрд. рублей.

На сегодняшний день группа «СОГАЗ» считается самой крупнейшей страховой компанией в Российской Федерации, в 2017 году его сборы составили в размере 158 млрд. рублей, по оценке ЦБ РФ. За минувшие годы данная компания провела ряд сделок по приобретению страховых компаний, а также поглотил ряд действующих компаний, таких как «Транснефть», «АЛРОСА» и «ЖАСО».

Если говорить про компанию «ВТБ страхование», то на данный момент она занимала четвертое место по размеру страховых премий, в 2017 году составивших 79,7 млрд. рублей. В свою очередь, в то время группа «СОГАЗ» страховала такие известные компании, как «Роснефть», «Газпром», а «ВТБ страхование» - инфраструктурные проекты, авиастроение. По суждению других игроков рынка страхования, объединенная компания займет приблизительно 20 % страхового рынка в России. При всем этом, доля «ВТБ» в объединенной структуре составит порядка 37 %, а анализ присоединившегося бизнеса приблизительно составит 1,5 млрд. рублей.

Что относительно основных целей сделки, процесс объединения связан с тем, что группе «СОГАЗ» в первую очередь необходима хорошая розница, а компании «ВТБ страхование» данная сделка поможет в решении вопросов, связанных с корпоративным бизнесом. В результате создается многоцелевая компания, а консолидация поспособствует повышению качества обслуживания корпоративных клиентов. После завершения сделки, позиции компании «СОГАЗ» на страховом рынке станут еще более сильными, особенно в секторе банкострахования.

По словам управляющего директора компании «Эксперт РА» Алексея Янина, объединенная структура займет не только лидирующее первое место на страховом рынке России, а также ее рыночная доля составит практически 1/5 от всего рынка по взносам. В секторе добровольного медицинского страхования (ДМС) и в страховании от несчастных случаев и болезней по прогнозам, доля объединенной структуры составит около 45 % в каждом секторе, а в страховании прочего имущества юр лиц составит 60 %.

И если говорить в целом, по прогнозам компании «Эксперт РА» страховой рынок в целом в период 2018 года включая страхование жизни увеличится на 10-11 %. Его размер перешагнет за отметку в 1,4 трлн. рублей. Сектор страхование жизни продемонстрирует максимальные темпы прироста взносов, приблизительно 30 %, добившись размера 430 млрд. рублей. Сокращение ставок по депозитам станет дополнительно способствовать распределению инвестиционного страхования жизни (ИСЖ).

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
2. Тарасова, Ю. А. Влияние сделок по слиянию и поглощению на деятельность страхового рынка России // Финансы и кредит. – 2015.
3. Аналитический обзор страхового рынка в 2017 году // Национальное рейтинговое агентство. [Электронный ресурс]. – URL : www.ra-national.ru (дата обращения: 07.02.19).
4. Аналитический обзор страхового рынка в 2018 году // Национальное рейтинговое агентство. [Электронный ресурс]. – URL : www.ra-national.ru (дата обращения: 07.02.19).

УДК 658.3

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Бакулина Е.А., студент факультета экономики и организации в АПК ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономики и организации аграрного производства» ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский ГАУ **Суховольская Н.Б.**

Ключевые слова: трудовые ресурсы, аграрное предприятие, производительность труда, эффективность.

В статье раскрыта роль трудовых ресурсов в функционировании современного аграрного предприятия. Выполнен анализ основных показателей, характеризующих трудовую деятельность, на примере конкретного сельскохозяйственного предприятия. Рассчитано, что производство валовой продукции на одного среднегодового работника за анализируемый период сократилось на 4%, при этом производительность труда увеличилась в отрасли животноводства на 18%, но существенно сократилась в растениеводстве на 28% (в основном из-за неблагоприятных погодных условий). Прибыль снизилась на 334,56 тыс.руб. на одного работника. На основании расчетов сделан вывод, что с точки зрения получения прибыли, трудовые ресурсы на данном предприятии за анализируемый период использовались неэффективно. Сформулированы рекомендации по повышению эффективности использования трудовых ресурсов.

Согласно концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ, важной задачей является развитие человеческого капитала, которое включает повышение конкурентоспособности кадрового потенциала, рабочей силы и социальных секторов экономики, что создаст основу для повышения производительности труда [1]. Исходя из тенденций развития экономики целью государственной политики в области развития рынка труда в долгосрочной перспективе является создание правовых, экономических и институциональных условий, обеспечивающих развитие гибкого эффективно функционирующего рынка труда, позволяющего преодолеть структурное несоответствие спроса и предложения на рабочую силу, сократить долю нелегальной занятости, повысить мотивацию к труду и трудовую мобильность населения.

Трудовые ресурсы представляют собой важнейший элемент производства. Без них невозможно никакое производство, так как труд является наиболее активным элементом производства, позволяющим эффективно использовать две остальных составляющих производства – средства труда и предметы труда [2, 3]. Значение повышения эффективности использования трудовых ресурсов заключается в том, что без этого национальная экономика, все ее отрасли, в том числе и отдельные предприятия не могут функционировать конкурентоспособно, что и определяет актуальность темы.

Целью данного исследования является расчет эффективности использования трудовых ресурсов на сельскохозяйственном предприятии. Основные задачи данного анализа: изучение и оценка обеспеченности предприятия персоналом; определение резервов более полного и эффективного использования рабочего времени, расчет производительности труда в целом по предприятию и по отдельным отраслям, а также оценка рентабельности персонала.

Объектом исследования является аграрное предприятие, расположенное в Ленинградской области в Гатчинском районе, специализирующееся на производстве овощей открытого грунта, молочной продукции, разведении крупнорогатого скота. Предметом исследования служит трудовая деятельность на этом предприятии.

Большинством специалистов эффективность труда рассматривается как категория, характеризующая способность труда формировать результат. Она выражает количественную и качественную степень результативности труда при конкретных трудовых затратах [4]. Для расчета эффективности трудовой деятельности используется система различных показателей, среди них численность персонала по категориям и структурным подразделениям, общий фонд рабочего времени, трудовые затраты на производство единицы продукции и на весь объем, производительность труда, трудоемкость и др.

Одним из важнейших показателей оценки эффективности трудовой деятельности является производительность труда, данные по которому представлены в табл. 1.

Таблица 1

Расчет уровня производительности труда

Показатели	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2016 г., %
Валовая продукция, тыс. руб.	884620	867244	98,06
Общая численность работников, чел.	721	736	102,08
Численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, чел.	385	394	102,34
Удельный вес с.-х. работников в общей численности рабочих	0,53	0,54	1,89
Среднегодовая выработка одним рабочим, тыс.руб./чел.	1226,98	1178,32	96,04
Среднедневная, тыс.руб.	5,10	4,78	93,73
Среднечасовая, тыс.руб.	0,78	0,60	76,92
Производительность труда в животноводстве, тыс.руб./чел.	4166,23	4916,58	118,01
Производительность труда в растениеводстве, тыс.руб./чел.	1538,48	1108,98	72,08

По результатам проведенного анализа, можно отметить, что численность всех работающих на предприятии за анализируемый период увеличилась несущественно и составила в абсолютном выражении 15 человек. Наиболее заметно данное увеличение штата произошло за счет роста численности сотрудников, занятых сельским хозяйством. Следует отметить, что увеличилась численность руководителей за счет сокращения специалистов, что может свидетельствовать о том, что предприятие настроилось на повышение контроля над персоналом, поскольку руководитель должен обеспечить грамотное распределение обязанностей и качественный уровень выполнения производственного плана.

По данным таблицы можно отметить также, что на одного среднегодового работника производство валовой продукции сократилось, снижение за анализируемый период составило 4%. Производительность труда увеличилась в отрасли животноводства на 18% и существенно сократилась в растениеводстве на 28%.

Рентабельность персонала один из важнейших показателей оценки трудовой деятельности на предприятии. Он рассчитывается как отношение прибыли к среднесписочной численности. Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Рентабельность персонала

Показатель	2016 г.	2017 г.	Отклонение, (+/-)
Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	827919	598910	-229009
Рентабельность продаж	0,87	0,22	-0,65
Средняя выработка продукции одним рабочим, тыс.руб.	1226,98	1178,32	-48,66
Прибыль на одного работника, тыс.руб.	1148,29	813,75	-334,56
Прибыль на одного работника, занятого в с.-х. производстве, тыс.руб.	2150,44	1520,08	-630,36

По данным, представленным в таблице 2, можно сделать выводы, что за анализируемый период рентабельность продаж снизилась. Снижение составило 0,65 процентных пунктов. Средняя выработка продукции одним рабочим снизилась на 48,66 тыс.руб. Прибыль на одного работника в целом по предприятию снизилась на 334,56 тыс.руб. за год, а на одного работника, занятого в сельскохозяйственном производстве, сократилась более существенно на 630,36 тыс. руб. Поэтому, с точки зрения конечного результата производственной деятельности – получения прибыли, трудовые ресурсы на данном предприятии за указанные годы использовались неэффективно.

Несмотря на отрицательную динамику ряда показателей итоги производственной деятельности данного предприятия можно охарактеризовать в целом положительно, так как снижение уровня показателей объясняется объективными причинами:

- плохими погодными условиями в 2016 и в 2017 гг.;
- низкими ценами на овощную и молочную продукцию на рынке региона;
- ростом цен на материалы, покупные комплектующие, дизельное топливо и другие ресурсы, используемые в производстве;
- несвоевременными платежами и долгами клиентов за ранее предоставленные товары и услуги.

В данный момент на предприятии разрабатываются мероприятия по снижению дебиторской и кредиторской задолженности, мероприятия по снижению трудозатрат и расхода материалов на единицу продукции, а также по увеличению доли собственных средств в финансировании производственного процесса.

Для повышения эффективности использования трудовых ресурсов можно предложить следующие мероприятия:

- рассмотреть более эффективную структуру управления: конкретизировать полномочия в самой структуре управления, провести грамотное делегирование полномочий без расширения дополнительных структурных единиц;
- разработать план поощрений и премирования сотрудников: использовать систему премирования, бонусов, программу лояльности для сотрудников, приобретение продукции по себестоимости;
- проведение обучения персонала: тренинги, семинары.

Предполагаем, что предложенные мероприятия позволят повысить мотивацию сотрудников к качественному выполнению работ; привлечь новых специалистов, в том числе и после окончания вузов; увеличить производительность труда и конкурентоспособность кадров.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ido.tsu.ru/normdocs/dpo/2020.pdf> (дата обращения: 05.02.2019).

2. Суховольская, Н. Б. Современное состояние ресурсного потенциала аграрного сектора экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. – 2016. – № 45. – С. 146-151.

3. Мамай, О. В. Особенности функционирования аграрных предприятий в условиях кризиса // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – 2018. – С. 298-300.

4. Горнастаева, Н. В. Оценка эффективности использования трудовых ресурсов / Н. В. Горнастаева, А. А. Трущелева // Молодой ученый. – 2015. – № 24. – С. 412-415.

УДК 33.339

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ТОРГОВЛЯ И БИЗНЕС

Аль Дарабсе А.М.Ф., студент самолетостроительного факультета ИАТУ УлГТУ.

Маркова Е.В., канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика, управление информатика» ИАТУ УлГТУ.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент кафедры «Самолетостроение» ИАТУ УлГТУ **Вольсков Д.Г.**

Ключевые слова: глобализация, свободная торговля, экономический рост, трансграничные инвестиционные потоки, снижение барьеров, предпосылки для бизнеса.

Глобализация означает растущую взаимозависимость стран в результате растущей интеграции торговли, финансов, людей и идей на одном глобальном рынке. Международная торговля и трансграничные инвестиционные потоки являются основными элементами этой глобальной интеграции. Свобода торговли – лучшая экономическая стратегия для всех народов мира. Ни в одной стране нет природных ресурсов, инфраструктуры и человеческого капитала в достаточном количестве и качестве, чтобы реализовать уровень жизни, к которому привыкли развитые страны и к которому стремятся развивающиеся страны. Так что мы торгуем.

Основные экономические выгоды от свободной торговли проистекают из различий между торговыми партнерами, которые дают любой стране возможность конкурировать на мировом рынке в соответствии с ее основными экономическими преимуществами. Низкие затраты на заработную плату, доступ к дешевому капиталу, высококвалифицированная рабочая сила и другие фундаментальные переменные – все это играет роль в определении того, какое сравнительное преимущество имеет одна страна над другой на мировом рынке, и, таким образом, в предположении успеха в бизнесе.

Мировая торговля является и должна быть постоянно развивающимся явлением, причем каждое торговое соглашение является переходом к следующему, результатом чего становится все большая свобода торговли. Торговля является высококонкурентной и сложной, и никогда не более, чем в условиях экономического спада, который испытывает мир с 2008 года. Общества, принимающие протекционистские меры, облагают себя издержками, которые включают более высокие цены на товары и услуги для потребителей и производителей и более низкую производительность и заработную плату для рабочих. Новые рабочие места, которые были бы созданы в открытой и быстро развивающейся экономике, никогда не материализуются, а экономический застой заменяет рост в обществах, обрекающих себя на слабое развитие.

В течение шести десятилетий мир пожинал плоды быстрого расширения торговли. Это расширение прекратилось во время рецессии 2008-2009 годов. Если правительства поддаются политическому давлению или панике, протекционистский ответ может превратить временную неудачу в долгосрочное изменение. Это повредит мировому экономическому росту на десятилетия. Вместо этого лидеры сохраняют верность видению мировой интеграции и взаимозависимости, которое вдохновляло их предшественников, возобновлению экономического роста и торговле, которая вытекает и поддерживает ее, что, несомненно, последует.

1. Тенденция глобализации. Глобализация означает растущую взаимозависимость стран в результате растущей интеграции торговли, финансов, людей и идей на одном глобальном рынке. Международная торговля и трансграничные инвестиционные потоки являются основными элементами этой интеграции. Глобализация обусловлена двумя основными факторами. Один из них связан с технологическими достижениями, которые позволили снизить затраты на транспортировку, связь и вычисления до такой степени, что для фирмы часто оказывается экономически целесообразным определить местонахождение различных этапов производства в разных странах. Другой фактор связан с растущей либерализацией торговли и рынков капитала: все больше и больше правительств отказываются защищать свою экономику от иностранной конкуренции или влияния через импортные тарифы и нетарифные барьеры, такие как импортные квоты, экспортные ограничения и юридические запреты. Ряд международных организаций, включая Всемирный

банк, Международный валютный фонд (МВФ) и Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), которое в 1990 году стало преемником Всемирной торговой организации (ВТО), сыграли важную роль в развитии свободной торговли на местах. протекционизма.

2. Прибыль от торговли. Традиционная теория торговли подчеркивает выгоды от специализации, ставшей возможной благодаря различиям между странами. Основной вклад этого направления мысли заключается в том, что возможности для взаимовыгодной торговли существуют благодаря специализации на основе относительной эффективности - стране не нужно быть лучше в производстве чего-либо, чем ее торговые партнеры, чтобы получать выгоду от торговли. Достаточно, чтобы он был относительно более эффективным, чем его торговые партнеры. Это понимание объясняет, почему существует гораздо больше возможностей получить выгоду от торговли, чем было бы, если бы учитывалось только абсолютное преимущество. Более поздние теории указывают на другие источники выгод от торговли, не связанные с различиями между странами, такие как экономия на масштабе производства, усиление конкуренции, доступ к более широкому ассортименту товаров и повышение производительности.

3. Какую политику свободной торговли создают? Сегодня мы являемся свидетелями того, что политика свободной торговли создала уровень конкуренции на сегодняшнем открытом рынке, который порождает постоянные инновации и ведет к созданию более качественных продуктов, более высокооплачиваемых рабочих мест, новых рынков и увеличению сбережений и инвестиций. Свободная торговля дает больше товаров и услуг по более низким ценам, что существенно повышает уровень их жизни. Свободная торговля помогает распространять ценность свободы, укреплять верховенство закона и способствовать экономическому развитию в бедных странах. Национальные дебаты по вопросам торговли слишком часто игнорируют эти важные преимущества.

Другое замечание заключается в том, что свободная торговля распространяет демократические ценности.

Свободная торговля способствует поддержке верховенства закона. Компании, занимающиеся международной торговлей, имеют основания соблюдать условия своих контрактов и международных согласованных норм и законов. Например, Всемирная торговая организация вынуждает свои страны-члены соблюдать торговые соглашения и в любом торговом споре соблюдать решения посреднического органа ВТО.

Библиографический список

1. Аль-Дарабсе, А. М. Ф. Реализация концепции программы автоматизации управленческого учета / А. М. Ф. Аль-Дарабсе, Е. В. Маркова // Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : материалы III Всероссийской студенческой науч.-практ. конф. – 2017. – С. 31-33.

2. Аль-Дарабсе, А. М. Ф. Автоматизированный метод обучения студентов инженерных специальностей / А. М. Ф. Аль-Дарабсе, Е. В. Маркова // Технологическое развитие современной науки: тенденции, проблемы и перспективы : сборник статей Международной науч.-практ. конф. – Уфа, 2018. – С.4-6.

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНОВОЙ И НЕЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Гусев Д.С., студент института национальной экономики ФГБОУ ВО СГЭУ.
Научный руководитель: ст.преподаватель ФГБОУ ВО СГЭУ Борлакова Т.Е.

Ключевые слова: конкуренция, страховой рынок, ценовая политика, неценовая политика.

В настоящий момент как в общемировой, так и в российской практике сформировалась такая ситуация, когда с целью изучения новых рынков, а также для обеспечения повышения бизнеса у страховых компаний возникает потребность в сделках слияния и поглощения и это разумно, так как в особенности в последние годы произошло стремительное увеличение уровня всемирной конкурентной борьбы в значительном большинстве сфер деятельности, что в свою очередь побудил компании к процессу интегрирования.

Процесс ценовой и неценовой для многих страховых компаний является основной стратегией роста, позволяющей компании не только сохранить свои позиции на страховом рынке, но также в ходе совершения сделки, занять лидирующую позицию.

На фоне возросшего рынка в Российской Федерации остро встает проблема об эффективном совершении сделок слияния и поглощения. Мировой опыт в этой сфере демонстрирует, что большинство сделок заканчиваются провалом.

Конкуренция в страховании – это ведение борьбы между страховыми компаниями, предоставляющие услуги своим или потенциальным клиентам, переманивание клиентов от фирм конкурентов, дающие право на наиболее выгодные вложения. Все это делается для получения максимальной прибыли в кратчайшие сроки.

Основной ценовой конкуренции являются тарифные ставки, по которым предлагаются различные виды страховых и платежных систем страховых услуг. Понижение тарифной ставки - это главный метод конкурентной борьбы страховщиков и привлечения потенциальных держателей полисов. В настоящее время, когда страховые рынки промышленно развитых стран как правило разделены между несколькими крупными страховыми компаниями, которые устанавливают свои условия страхования, ценовая конкуренция в основном используется отстающими для конкуренции с лидерами, у которых нет возможности на победу в сфере неценовой конкуренции.

Неценовая конкуренция ставит наперед дополнительные услуги страховщиков для своих клиентов, такие, как бесплатные юридические консультации, преимущественное право приобретения акций страховой компании и т. д. Например, в случае добровольного автострахования ответственности перед третьими лицами, ценовая конкуренция включает в себя следующий расширенный спектр услуг:

- эвакуация с места аварии;
- консультация по горячей линии;
- предоставление временного автомобиля на период ремонта;
- получение сертификатов в ГИБДД и т. д.

Одним из важнейших способов неценовой конкуренции являются рекламные страховые продукты.

Цель рекламы – облегчить заключение новых и возобновить ранее существовавшие договоры страхования. При помощи рекламы страховые компании стараются создать достойный вид своей организации и выделяться среди других. Реклама не ограничивает свои действия одним сообщением о видах страхования, выплате страхового возмещения, порядке заключения договоров или страховых сумм. Она включает в себя информацию о страховой организации, оказывающей свои услуги, акционерах, активах и пассивах баланса, ее уставном капитале. Это дает возможность держателям оценить положение и сознательно решить вопрос, с какой фирмой заключить договор и доверить свои средства [1, 2].

Страхование требует, как всеобщих, так и специальных способов государственного регулирования, поскольку любая конкуренция анализируется на правовой и экономической основе.

Совмещение конкуренции и государственного регулирования страхового бизнеса также нужно для стимулирования его развития в тех областях, где есть большая вероятность не получить прибыль вовсе или в малых количествах (экологические риски, страхование урожая и т.д.). Соперничающие организации, отталкиваясь от своих интересов, дают предпочтение менее трудозатратным и более дорогим видам страхования, операциям с высоким финансовым результатом и сниженным риском.

Существуют организационные и экономические параметры, которые могут охарактеризовать конкурентоспособность страховщика. Экономические параметры включают финансовую устойчивость страховых операций, уровень платежей, налогообложение доходов от страховой деятельности, страховую рентабельность, размер выдачи вознаграждения страховых агентов и т. д. У организационных параметров присутствует система скидок и льгот, система компенсации убытка. В то же время экономические и организационные параметры конкурентоспособности страховщика полностью сосредотачиваются на потребности всех возможных страхователей, как предприятий, организаций различных секторов экономики, а также граждан, отдельных лиц различных категорий деятельности и возраста [3].

В заключении следует сказать, что особенности формирования страхового рынка сейчас в РФ, определены конвергенцией финансовых услуг, иррациональным поведением покупателей, высокой частью продаж через третьих лиц, несовершенством управления финансовыми рынками, приводят к появлению новых типов конкуренции.

На страховом рынке, кроме классической ценовой и неценовой конкуренции, начали развиваться межвидовая, межрыночная и канальная конкуренции.

Межрыночная конкуренция, также, как и классическая, реализуется через ценовую и неценовую конкуренцию. Межрыночная – это борьба между страховщиками и другими финансовыми и нефинансовыми организациями в состязании за возможных клиентов.

Канальная и межвидовая конкуренции на страховом рынке выявляются через ценовую конкуренцию. Неценовые факторы могут иметь значительно более низкую значимость по сравнению с классической и межрыночной.

Страховые организации в разработке планов развития должны учитывать свойства новых видов конкуренции на рынке страхования. Особое внимание следует уделять мероприятиям по минимизации влияния негативных заново открытых типов конкуренции, таких как стагнация собираемых вознаграждений по каналу

или типу продаж, возможная монополизация определенного канала, негативное влияние на репутацию, снижение влияния укоренившихся факторов конкурентоспособности.

Явно российским страховым организациям нужно энергичнее исследовать деятельности вероятных конкурентов на соседних рынках, сами рынки, выступающие в качестве источника появления межрыночной конкуренции, и предсказывать заранее изменения, которые могут влиять на рынке страхования. Игнорирование этих проблем может повлечь потерю отраслей рынка, как это уже было сделано в отношении участия страховых организаций в пенсионных программах, когда с пенсионными средствами были допущены только частные пенсионные фонды.

Библиографический список

1. Брызгалов, Д. В. Особенности рыночной и межрыночной конкуренции на рынке платных медицинских услуг // Организация продаж страховых продуктов. – 2012.
2. Брызгалов, Д. В. Цыганов А. А. Особенности конкуренции каналов продаж на страховом рынке Российской Федерации / Д. В. Брызгалов, А. А. Цыганов // Современная конкуренция. – 2014.
3. Жук, И. Н. Конкурентоспособность страховой компании как объект управления // Страховое дело. –2011.

УДК 338.431.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АПК

Соломина Н.В., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ.

Научный руководитель: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ **Медяева З.П.**

Ключевые слова: экономические взаимоотношения, свеклосахарный подкомплекс, сахарная свекла.

В статье рассмотрены основные формы взаимоотношения между свеклопроизводителями и перерабатывающими предприятиями в Белгородской области и определена эффективность вложений в производство сахарной свеклы при этих формах.

Анализ существующих договорных взаимоотношений товаропроизводителей и сахарных заводов свидетельствует о том, что в большинстве случаев они складываются не в пользу сельхозтоваропроизводителей, что снижает экономическую эффективность производства сахарной свеклы и ведет к сокращению объемов ее производства.

Формы взаимодействия между свеклосеющими хозяйствами и сахарными заводами в Белгородской области в основном осуществляются по трем направлениям:

- покупка сахарными заводами сахарной свеклы по договорной цене;
- товарное кредитование свеклосеющих хозяйств на приобретение нефтепродуктов, семян, удобрений и химических средств защиты растений отечественного производства и на другие нужды с последующей передачей кредитуру корней сахарной свеклы в согласованных объемах;

- поставка сахарной свеклы на промпереработку сахарному заводу на давальческих условиях с обусловленным в договоре соотношением по распределению готовой продукции – сахара между свеклосдатчиками и заводом [3].

В свекловодстве имеют место два основных типа контрактов, регулирующих взаимоотношения между свекловодами и переработчиками: договоры купли-продажи сахарной свеклы и договоры переработки сахарной свеклы на давальческой основе, согласно которым за услуги по переработке сельскохозяйственное предприятие производит оплату сахарному заводу [4]. Нами были внесены определенные предложения по взаимоотношениям по указанным вариантам и определена их экономическая эффективность [2].

Расчет проведен на примере ООО «Агротех-Гарант» Алексеевский Алексеевского района Белгородской области.

При реализации сахарной свеклы на основе договора купли-продажи в настоящее время не всегда учитывается сахаристость корней сахарной свеклы. Нами предлагается методический подход, учитывающий при обосновании договорных цен, сахаристость поставляемой сахарной свеклы [5]. Так, при сахаристости сахарной свеклы 17%; выходу сахара с 1 т 122,4 кг (79,6 кг причитающихся товаропроизводителю после вычета затрат на переработку) цена за 1 т сахарной свеклы должна составить 2388 руб. (табл. 1).

Таблица 1

Договорная цена за 1 т сахарной свеклы, учитывающая сахаристость сырья

Сахаристость, %	Выход сахара, %	Выход сахара с 1 т, %	Выход сахара с 1 т, кг	Сахар, причитающийся товаропроизводителем, кг	Оптовая цена 1 кг сахара, руб.	Договорная цена за 1 т сахарной свеклы, руб.
21	72	15,12	151,2	79,6	30	2388

Для сравнения средняя цена реализации сахарной свеклы в Воронежской области (2017 г.) составила 2009,75 руб./т, по Ольховатскому району (местоположение завода, куда реализуется сахарная свекла анализируемым предприятием) – 2486,0 руб./т. [1].

В таблице 2 представлен расчет экономической эффективности при продаже свеклы на завод по договорной цене, учитывающей сахаристость свеклы и договорные цены на сахар.

Таблица 2

Экономическая эффективность реализации сахарной свеклы (по данным 2017 г.)

Показатели	Сахаристость 17%
Валовой сбор, т	88690
Себестоимость 1 т, руб.	2213
Цена реализации 1т, руб.	2815
Денежная выручка, тыс. руб.	249662,3
Себестоимость всей произведенной продукции, тыс. руб.	196271,6
Прибыль, тыс. руб.	533913
Процент рентабельности, %	27,2

При продаже корней прибыль по расчетам составляет 533913 тыс. руб. (при договорной цене 2815 руб./т). Рентабельность производства при этом составит 27,2%.

Рентабельность – текущий показатель одногодичной эффективности вложений в оборотные средства (в настоящем расчете – в производство и реализацию свеклы). Оценка эффекта и эффективности вложений, ориентированная на период службы основных видов свеклопроизводящей техники (8-10 лет) показана в таблице 3.

Срок окупаемости вложений (с учетом сезонности производства) составляет 5 года. В таких условиях максимальный размер инвестиций в свекловодство не может превысить 282 млн. руб. Вложения в оборотные средства (текущие затраты) оцениваются в сумме 196 млн. руб.

Таблица 3

Показатели эффективности вложений в свекловодство при реализации сахарной свеклы по договорной цене

Показатели	Ставка требуемой нормы доходности, %			
	10	12	15	20
Срок эксплуатации (Т), лет	9,00	9,00	9,00	9,00
Совокупные вложения в проект, млн. руб.	196	196	196	196
в т.ч.: вложения в основные средства				
текущие вложения	196	196	196	196
Годовой экономический эффект, млн. руб.	53	53	53	53
Эффект за срок эксплуатации, млн. руб.	720	783	890	1102
Коэффициент эффективности вложений	0,155	0,166	0,183	0,211
Цена спроса на ресурсы для реализации проекта (текущая стоимость доходов от проекта), млн. руб.	305	282	253	214
Срок окупаемости вложений	4,85	5,19	5,8	7,4

Следовательно, для технического перевооружения остается 86 млн. руб. При наличии набора основной техники в удовлетворительном состоянии предприятие может направить эти средства на техническое перевооружение растениеводства в целом.

Таблица 4

Экономическая эффективность переработки сахарной свеклы на давальческой основе

Показатели	Сахаристость 17%
Валовой сбор, т	88690
Стоимость услуг по переработке и транспортировке 1 т., руб.	1750
Себестоимость валового сбора, тыс. руб. со стоимостью услуг по переработке, тыс. руб.	351479,1
Выход сахара-песка, т	9649,4
Выход жома, т	17738
Выход мелассы, т	3104
Цена реализации сахара 1 т, руб.	35000
Цена реализации жома 1 т, руб.	8000
Цена реализации мелассы 1 т, руб.	4000
Денежная выручка от реализации сахара-песка, тыс. руб.	337729
Денежная выручка от реализации жома, тыс. руб.	141904
Денежная выручка от реализации мелассы, тыс. руб.	12404
Прибыль, тыс. руб.	140557,9
Процент рентабельности, %	39,9

При переработке сахарной свеклы на давальческих условиях, основными показателями в договоре будут: базисная дигестия свекловичного сырья, сбор за переработку (31% от общего объема свекловичного сырья, что соответствует 950 руб. за т), нормативные потери. Нормативные потери устанавливаются в размере:

- технологические потери свекломассы и потери свекломассы при хранении – 3,2 %;

- потери сахарозы в сырье при хранении и технологические потери сахарозы в сырье при переработке – 3,6 %.

В таблице 4 выполнен расчет эффективности при переработке сахарной свеклы на давальческой основе.

При продаже сахарной свеклы, жома и патоки прибыль по расчетам составляет 140557,9 тыс. руб., рентабельность затрат – 39,9 %.

Рентабельность – текущий показатель одногодичной эффективности вложений в оборотные средства (в настоящем расчете – в производство и реализацию свеклы). Оценка эффекта и эффективности вложений, ориентированная на период службы основных видов свеклопроизводящей техники (8-10 лет) показана в таблице 5.

Эффективность вложений в производство сахарной свеклы при условии ее переработки на давальческой основе (вариант 2), представлен в таблице 5.

Таблица 5

Показатели эффективности договора переработки сахарной свеклы на давальческой основе

Показатели	Ставка требуемой нормы доходности, %			
	10	12	15	20
Срок эксплуатации (Т), лет	9,00	9,00	9,00	9,00
Совокупные вложения в проект, млн. руб.	196	196	196	196
в т.ч.: вложения в основные средства				
текущие вложения	196	196	196	196
Годовой экономический эффект, млн. руб.	140	140	140	140
Эффект за срок эксплуатации, млн. руб.	1901	2069	2350	2913
Коэффициент эффективности вложений	0,287	0,299	0,318	0,349
Цена спроса на ресурсы для реализации проекта (текущая стоимость доходов от проекта), млн. руб.	806	746	668	564
Срок окупаемости вложений	1,58	1,63	1,69	1,80

Срок окупаемости вложений (с учетом сезонности производства) составляет 2 года. В таких условиях максимальный размер инвестиций в свекловодство не может превысить 668 млн. руб. Вложения в оборотные средства (текущие затраты) оцениваются в сумме 196 млн. руб. Следовательно, для технического перевооружения остается 472 млн. руб.

Сопоставив показатели экономической эффективности производства сахарной свеклы в результате осуществления различных типов договорных отношений сельхозорганизаций и сахарных заводов, приходим к выводу о целесообразности применения, в том числе, и давальческой схемы сделки.

Библиографический список

1. Белгородская область в цифрах 2016 : крат. стат. сборник. – Белгородстат, 2016. – 289 с.
2. Джавадова, С. А. Экономическая теория и практика: вчера, сегодня, завтра. – М. : Экономика, 2012. – 293 с.
3. Иванов, Е. В. Сахарная индустрия России к 2014 году // Сахарная свекла. – 2008. – № 1. – С. 8-10.
4. Медеяева, З. П. Экономические взаимоотношения в АПК: теория, методология, практика : монография – Воронеж : ВГАУ, 2008. – 292 с.

Кретов Д. С., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Фахеретдинова Е. В., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, кафедры «Экономическая теория и экономика АПК» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Баймишева Т. А.**

Ключевые слова: аграрный сектор, импорт, импортозамещение, сельское хозяйство, сельскохозяйственная отрасль.

Рассматриваются основные показатели развития аграрного сектора экономики, такие как объемы производства сельскохозяйственной продукции, посевные площади сельскохозяйственных культур, поголовье скота и птицы, производство основных видов животноводческой продукции, показатели экспорта и импорта сельхозпродукции и др., выделяются ключевые проблемы аграрного сектора России.

Аграрный сектор – системообразующий элемент экономики любого государства. Развитие аграрного сектора – залог процветания экономики любого государства в долгосрочной перспективе. Это обусловлено стабильно высоким спросом на сельскохозяйственную продукцию. В каждой стране аграрный сектор экономики развивается различными темпами. В нашей стране достаточно сложно проходил этап реформирования и модернизации сельскохозяйственного производства, начавшийся в начале 90-х годов прошлого столетия. Сельское хозяйство в России уже пережило спад, и небольшими темпами улучшает свои позиции (табл. 1). Изменения, которые произошли после многочисленных реформ, смогли вывести аграрно-промышленный комплекс из кризисного состояния. За исследуемый период наблюдается увеличение производства продукции сельского хозяйства, так в 2017 году рост составил 9,5 % по отношению к 2015 году.

В настоящее время основными поставщиками сельскохозяйственной продукции в нашей стране являются сельскохозяйственные организации, они производят 52,7 % всей продукции сельского хозяйства, хозяйства населения производят достаточно большую долю продукции – 34,6 % и крестьянско-фермерские хозяйства поставляют 12,7 % продукции сельского хозяйства по предварительным данным 2017 года.

Таблица 1

Продукция сельского хозяйства (в хозяйствах всех категорий;
в фактически действовавших ценах), миллиардов рублей

Показатели	2015	2016	2017
Продукция сельского хозяйства	5164,9	5505,7	5654,0
в том числе:			
растениеводства	2791,4	3035,8	3033,2
животноводства	2373,5	2469,9	2620,8

Россия демонстрирует устойчивый рост посевных площадей, снижается зависимость производства от природно-климатических условий. Посевная площадь

сельскохозяйственных культур за 2015-2017 гг. увеличилась на 1298 тыс. га в 2017 г. по сравнению с 2015 г. в целом по РФ и составила 80617 тыс. га (табл. 2).

Таблица 2

Посевные площади сельскохозяйственных культур
(в хозяйствах всех категорий; тысяч гектаров)

Показатели	2015	2016	2017	2017 в % к 2016
Вся посевная площадь	79319	79993	80617	100,8
Зерновые и зернобобовые культуры	46642	47110	47673	101,2
в том числе:				
озимые зерновые культуры	15410	16062	16780	104,5
яровые зерновые и зернобобовые культуры	31233	31048	30893	99,5
Технические культуры	12709	13599	13953	102,6
Картофель и овощебахчевые культуры	2993	2906	2712	93,3
Кормовые культуры	16974	16378	16280	99,4
Площадь чистых паров	11859	11979	11819	98,7

Наибольшую долю в структуре посевных площадей занимают зерновые и зернобобовые культуры – 59,1%, технические культуры занимают 17,3 %, кормовые – 20,2 %, картофель и овощебахчевые культуры – 3,4 %. За исследуемый период наблюдается рост производства зерна (в весе после доработки) во всех категориях хозяйств, он составил 12,2 % в 2017 году по сравнению с 2016 годом, а по сравнению с 2015 годом рост составил 29,2 %. Аграрии собрали в 2017 году 135,4 млн. тонн зерна. Урожайность зерновые и зернобобовые культуры (в весе после доработки) в 2017 году составила 29,2 ц/га, здесь тоже наблюдается рост.

Рассмотрим показатели поголовья скота и птицы во всех категориях хозяйств (табл. 3). В целом за период с 2015 по 2017 год наблюдается уменьшение поголовья крупного рогатого скота, овец и коз и рост поголовья свиней и птицы. По данным Росстата, поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий в 2017 году составило 18,7 млн. голов, что на 1,6 % меньше по сравнению с 2015 годом, из него коров – 8,2 млн. голов, на 2,2 % меньше в сравнении с 2015 годом. Поголовье свиней составило – 23,2 млн. (на 7,8 % больше), овец и коз – 24,5млн. (на 1,6 % меньше).

Таблица 3

Поголовье скота и птицы во всех категориях хозяйств (на конец года; тысяч голов)

Показатели	2015	2016	2017	2017 в % к 2016
Крупный рогатый скот	18992	18753	18681	99,6
из него коровы	8408	8264	8226	99,5
Свиньи	21507	22028	23185	105,3
Овцы и козы	24881	24844	24490	98,6
Птица, млн. голов	547	553	557	100,7

Общее производство молока в 2017 году составило 31,1 млн. тонн, что на 1% больше к уровню 2015 года, производство скота и птица на убой (в живом весе) – 14624 тыс. т, рост – 8,5 %, наблюдается увеличение производства яиц на 2,2 млрд. шт., что на 5,1 % больше в 2017 году по сравнению с 2015 годом (табл. 4). За период с 2015 года по 2017 год наблюдается рост показателей продуктивности скота и птицы, так надой молока на одну корову в 2017 году составил 6272 кг, что на 22 %

больше чем в 2015 году, Средняя годовая яйценоскость кур-несушек – 311 шт., здесь рост незначителен – 0,3 % [5].

Сельское хозяйство России на сегодняшний день является одной из наиболее активно и успешно развивающихся отраслей российской экономики. Вопреки распространенным мифам, сельское хозяйство в стране выгодно и рентабельно, оно практически полностью обеспечивает продовольственную безопасность России, а также позволяет экспортировать значительные объемы сельхозпродукции за рубеж.

Таблица 4

Производство основных видов животноводческой продукции
во всех категориях хозяйств

Показатели	2015	2016	2017	2017 в % к 2016
Скот и птица на убой (в живом весе), тыс. т	13475	13970	14624	104,7
Молоко, млн. т	30,8	30,8	31,1	101,2
Яйца, млрд. шт.	42,6	43,6	44,8	102,8

По итогам прошлого года объем экспортных поставок продовольствия и сельхозсырья прибавил 21 % и превысил 20 миллиардов долларов. За семь месяцев текущего года аграрный экспорт вырос еще почти на треть, до 13 миллиардов долларов. Еще 20 лет назад Россия была вынуждена закупать зерно за границей, а сегодня наша страна является крупнейшим поставщиком пшеницы, крупнейшим в мире, и занимает второе место в мире по поставкам зерновых. Увеличивается экспорт сахара, растительного масла, свинины, мяса птицы. За семь месяцев текущего года вывоз зерна из России вырос в 1,7 раза, а объем экспорта мяса птицы вырос на 31 %, свинины – на 20 %, растительных масел – на 5 %, сахара – на 4 %. Переход к экспортной модели развития – еще одно подтверждение того, что в отечественном АПК происходят качественные сдвиги, что наше сельское хозяйство вышло на новый уровень устойчивости и становится менее уязвимым к перепадам рыночной конъюнктуры, а внутреннее потребление продовольствия все меньше зависит от импорта.

По итогам 2017 года показатели продовольственного самообеспечения составили по зерну 170,8 %, растительного масла – 153,1 %, сахар – 105,2 %, по мясу и мясопродуктам – 93 %, по картофелю – 87 %, овощам – 85,9, молоку и молочным продуктам – 82 %. При по ряду позиций уровень самообеспеченности нашей страны пока еще недостаточно высок. Это прежде всего касается овощей и фруктов, молочной продукции, говядины [4].

Развитие аграрного сектора в регионах нашей страны во многом зависит от экономической и политической ситуации не только в России, но и в мире, в некоторых регионах аграрный сектор находится еще в плачевном состоянии. Для того чтобы полностью реабилитировать аграрный сектор экономики в нашей стране, необходимо разрабатывать еще больше государственных программ, направленных на модернизацию сельского хозяйства. Отдельное важное направление – это стимулирование малого и среднего предпринимательства на селе, поддержка деловой инициативы. Среди основных проблем, которые сегодня существуют в аграрном секторе, стоит отметить нехватку инфраструктурных мощностей, инновационных разработок в аграрной сфере, нерешенные кадровые вопросы, недостаточное финансирование инновационных проектов, несовершенный механизм государственной поддержки агрострахования, низкий уровень развития кооперативного движения и др. [1,2,3]. Большинство жителей деревень переезжают в города, чтобы

найти высокооплачиваемую работу. Единственным выходом из подобной ситуации является создание на селе благоприятных условий для жизни и работы молодых семей. Все развитые государства вкладывают в сельскохозяйственную отрасль значительные средства, субсидируют малый бизнес в аграрном секторе. Для того чтобы аграрный сектор развивался стремительными темпами государство должно регулировать развитие всех основополагающих частей экономической системы, создавать условия как для развития промышленности, так и для модернизации сельского хозяйства.

Библиографический список

1. Баймишева, Т. А. Развитие системы потребительской кооперации в Самарской области / Т. А. Баймишева, И. С. Курмаева // Аграрная Россия. – 2016. – № 1. – С. 27-29.
2. Баймишева, Т. А. Рынок агрострахования, проблемы и перспективы / Т. А. Баймишева, Р. Ш. Баймишева // Достижения науки агропромышленному комплексу: сб. науч. тр. – 2014. – С. 369-373.
3. Мамай, О.В. Формирование инновационного кластера аграрного сектора региональной экономики // Вестник Самарского государственного университета. – 2018. – № 7. – С. 27-31.
4. Совещание по вопросам развития сельского хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kremlin.ru/events/president/news/58757>.
5. Статистика: основные показатели сельского хозяйства 2015-2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://agrovesti.net/lib/industries/statistika-osnovnyye-pokazateli-selskogo-khozyajstva-2015-2017-gg.html>.

УДК 339.137

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АО «МЕГАФОН РИТЕЙЛ»

Есембекова А. У., канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая безопасность, анализ и статистика» ФГБОУ ВО Курганская ГСХА.

Савельева А. О., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Курганская ГСХА

Ключевые слова: организация, конкурентоспособность, критерии эффективности.

В работе проведена оценка конкурентоспособности организации по методике, предложенной И. Максимовой, которая основана на использовании четырех групп показателей: эффективность управления процессом производства, оборотными средствами, сбытом и конкурентоспособности товара.

Оценка конкурентоспособности выступает в роли важнейшего компонента оценки эффективности организации, а с практической точки зрения, именно конкурентоспособность является стимулом разработки новых стратегических подходов в организации управления и производства [1, 4].

Проведем оценку конкурентоспособности АО «Мегафон Ритейл», расположенного по адресу г. Москва переулок Оружейный д. 41, офис 558. Основным видом деятельности является «Торговля розничная прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах».

Оценка конкурентоспособности организации проведено с помощью методики предложенной И. Максимовой, которая делает выводы об уровне конкурентоспособности организации по четырем группа показателей:

1. показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом;
2. показатели, отражающие эффективность управления оборотными средствами;
3. показатели, способствующие определению эффективности управления сбытом и продвижением товара на рынке;
4. показатели конкурентоспособности товара (качество и цена) [2,3].

В общем виде алгоритм расчета коэффициента конкурентоспособности предприятия предусматривает три последовательных этапа (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм расчета уровня конкурентоспособности организации [4]

Расчет уровня конкурентоспособности организации осуществляется по формуле 1:

$$КП_{KI} = 0,15 * ЭП + 0,29 * ФП + 0,23 * ЭС + 0,33 * КТ, \quad (1)$$

где ЭП – показатель эффективности производственной деятельности организации;

ФП – показатель финансового положения организации;

ЭС – показатель эффективности организации сбыта товара на рынке;

КТ – показатель конкурентоспособности товара;

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – весовые коэффициенты критериев.

Показатель эффективности производственной деятельности рассчитывается по формуле 2:

$$ЭП = 0,31 * И + 0,19 * Ф + 0,40 * РТ + 0,10 * П, \quad (2)$$

где И – издержки производства на единицу продукции;

Ф – фондоотдача;

РТ – рентабельность товара;

П – производительность труда;

0,31; 0,19; 0,40; 0,10 – весовые коэффициенты показателей.

Показатель финансового положения организации рассчитывается по формуле 3:

$$ФП = 0,29 * КА + 0,20 * КП + 0,36 * КЛ + 0,15 * КО, \quad (3)$$

где K_A - коэффициент автономии;

K_P – коэффициент платежеспособности;

K_L – коэффициент ликвидности;

K_O – коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

0,29; 0,20; 0,36; 0,15 – весовые коэффициенты показателей.

Показатель эффективности организации сбыта рассчитывается по формуле 4:

$$ЭС = 0,37*РП + 0,29*КЗ + 0,21*КМ + 0,14*КР, \quad (4)$$

где $РП$ – рентабельность продаж;

$КЗ$ – коэффициент затоваренности готовой продукцией;

$КМ$ – коэффициент загрузки производственных мощностей;

$КР$ – коэффициент эффективности рекламы;

0,37; 0,29; 0,21; 0,14 – весовые коэффициенты показателей.

Показатель конкурентоспособности товара рассчитывается по формуле 5:

$$K_T = K/C, \quad (5)$$

где K – коэффициент качества товара;

C – цена товара [5].

В соответствии с алгоритмом отраженным на рисунке 1 определяем четыре группы экономических показателей, характеризующих деятельность организации и конкурентоспособность товара. Расчет отобранных показателей отражен в таблице 1 (второй этап).

Таблица 1

Показатель, используемые для оценки уровня конкурентоспособности [8, 5]

Показатель	Значение		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Показатели, характеризующие эффективность производственной деятельности			
Издержки производства на единицу продукции, р.	0,578	0,617	0,638
Фондоотдача, млн. р.	1,337	1,334	1,691
Рентабельность товара, %.	46,459	26,891	4,877
Производительность труда, млн.р./ чел.	9,925	10,038	9,541
Показатели, характеризующие финансовое состояние организации			
Коэффициент автономии	0,315	0,269	0,294
Коэффициент платежеспособности	0,459	0,368	0,417
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1497	0,2963	0,2649
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	17,960	9,886	10,327
Показатели, характеризующие эффективность продаж продукции			
Рентабельность продаж, %	0,125	0,081	0,014
Коэффициент затоваренности готовой продукцией	0,141	0,148	0,157
Коэффициент загрузки производственных мощностей, млн.р./ м ²	20,892	21,085	24,886
Коэффициент эффективности рекламы	0,275	0,246	0,215
Показатели, характеризующие конкурентоспособность товара			
Качество товара	10	10	10
Цена товара	7,5213	8,514	8,947

На третьем этапе выполняем расчет интегрального коэффициента конкурентоспособности организации по формуле 1. Расчеты всех показателей отражены в таблице 2.

Критерии оценки деятельности [5]

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г., (+/-)
Показатель эффективности производственной деятельности	20,009	12,205	3,424	-16,585
Показатель финансового положения организации	2,931	1,741	1,813	-1,118
Показатель эффективности организации сбыта	4,513	4,535	5,307	0,794
Показатель конкурентоспособности товара	1,330	1,175	1,118	-0,212
Показатель конкурентоспособности	5,328	3,766	2,629	-2,699

АО «Мегафон Ритейл», за анализируемый период сократило свою конкурентоспособность, что подтверждается снижением коэффициента конкурентоспособности на 2,669 и его величина в 2017 г. составила 2,629. Наибольшее значение на сокращение конкурентоспособности оказало снижение коэффициента производственной деятельности на 16,585. Критерий финансового положения предприятия сократился за анализируемый период на 1,118 и составил в 2017 г. 1,813.

Библиографический список

1. Бородина, Е. А. Финансовая устойчивость как основа обеспечения экономической безопасности предприятия // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сб. ст. по матер. XIV международной науч.-практ. конф. – Новосибирск : СибАК, 2014. – № 12(44). – С. 56-61.
2. Бороздина, Н. А. Тенденции развития российского рынка услуг мобильной связи // Экономические науки. – 2017. – № 39–1. – С. 175-180.
3. Васильева, Е. А. Качество услуг сотовой связи как один из факторов конкурентных преимуществ // Наука – промышленности и сервису : сб. тр. Второй международной науч.-практ. конф. – Тольятти : Изд-во ТГУС, 2007. – С. 269–275.
4. Гуценская, Н. Д. Бально-рейтинговая система оценки эффективности использования материально-технической базы в обеспечении экономической безопасности коммерческой организации // Научное обеспечение инновационного развития агропромышленного комплекса регионов РФ : материалы международной науч.-практ. конф. – Курган : Изд-во Курганской ГСХА, 2018. – С.64-68.
5. Есембекова, А. У. Методика оценки уровня экономической безопасности организаций / А. У. Есембекова, В. А. Боровинских, М. В. Павлуцких // Финансы и управление. – 2016. – № 2. – С. 62-70.

УДК 338.436

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ
МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ**

Рогова А. Р., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Экономика АПК и экономическая безопасность» ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ
Добродомова Л. А.

Ключевые слова: сырьевая база, импорт мяса, поголовье скота, производство скота на убой

В статье проведен анализ поголовья скота в Оренбургской области, изучено состояние сырьевой базы мясоперерабатывающих предприятий Оренбургской области, выявлены основные проблемы ее формирования

Одной из наиболее острых проблем в современной мясоперерабатывающей промышленности страны и Оренбургской области является проблема обеспечения сырьем предприятий данной отрасли. Отечественные сельскохозяйственные производители не могут обеспечить предприятия мясоперерабатывающей отрасли достаточным количеством качественного сырья. Поэтому возникает необходимость приобретения импортного сырья.

Использование импортного сырья ставит в зависимость предприятие, работающее на этом сырье, от колебания курса валют и способно снизить конкурентоспособность производимой продукции. Кроме того, сложившаяся ситуация угрожает экономической безопасности России, так как допустимый 20%-ый порог импорта значительно превышен: сегодня почти половина необходимого мяса импортируется (47%) [1].

Следует добавить, что данная ситуация осложняется неспособностью отечественных сельскохозяйственных организаций к сотрудничеству с мясоперерабатывающими заводами, поскольку поставщики сырья не могут обеспечить ни постоянство качества, ни требуемые условия и графики поставок.

Динамика импорта мяса в Оренбургскую область отражена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика ввоза отдельных видов потребительских товаров организациями производственной сферы и оптовой торговли в Оренбургскую область

Наименование продукции (товаров)	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013 г.
Мясо и мясо птицы, кроме субпродуктов, тонн	9370,4	7194,4	5850,8	5050,1	8022,9	85,6
Сахар, тонн	3555,3	8787,1	3488,9	2822,3	2851,8	80,2
Рыба и продукты рыбные переработанные, тонн	451,1	592,6	364,5	489,9	674,8	149,6
Масло сливочное, тонн	223,6	28,3	39,3	44,9	47,8	21,4

Так, данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что в 2017 г. ввоз мяса на территорию Оренбургской области составил 8022,9 тонн. Это составило 85,6% от уровня 2013 года или на 1347,5 тонн меньше. Однако, если изучить данные за предшествующие три года, то наблюдается тревожная динамика. Так, в 2017 г. по сравнению с 2013 г. на территорию региона было ввезено мяса на 2972,8 тонны больше (или на 58,9%).

В первую очередь данная ситуация обусловлена сокращением поголовья скота и птицы на территории Оренбургской области и, как следствие, снижением объемов производства мяса (табл. 2).

Данные таблицы 2 свидетельствуют о сокращении поголовья практически всех видов скота и птицы. Так, в Оренбуржье в 2017 г. по сравнению с 2013 г. поголовье свиней уменьшилось на 5,6 тыс. голов (или на 1,9%), поголовье КРС снизилось на 62,2 тыс. голов (или на 9,7%), птицы – на 63,3 тыс. голов (или на 0,8%). И только поголовье овец и коз за исследуемый период выросло на 33,5 тыс. голов (или на 11,2%).

Таблица 2

Динамика поголовья скота и птицы в Оренбургской области, тыс. гол.

Вид скота, птица	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013 г.
Свиньи	295,2	279,9	292,5	291,3	289,6	98,1
Крупный рогатый скот	638,4	645,1	623,4	594,5	576,2	90,3
в том числе: коровы	281,9	284,0	271,3	258,7	246,0	87,3
Овцы и козы	298,0	315,8	319,7	334,8	331,5	111,2
Птица	7702,1	7260,3	6907,3	7404,1	7638,8	99,2

Не смотря на отрицательную динамику изменения поголовья скота, в 2017 году Оренбургская область по размеру стада крупного рогатого скота вошла в ТОП-10 регионов, расположившись на 5-м месте. По размеру стада овец и коз область вошла в ТОП-20 российских регионов, заняв 15-е место, по размеру стада свиней - 24-е место.

С 2013 года фермеры Оренбургской области получили возможность участвовать в конкурсах на получение грантов на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и на развитие семейных животноводческих ферм. Максимальный размер гранта начинающему фермеру составляет 1,5 млн. рублей, гранта на развитие семейной животноводческой фермы – 10 млн. рублей. С 2016 года предоставляются гранты сельскохозяйственным потребительским кооперативам на сумму до 10 млн. рублей [3].

За период 2012–2016 гг. в области предоставлен 321 грант фермерам на общую сумму 750,9 млн. рублей и 4 гранта председателям кооперативов на общую сумму 20,6 млн. рублей. С участием государственных средств за период с 2012 по 2015 гг. было закуплено 6535 голов КРС, 2941 голов овец, 98 голов лошадей, из техники: 102 трактора, 21 комбайн, 21 ед. грузовых и грузопассажирских автомобилей, комбикормовые установки, охладители молока, молокопроводы, другая сельхозтехника общим числом 246 единиц, различный сельхозинвентарь. Реконструировано, построено и приобретено 79 зданий ферм, складских или производственных помещений [3].

Заинтересованность руководителей крестьянских (фермерских) хозяйств в развитии личного дела, в возможности модернизации своего хозяйства привела к росту производственных показателей в отрасли животноводства в 2017 г. по сравнению с 2013 годом.

Таблица 3

Динамика производства скота и птицы на убой во всех категориях хозяйств Оренбургской области (на конец года; тыс. тонн)

Виды продукции	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013г.
Скот и птица на убой (в убойном весе), тыс.т	139,1	135,6	148,2	144,1	144,6	104,0
из них:						
крупный рогатый скот	55,3	55,0	56,8	52,7	50,9	92,0
свиньи	40,2	40,4	43,8	42,6	44,7	111,2
овцы и козы	3,4	3,5	3,8	3,9	3,9	114,7
птица	37,7	34,1	41,2	42,1	42,5	112,7

Производства скота и птицы на убой во всех категориях хозяйств Оренбургской области за последние пять лет выросло на 5,5 тыс. тонн (или на 4,0%).

Наибольшими темпами росло поголовье овец и коз – на 14,7%. В тоже время производство мяса КРС уменьшилось на 4,4 тыс. тонн (или на 8,0%).

В структуре производства мяса увеличилась доля: свинины с 28,9% в 2013 г. до 30,9% в 2017 г., мяса овец и коз с 2,4 % в 2013 г. до 2,7% в 2017 г. В тоже время наблюдалось уменьшение удельного веса мяса крупного рогатого скота с 39,8% в 2013 г. до 35,2% в 2017 г. И это на фоне того, что еще в 2014 году на территории села Черный Отрог Саракташского района Оренбургской области был реализован инвестиционный проект по убою крупного рогатого скота с частичной переработкой мяса стоимостью 1,02 млрд. рублей. Мощность предприятия предполагает убой 130 тысяч голов скота в год. «Оренбив» – мощное современное производство, передовые европейские технологии и опыт, широкий ассортимент мясной продукции. Однако, практически вся продукция данного предприятия реализуется в Италию и в другие регионы России, минуя мясоперерабатывающие предприятия Оренбуржья. Компания «Кремонины Групп» (владелец «Оренбив») с 1985 года работает в России и владеет подмосковным предприятием, производящим котлеты для гамбургеров «Макдональдс» [2].

Местные мясоперерабатывающие предприятия вновь остаются без качественного сырья. В регионе назрела необходимость в строительстве крупных современных производств по откорму молодняка крупного рогатого скота с учетом обеспечения местных мясоперерабатывающих предприятий высококачественным сырьем.

Следует отметить, что в структуре производства скота и птицы на убой в Оренбургской области преобладают хозяйства населения (табл. 4).

Таблица 4

Структура производства скота и птицы на убой во всех категориях хозяйств Оренбургской области (на конец года; в % от всех категорий хозяйств)

Категории хозяйств	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2013 г.
Хозяйства всех категорий	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	х
Сельскохозяйственные организации	41,7	39,1	43,7	43,0	44,8	+3,1
Хозяйства населения	54,8	57,1	51,9	52,9	50,8	-4,0
Крестьянские (фермерские) хозяйства	3,5	3,8	4,4	4,1	4,4	+0,9

Хотя и наблюдается тенденция снижения доли хозяйств населения в структуре производства мяса, однако в 2017 году ими было произведено 50,8% всего мяса скота и птицы в Оренбургской области. Следует также отметить, что требования системы ГОСТ, ТУ, технического регламента «О требованиях к мясу и мясной продукции, их производству и обороту», разработанные ВНИИМП им. В.М. Горбатова, не позволяют исследуемым предприятиям осуществлять прием мяса из ЛПХ, в результате снижается обеспеченность отечественным сырьем. Согласно установленному перечню обязательных требований к безопасности мяса и мясной продукции в продовольственной цепи их производства и оборота, мясо, произведенное в ЛПХ Оренбургской области, в большинстве случаев не соответствует требованиям данного регламента. Следовательно, большая часть местного мясосырья не может быть реализована непосредственно на мясокомбинаты региона.

Библиографический список

1. Джафарова, А. Рынок мяса и мясных изделий в России // Мясная индустрия. – 2017. – №12. – С. 9-11.
2. В Оренбургской области «Кремонины групп» построила откормплощадку рядом с заводом «Оренбив». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://svetich.info/news/privolzhskaa-fo/v-orenburgskoi-oblasti-kremonini-grupp-p.html> (дата обращения: 29.01.2019).
3. Подробно про гранты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mcx.orb.ru/about/info/news/27786> (дата обращения: 28.01.2019).

УДК 368

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Тютерева Ю. Д., студент института национальной экономики ФГБОУ ВО СГЭУ.

Научный руководитель: ст. преподаватель ФГБОУ ВО СГЭУ **Борлакова Т. Е.**

Ключевые слова: несовершенная конкуренция, страховой рынок, Россия

В статье проанализирован российский рынок страхования как рынок несовершенной конкуренции, сделан вывод о том, что он является рынком с монополистической конкуренцией

Актуальность исследования состоит в том, что современная экономика подвержена различным видам рискам, поэтому у участников рынка существует объективная потребность защититься от убытков, возникающих вследствие непредвиденных обстоятельств. Уровень конкуренции между страховыми организациями особенно важен для развития рынка, так как именно он способствует вытеснению из производства неэффективных организаций.

Цель исследования – определить вид несовершенной конкуренции российского страхового рынка.

Задача исследования – рассмотреть общие предпосылки, статистический материал и на основе этих данных сделать вывод виде конкуренции.

Начнем с предмета купли-продажи на рынке страхования – страховой услуги. Договор на ее оказание регламентирует множество моментов: объект страхования, страховое обеспечение, срок страхования, страховые события, размер страхового возмещения и др., поэтому данный вид продукции не является однородным.

Что касается условий входа на рынок, то страховое дело в РФ лицензируется, а это осложняет вход новых компаний в отрасль. Существует ряд требований, которые необходимо выполнять для создания и продолжения деятельности на рынке страхования, среди которых можно выделить минимальный размер уставного капитала страховщика и квалификационные требования.

На страховом рынке также присутствует асимметрия информации. С одной стороны, страховая компания не может разделить клиентов на группы по степени риска, поэтому она устанавливает единую страховую премию для всех клиентов по конкретной страховой услуге и клиенты с низкой степенью риска переплачивают

за риск. С другой стороны, клиент, не обладая достаточной информацией о страховщике и специфике страхового дела, будет выбирать наиболее низкий тариф. Владей участники рынка полной информацией о риске, подобной ситуации не было бы, ресурсы размещались более рационально [1].

В 2005 году на российском страховом рынке действовало 983 страховщика, но за двенадцать лет три четверти от этого количества покинули этот рынок (в среднем, 61 страховщик ежегодно), и в 2017 году этот показатель составил 246 [2]. Уменьшение количества продавцов страховых услуг автоматически означает, что оставшиеся компании перераспределяют между собой те доли рынка, которые обслуживали покинувшие рынок участники, увеличивается концентрация рыночной власти в руках действующих страховщиков.

Еще одной важной характеристикой рынка, во многом определяющей конкуренцию на нем, является его концентрация. Для страхового рынка ключевым показателем является размер собранной страховой премии, так как именно он является источником доходов от обычной деятельности. Поэтому именно его мы будем использовать для определения концентрации российского страхового рынка (рис. 1) [3].

Из представленной выше информации очевидно, что концентрация на российском рынке страхования велика: ТОП-100 компаний собирали более 93% страховых премий в целом за рассматриваемый период.

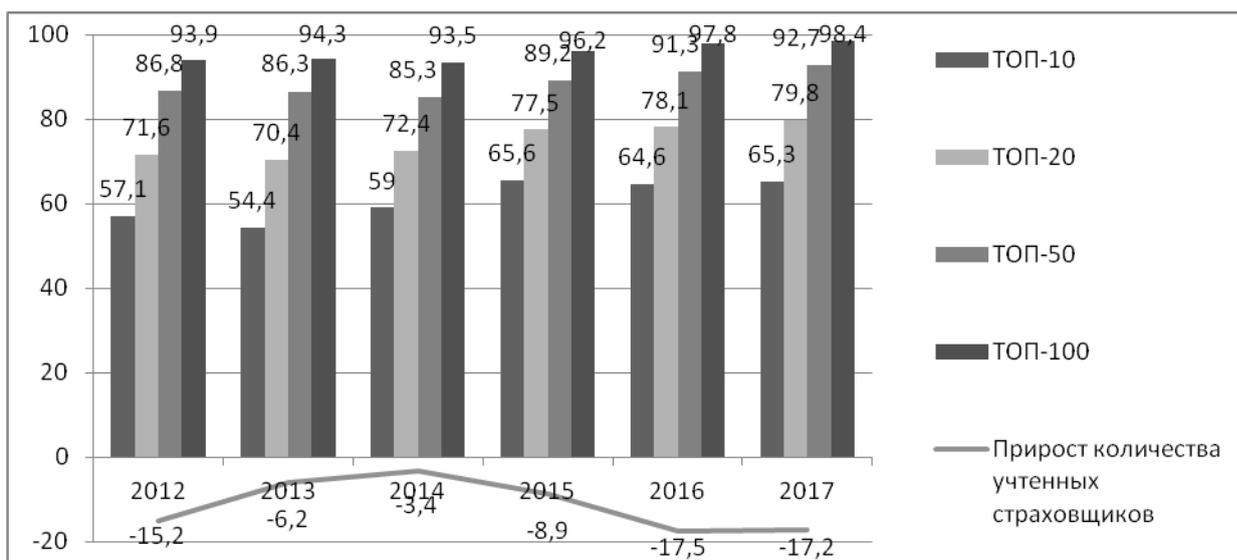


Рис. 1. Изменение концентрации страхового рынка по премиям в 2012-2017 г.г., в %
(Источник: НРА по данным Банка России)

Не стоит забывать, что в тоже время на страховом рынке наблюдалась тенденция сокращения числа страховщиков: в 2012 году на рынке действовало 436 страховщиков, в 2017 году – 246. Очевидно, что компании, не попавшие в ТОП-100, являются мелкими страховщиками, становятся неконкурентоспособными и вынуждены уходить с рынка. Кроме того, в период с 2012 по 2017 годы концентрация по всем группам компаний, кроме ТОП-10, возросла и достигла максимальных значений.

Какие компании входят в ТОП10? Меняется ли их состав? Для этого обратимся к таблице 1, в которой представлен рейтинг ТОП-10 страховых компаний 2014-2017 гг. [4].

Как мы видим, рейтинг достаточно стабилен: за рассматриваемый период его покинули две компании, Согласие и Альянс. Росгосстрах потерял свое лидерство и в 2017 году занял лишь шестое место, уступив его СОГАЗу, Сбербанк страхование жизни по сравнению с 2014 года поднялся на шесть позиций, ВТБ Страхование в 2017 год занял четвертую позицию, преодолев три позиции.

Таблица 1

Рейтинг ТОП-10 страховщиков по премиям в 2014-2017 гг.

Место	2014	2015	2016	2017
1	Росгосстрах (ООО)	Росгосстрах (ООО)	СОГАЗ	СОГАЗ
2	СОГАЗ	СОГАЗ	Росгосстрах (СК ПАО)	Сбербанк страхование жизни
3	Ингосстрах	РЕСО-Гарантия	РЕСО-Гарантия	РЕСО-Гарантия
4	РЕСО-Гарантия	Ингосстрах	Ингосстрах	ВТБ Страхование
5	АльфаСтрахование	АльфаСтрахование	Сбербанк страхование жизни	Ингосстрах
6	ВСК	ВСК	АльфаСтрахование	Росгосстрах (СК ПАО)
7	ВТБ Страхование	ВТБ Страхование	ВТБ Страхование	АльфаСтрахование
8	Сбербанк страхование жизни	Сбербанк страхование жизни	ВСК	ВСК
9	Согласие	Согласие	Капитал Life (РГС Жизнь)	Капитал Life (РГС Жизнь)
10	Альянс	Капитал Life (РГС Жизнь)	Согласие	АльфаСтрахование-Жизнь

Источник: Рейтинг страховых компаний (включая ОСАГО и КАСКО) – самые надежные и лучшие страховые компании

Как уже было отмечено выше, ТОП-10 компаний собирают 65,3% страховых премий, и как кажется на первый взгляд, это означает, что концентрация рынка невероятно высока и рынок можно назвать олигополией. Но этот коэффициент не отражает распределение долей между участниками рынка, к примеру, страховщик №1 может собирать 56% страховых премий, а другие компании, вошедшие в ТОП-10, - оставшуюся долю. Поэтому необходимо воспользоваться и другими показателями для определения рыночной концентрации.

Для этих целей мы воспользуемся индекс Херфиндаля-Хиршмана, который используется для оценки степени монополизации отрасли. Он характеризует, какую долю на анализируемом рынке занимают продавцы, владеющими малыми долями. Выделяют три типа рынка:

- I тип — высококонцентрированные рынки: $1800 < \text{HHI} < 10000$
- II тип — умеренно концентрированные рынки $1000 < \text{HHI} < 1800$
- III тип — низкоконцентрированные рынки: $\text{HHI} < 1000$

Банк России рассчитывает этот показатель, данные приведены в таблице 2 [5].

Таблица 2

Коэффициент Херфиндаля – Хиршмана (степень концентрации рынка) за 2014-2017 годы

Дата	31.12.2014	31.12.2015	31.12.16	31.12.17
Коэффициент Херфиндаля – Хиршмана	483	591,9	523,2	507,2

Источник: Банк России

Как видно из представленной выше таблицы, за рассматриваемый период коэффициент Херфиндаля – Хиршмана не превышал 1000, следовательно, российский рынок страхования относится к III типу, низкоконтцентрированному.

Из представленного выше анализа можно сделать вывод, что российский рынок страхования является рынком с монополистической конкуренцией.

Библиографический список

1. Осянин, И. К. Асимметрия информации на рынке финансовых услуг // Ярославский педагогический вестник. – 2012. – № 1 Том I (Гуманитарные науки). – С. 92-95.
2. Характеристика страховщиков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#.
3. Аналитический обзор: страховой рынок России в 2017 году. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ra-national.ru/sites/default/files/analitic_article/-Insurance%20market%20in%20Russia%202017.pdf.
4. Рейтинг страховых компаний. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.banki.ru/insurance/ratings/>.
5. Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков 2014-2017 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_insurance/, свободный

УДК 338.43.02

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ РФ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Полина Т. А., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф., кафедры «Менеджмент и маркетинг» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Мамай О. В.**

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственная поддержка, агропромышленный комплекс, импортозамещение, ВТО, санкции.

В статье рассмотрены факторы, влияющие на современную аграрную политику, основные условия и направления развития государственной поддержки сельского хозяйства.

Рассматривая особенности ведения сельского хозяйства и государственную поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях, нельзя обойти следующие факторы, влияющие на степень отношений между государством и сельскохозяйственными товаропроизводителями:

- вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО), одновременное участие России в региональных интеграционных объединениях на экономическом пространстве СНГ, значительно повышающие открытость функционирования отечественного агропродовольственного рынка и, следовательно, усиливающие внешнее влияние на него;

- рост конкуренции между поставщиками сельскохозяйственной продукции на внутреннем и мировом агропродовольственных рынках в отдельных продуктовых сегментах в условиях глобализации экономики и интеграционных процессов на экономическом пространстве СНГ, углубления и расширения международного разделения труда в агропромышленном производстве;

- усиление монополизации отдельных наиболее важных продуктовых сегментов агропродовольственного рынка в связи с расширением и укреплением присутствия на нем крупных торговых сетей;

- санкции в отношении Российской Федерации и ответное эмбарго России на поставки продукции из США, стран Евросоюза, Канады, Австралии и Норвегии;

- падение курса рубля по отношению к иностранной валюте.

В совокупности эти условия создали принципиально новую социально-экономическую ситуацию на селе и в аграрной сфере страны, экспортно-импортных операциях с продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем, что вызвало дополнительное внимание со стороны государства и агробизнеса к развитию сельского хозяйства в связи с задачей ускоренного импортозамещения. Это дает дополнительный импульс для развития отрасли.

Рассмотрим подробнее факторы, которые оказывают влияние на формирование современной аграрной политики Российской Федерации.

В 2012 г. Россия вступила в ВТО, что повлекло за собой необходимость оказания поддержки отечественным товаропроизводителям с учетом требований данной организации. Данные правила предусматривают запрет на экспортные субсидии, снижение таможенных пошлин; предусмотрено поэтапное сокращение мер поддержки, которые оказывают искажающее влияние на торговлю [5].

После вступления России в ВТО возникла необходимость внесения изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 27.01.2015 г. № 52 были внесены изменения в Правила оказания несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства. Указанный вид государственной поддержки введен взамен ранее предоставлявшейся субсидии на компенсацию части затрат на приобретение материально-технических ресурсов, необходимых для проведения сезонных полевых работ в рамках адаптации мер государственной поддержки сельского хозяйства к требованиям ВТО. В 2014 г. в рамках Госпрограммы 2013-2020 гг. продолжилось оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства. Введение выплаты в расчете на 1 гектар посевной площади сельскохозяйственных культур привело к сокращению выплат сельскохозяйственным товаропроизводителям в абсолютном выражении. К тому же зависимость выплат от посевных площадей и агроклиматических условий, а не от затрат производителей не создает стимулов к развитию.

Размер поддержки не привязан к технологиям и не зависит от вклада агрария в сельскохозяйственное производство. Данное нововведение особенно не выгодно в тех областях растениеводства, которые характеризуются значительными затратами на единицу площади, например, свекловодам. К тому же данная субсидия порождает такое явление, как приписка возделываемых площадей.

Еще одним фактором, оказывающим существенное влияние на современную аграрную политику Российской Федерации, являются санкции. Их первыми ввели

страны Запада, поставив себя в уязвимое с правовой точки зрения положение. Введенные Россией ответные санкции, таким образом, соответствуют правилам ВТО (статья 21 ГАТТ «Исключение по соображениям безопасности»). В результате введенного продовольственного эмбарго со стороны Российской Федерации освободилась значительная часть рынка сельскохозяйственной продукции (например, 1/3 рынка свинины).

Государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей обусловлена следующим:

- неблагоприятные общие условия функционирования сельского хозяйства, прежде всего неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственным товаропроизводителям к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов.

- дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности.

Основные направления государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства [4]:

- 1) обеспечение доступности кредитных ресурсов;
- 2) развитие системы страхования рисков в сельском хозяйстве;
- 3) развитие племенного животноводства;
- 4) обеспечение производства продукции животноводства;
- 5) развитие элитного семеноводства;
- 6) обеспечение обновления основных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- 7) обеспечение закладки многолетних насаждений и уход за ними;
- 8) повышение плодородия почв;
- 9) обеспечение устойчивого развития сельских территорий, в том числе строительство и содержание связывающих населенные пункты автомобильных дорог;
- 10) предоставление консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям;
- 11) подготовка и переподготовка специалистов для сельского хозяйства, а так же их информационное обеспечение;
- 12) поддержка товаропроизводителей, осуществляющих производство сельскохозяйственной продукции на неблагоприятных для такого производства территориях [1].

Финансирование мероприятий осуществляется в соответствии с законодательством РФ. Средства федерального бюджета на поддержку развития сельского хозяйства предоставляются бюджетам субъектов РФ в виде субсидий в порядке, определенном Правительством РФ. Средства федерального бюджета имеют целевое назначение и не могут быть израсходованы на другие цели [3].

Субсидии бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета на возмещение части затрат на уплату процентов предоставляются на весь срок использования кредитов, полученных в российских кредитных организациях, а так же займов, полученных в сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативах, товаропроизводителями в размере 2/3, и (или) не менее чем 80%, и (или) не менее чем 95%, и (или) полной ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка РФ, действующей на дату заключения договора кредита (займа), но не более чем в размере их фактических затрат.

Размер субсидии, предоставляемой из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам (займам), полученным организациями или индивидуальными предпринимателями при условии, что доля дохода от реализации продукции в доходе указанных организаций составляет не менее чем 70% за календарный год, устанавливается Правительством Российской Федерации [2].

Порядок предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам (займам) устанавливается Правительством Российской Федерации.

Библиографический список

1. Бабенкова, Т. А. Основные направления использования средств государственной поддержки в целях обеспечения устойчивого развития АПК Самарской области / Т. А. Бабенкова, О. В. Мамай // Современные проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса : сб. науч. тр. – Вологда-Молочное : ФГБОУ ВО Вологодская ГМХА, 2018.

2. Мамай, О. В. Инновация как центральное понятие инновационной деятельности / О. В. Мамай, И. Н. Мамай // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. – Кинель, 2015. – С.87-91.

3. Мамай, О. В. Формирование стратегии инновационного развития аграрного сектора Самарской области // Россия: тенденции и перспективы развития : ежегодник. – М., 2011.

4. Мамай, О. В. Система индикаторов инновационного развития аграрного сектора региона / О. В. Мамай, И. Н. Мамай // Вестник Удмуртского университет. Серия Экономика и право. – Т.25. – 2015. – №6. – С. 33-41.

5. Мамай, О. В. Формирование инновационного кластера аграрного сектора региональной экономики // Вестник Самарского государственного университета. – 2018. – № 7. – С. 27-31.

УДК 636.5.033.087.26

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОБОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ МАСЛОЖИРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОМБИКОРМАХ ДЛЯ ЦЫПЛЯТ-БРОЙЛЕРОВ

Гришина Е. Ю., кандидат с.-х. наук, ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ».

Герусова О. И., магистрант, ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ».

Захарова О. А., магистрант, ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ».

Ключевые слова: комбикорма, жмыхи, бишофит, мясная продукция, переваримость, показатели крови, сохранность, эффективность.

В статье рассмотрено исследование по использованию в комбикормах рыжикового жмыха, растительного концентрата, обогащенных бишофитом, что повысило переваримость сухого вещества и положительно повлияло на рост и сохранность птицы, а также на улучшение минерального состава кормов с вводом бишофита.

Полная утилизация растительных отходов после переработки сельскохозяйственных культур – одна из актуальных проблем современного агропромышленного комплекса. Жмыхи масличных культур – ценный источник протеина для сельскохозяйственных животных и птицы. До недавнего времени были ограничения по предельной норме ввода отдельных жмыхов в кормосмеси животных и птицы. По общей питательности жмыхи приравниваются к зерновым культурам, но значительно превосходят их по содержанию протеина. Жмыхи, добавленные в рацион животных, дают возможность более эффективно использовать бедные белком грубые корма (солому, мякину) и корнеплоды. Это объясняется высоким содержанием в семенах, масле и жмыхах антипитательных веществ, оказывающих негативное влияние на рост и развитие организма. Длительная селекционная работа позволила создать сорта масличных культур с низким содержанием глюкозинолатов в семенах, эруковой кислоты - в масле, а в некоторых сортах прослеживаются только следы антипитательных веществ. К таким сортам следует отнести и сорта «Пензяк» масличных культур.

Одной из важных задач агропромышленного комплекса является увеличение объемов производства полное удовлетворение потребности населения в мясной продукции. Высокая продуктивность цыплят-бройлеров и низкие затраты кормов на производство продукции гарантируются только при полной сбалансированности рационов по всем элементам питания.

В связи с дефицитом белкового, минерального и витаминного питания сельскохозяйственной птицы особое внимание ученых и практиков направленно на укрепление кормовой базы за счет привлечения нетрадиционных кормовых средств, содержащих в своем составе белок и другие необходимые для питания элементы.

Актуальными в условиях Нижнего Поволжья явились проведенные исследования по эффективности использования цыплятам-бройлерам рыжикового жмыха, растительного концентрата в сочетании с природным бишофитом, проведенные на птицефабрике «Кумылженская» Кумылженского района Волгоградской области. Для проведения научно-лабораторного и научно-хозяйственного опытов были сформированы контрольная и четыре опытные группы, в каждой по 50 гол. цыплят-бройлеров подобранных по принципу аналогов с учетом возраста, живой массы и кросса, которые содержались в корпусе с клеточным оборудованием БКМ-3Б.

В период роста в состав комбикорма контрольной группы вводили подсолнечный жмых в количестве 6,6 %, бройлерам I и II опытных групп включали комбикорма с заменой подсолнечного жмыха рыжиковым и растительным концентратом по питательности в количестве 6,6 %, III и IV опытным группам – скармливали однотипный комбикорм, как в I и II группах с добавлением природного бишофита в количестве 2 мл/кг комбикорма.

В финишный период цыплята-бройлеры контрольной группы получали основную рацион, а в I и II опытных – 8,25 % подсолнечный жмых заменяли на 8,25 % рыжиковым жмыхом и растительным концентратом, цыплятам III и IV опытных групп дополнительно вводили 2 мл/кг комбикорма бишофита.

К 42-дневному возрасту откорма среднесуточный прирост у цыплят-бройлеров опытных групп был выше по отношению к контрольной группе, так, в первой опытной группе на 3,35 %, во второй опытной – 0,58 %, в третьей опытной – 6,73 % и четвертой опытной – 1,88 %.

Коэффициенты переваримости сухого вещества комбикорма свидетельствуют о том, что высокую переваримость имели цыплята опытных групп. Так, коэффициент переваримости сырого протеина в контрольной группе составил 85,76%, а в опытных – от 86,84 до 87,50; сырого жира – соответственно 78,17 и 80,37-81,89; сырой клетчатки – 22,0 и 22,3-22,51; БЭВ – 74,5 и 77,10-80,31 %.

Использование азота, от принятого, в контрольной группе составило 44,18 %, а в опытных группах было выше и составило соответственно: в I опытной группе – 46,89 %, (+) 2,71 %, при ($P \leq 0,001$), во II группе – 48,21 %, (+) 4,03 % ($P \leq 0,001$), III – 48,52 %, (+) 4,34 % ($P \leq 0,01$), в IV 51,98 %, (+) 7,8 % ($P \leq 0,001$).

Баланс кальция и фосфора во всех опытных группах цыплят-бройлеров был положительным. Коэффициент использования кальция и фосфора в контрольной группе составил 49,43 и 49,42 %, в первой опытной 52,90 и 51,93 % ($P \leq 0,001$), во второй опытной 51,9 и 51,45 % ($P \leq 0,001$), в третьей опытной 53,85 и 53,85 % ($P \leq 0,001$), в четвертой опытной 51,11 и 51,11 % ($P \leq 0,001$), что на 3,47 и 2,51; и на 2,47 и 2,03; 4,42 и 4,43; 1,68 и 1,69 % больше по сравнению с контрольной группой.

Контроль за полноценностью кормления и состоянием здоровья цыплят-бройлеров осуществляли путем изучения показателей крови. Морфологических и биохимических показателей крови у подопытных цыплят всех групп находились в пределах физиологической нормы, что свидетельствует о нормально протекающих окислительно-восстановительных процессах в организме птицы.

Лучшая переваримость питательных веществ подопытных бройлеров способствовала достижению более высокой мясной продуктивности, так в контрольной группе убойный выход составил 70,80 %, а в опытных группах – 72,30; 71,55; 72,99 и 71,87 %, что выше, чем в контрольной группе соответственно на 1,5; 0,75; 2,19; и 1,07 %.

Проведенные исследования по использованию в комбикормах для цыплят-бройлеров рыжикового жмыха, растительного концентрата, обогащенных бишофитом, повышает переваримость сухого вещества и положительно повлияет на рост и сохранность птицы, так в 6 недельном возрасте опытные группы I, III, соответственно, превосходили контрольную группу цыплят-бройлеров по живой массе на 141 г (5,93 %), 283 г (119,1 %), по сохранности на 3,9 % и 4,8 %.

Эффективность использования рыжикового жмыха и растительного концентрата, обогащенных бишофитом, в кормлении I и III групп цыплят-бройлеров составила, 1865,53 руб. и - 3076,56 руб. соответственно. С целью повышения эффективности использования нетрадиционных компонентов комбикорма, рекомендуем включать в их состав, взамен подсолнечного жмыха 8,25% рыжиковый жмых, а также для улучшения минерального состава кормов вводить бишофит в количестве 2 мл/кг комбикорма.

Библиографический список

1. Муртазаева, Р. Н. Приоритеты в развитии бройлерного птицеводства Волгоградской области в условиях импортозамещения / Р. Н. Муртазаева, Е. Ю. Гришина // Инновационное обеспечение яичного и мясного птицеводства России : материалы Международной науч.-практ. конф. – Сергиев Посад, 2015. – С. 237–241.
2. Муртазаева, Р. Н. Совершенствование технологий в кормопроизводстве для животноводства / Р. Н. Муртазаева, Е. Ю. Гришина // Аграрная наука: поиск, проблемы, решения : материалы Международной науч.-практ. конф. – Волгоград : ВОЛГАУ, 2015. – Том 1. – С. 237-241.

3. Муртазаева, Р. Н. Проблемы развития птицеводства региона с учетом достижений аграрной науки // Аграрная наука – основа успешного развития АПК и сохранения экосистем : материалы Международной науч.-практ. конф. – Волгоград : ФГБОУ ВПО Волгоградский ГАУ, 2012. – Т.4. – С.102-106.

4. Чешева, А. Г. Научно-практическое обоснование экологически безопасных технологий использования побочных продуктов масложировой промышленности в кормлении сельскохозяйственных животных / А. Г. Чешева, Е. Ю. Гришина, Н. В. Струк, Д. В. Ардюкова // Аграрная наука – основа успешного развития АПК и сохранения экосистем : материалы международной науч.-практ. конф. – Волгоград, 2012. – Ч. 3. – С. 24-28.

УДК 338.5:338.4

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ)

Офицерова А. Д. студент ФГБОУ ВО СГЭУ.

Научный руководитель: ст. преподаватель ФГБОУ ВО СГЭУ Китаева М. В.

Ключевые слова: молочные продукты, производство, затраты, факторы.

В статье рассмотрены сложности, с которыми сталкиваются производители молочной продукции и факторы, влияющие на управление затратами на предприятиях молочной отрасли, а также направления, которые помогли бы оптимизировать затраты предприятия.

Молоко и молочные продукты относятся к продуктам повседневного потребления и потому являются неотъемлемой частью нашей жизни. Люди начинают потреблять молоко еще с младенчества и продолжают вплоть до глубокой старости. Данный продукт обладает почти всеми необходимыми полезными свойствами, которые помогают поддерживать сбалансированное питание человека, поэтому он так важен. В настоящее время наблюдается повышение цен на столь необходимый продукт. Чем же вызвана данная тенденция? Из этого вопроса вытекает актуальность данной статьи. На предприятиях, производящих молочную продукцию неэффективно работает система управления затратами. Предприятия не задействуют в полной мере экстенсивные способы увеличения прибыли и исходят из оперативных целей минимизации затрат без оценки их перспективной отдачи.

Целью данного исследования является изучение механизма управления затратами на предприятиях молочного производства и разработка направлений, которые способствовали бы совершенствованию системы управления затратами на предприятиях молочной отрасли.

Поставленная цель определила необходимость решения следующих задач:

- рассмотреть в целом ситуацию на рынке молока в РФ;
- выявить особенности, с которыми сталкиваются производители молочной продукции;
- определить основные факторы, которые влияют на затраты производства;
- рекомендовать направления по совершенствованию системы управления затратами на предприятиях молочной отрасли.

Российский рынок молочной продукции является составной частью российской пищевой промышленности. Переработка молока в России имеет положительную тенденцию, хотя и не стабильную динамику объемов производства основных видов продукции (табл. 1).

Наибольший прирост наблюдается в производстве сыра и сырных продуктов. Одновременно сокращается выпуск сливочного масла и пасты масляной, сегмент которых находится под сильным прессом импортных поставок, а также сокращается производство молока и сливок в твердых формах. В целом за 6 лет можно увидеть значительное увеличение производства молочной продукции.

Таблица 1

Производство основных видов молочной продукции в РФ, тыс. тонн

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн. т	10940	10697	11300	11533	11468	11739	11933
Молоко и сливки в твердых формах, тыс. т	110	134	128	117	149	124	116
Масло сливочное и пасты масляные, тыс. т	212	219	216	227	253	258	253
Сыры и продукты сырные, тыс. т	437	432	451	435	499	589	605

На рынке переработки молока наибольший удельный вес занимают такие компании как PepsiCo (включая ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания»), АО «Данон Россия» (включая Группу Юнимилк) и ЗАО «Молвест».

Все игроки пользуются гибридной конкурентной стратегией оптимальных издержек и каждый игрок отличается друг от друга как по характеристикам своего товара, так соответственно и по цене. Все это позволяет игрокам искать пути снижения издержек на всех стадиях процесса деятельности предприятия, но это приводит к увеличению затрат, так как необходим дополнительный объем денежных средств на продвижение своего товара на рынке.

Качество сырого молока определяет качество готового продукта, поэтому чтобы производить высококачественный продукт предприятия выбирают проверенных поставщиков. В целом в России молокоперерабатывающие предприятия зависят от импорта, но данная ситуация только затормаживает процесс производства.

Чтобы решить эту проблему в 2013 иностранная компания АО «Данон Россия» и ГК «Дамате» открыли комплекс на 4600 коров, которые давали 44, 7 тыс.т. молока. Все произведенное молоко перераспределялось на соседние предприятия АО «Данон Россия», тем самым у них появился качественный поставщик сырья, в котором они могли быть уверены. Данный проект также позволил им сократить транспортные расходы за счет сокращения радиуса перевозок сырого молока.

Это имеет важное значение, так как особенность молочного производства - это скоропортящийся характер большинства молочных продуктов и отсутствие страховых запасов, которые в случае непредвиденных ситуаций помогли бы поддерживать стабильность и неизменность производства на всех процессах деятельности предприятия.

Предприятия при перевозке молочных продуктов должны выбирать оптимальные температурные режимы транспортировки, которые способствовали бы перевозке скоропортящегося продукта в должном состоянии. Необходимо учитывать технические данные продукта, например, кислотность, исходя из этих данных должны составляться наилучшие варианты маршрута доставки сырья от потребителей поставщикам, что позволит снизить транспортные расходы предприятия.

Опрометчиво считать, что производители молочной продукции имеют высокий доход, наоборот, они занимают довольно неконкурентоспособную позицию. В связи с этим они увеличивают добавленную стоимость и ценность, которые затем перераспределяются в интерес других участников. Это является причиной, почему большое количество молочных производителей выбирают стратегию минимизации издержек, а увеличение использование низкокачественных молочных компонентов становится единственным вариантом удержаться в рамках цен, которые задаются импортом и розничными сетями

Также к особенностям молочного производства можно отнести:

- высокую себестоимость российской продукции за счет дорогих кредитов;
- непривлекательность молочной отрасли, как для молодых специалистов, так и для инвесторов;
- высокая зависимость от климатических условий, например, засуха, ведет к сокращению кормовой базы для животных.

Каждое предприятие ставит перед собой цель максимизировать доход. Конечно данная цель должна являться ключевой, но она подразумевает под собой увеличение затрат, а это в свою очередь ведет к росту полной себестоимости производимой продукции и в конечном счете отпускных цен, что говорит о неэффективности производства.

Важными затратообразующими факторами являются загрузка производственных мощностей и процесс создания связей между поставщиками сырого молока и торговыми предприятиями. Первый фактор ведет к росту общепроизводственных расходов в себестоимости выпускаемой продукции, второй фактор влияет на увеличение логистических и транзакционных затрат молокопереработчиков.

Выяснив какие основные факторы влияют на затраты предприятия, можно использовать следующие направления для оптимизации затрат:

- переход преимущественно на технологии ультрапастеризации молока, более предпочтительные по сравнению с традиционной пастеризацией и стерилизацией;
- неоднократная эксплуатация ресурсов предприятия, которая обеспечивает за счет совершенных технологий снижение до 30-35% удельного потребления тепла, холода и воды;
- внедрение безотходных технологий производства, например, использование такого отхода как молочная сыворотка, для производства других видов продукции;
- направление на повторную переработку нестандартной продукции для производства из нее других видов продукции, соответствующих качеству;
- снижение затрат на рекламу продукта;
- создание постоянного поставщика молочного сырья внутри страны, что позволит стать компаниям менее зависимыми от импорта и политической ситуации.

Необходимым условием совершенствования деятельности молокоперерабатывающих предприятий должна являться система стратегического управления затратами, предполагающее освоение современных методов таргет-костинга,

перехода на операционный учет затрат, образование финансовой структуры и обособление финансовых центров ответственности.

Можно с уверенностью сказать, что молочная промышленность является ключевым элементом в системе экономики страны России. Но она испытывает трудности, что сказывается и на производстве, и на цене конечного продукта. Молочная промышленность РФ смогла бы выйти на новый уровень, если бы государство и компании объединили бы свои усилия. Этот союз способствовал бы обеспечению населения высококачественным продуктом, снизил бы зависимость от импорта, помог внедрить на производства малоотходные и ресурсосберегающие технологии и уже данные действия помогли бы снизить затраты предприятия.

Библиографический список:

1. Федеральная Служба Государственной Статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>.
2. Домброва, Е. Danone поддержит 10 фермерских проектов на 800 млн.рублей // Деловой Петербург, 7 апреля 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.dp.ru/a/2015/04/07/Molochnie_avansi.
3. Молочная отрасль-2015 : справочник / сост. А. С. Белов, А. А. Воронин, М. Э. Жебит [и др.]. – М. : Национальный союз производителей молока, 2016. – 380 с.

УДК 664.6

СОСТОЯНИЕ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ОТРАСЛИ И СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ХЛЕБА И ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Крстич-Кнестяпина К. Д., студент экономического факультета ФГБОУ ВО СГЭУ.

Ключевые слова: хлеб, хлебобулочные изделия, инновации, технологии производства, хлебопекарное производство.

В статье раскрываются тенденции развития хлебопекарной отрасли. Также проведена оценка объемов производства хлеба и хлебобулочной продукции. Предложены пути решения проблем рынка хлебопекарной отрасли.

Современный рынок хлеба и хлебобулочных изделий диктует жесткие требования к производителю. Чтобы выжить и быть успешным, необходимо вырабатывать широкий ассортимент изделий. Представителям хлебопекарной отрасли следует обращать особое внимание на качество своей продукции, а также учитывать специфику и привычки потребителей.

Изменяется структура потребляемых хлебобулочных изделий, уменьшается потребление традиционных сортов хлеба, и увеличивается потребление новой и полезной для здоровья продукции.

На основании таблицы 1 можно отметить отрицательную тенденцию производства хлебопекарной продукции. Общий объем производства снизился на 440 тыс. т, темп снижения составил 6%.

Данная динамика сложилась преимущественно за счет уменьшения производства продукции недлительного хранения на 491 тыс. т, что в относительном отклонении составляет 7%.

Таблица 1

Динамика объема производства хлебных изделий в Российской Федерации, тыс. т [4]

Вид изделия	2014	2015	2016	2017	2018	Отклонения 2018 г. к 2014 г.	
						тыс. т	%
Хлеб и хлебобулочные изделия, в том числе:	7255	7066	6965	6829	6815	-440	94
Хлебобулочные изделия недлительного хранения	6816	6626	6513	6369	6325	-491	93
Хлебобулочные изделия длительного хранения упакованные	91,7	89,5	103	102	107	15,3	117
Хлебобулочные изделия пониженной влажности	231	235	236	240	254	23	110
Хлеб и изделия хлебобулочные, прочие	116	115	114	118	128	12	110

По другим статьям воспроизводства продукции отмечается положительная динамика: хлебобулочная продукция длительного хранения увеличилась на 17% (15,3 тыс. т), хлебобулочные изделия пониженной влажности возросли на 10% (23 тыс. т) [2, с. 122].

Практически весь российский рынок хлеба и хлебобулочных изделий в натуральном выражении представляет продукция отечественного производства. Доля импортируемой продукции занимает не более 0,1% рынка. В 2013-2018 гг. доля импорта варьировалась от 0,11 до 0,14%.

Рынок хлеба и хлебобулочных изделий РФ в натуральном выражении можно условно разделить на 2 сегмента:

- сегмент, содержащий хлеб из пшеничной, ржаной муки, а также из смеси различных сортов муки;
- сегмент хлебобулочных изделий.

В конце 2018 г. доли вышеперечисленных рыночных сегментов по отношению к 2016 г. практически остались прежними. Так, доля сегмента хлеба из пшеничной, ржаной муки и из смеси различных сортов составила чуть более 70%, а доля сегмента хлебобулочных изделий, в свою очередь, находилась на уровне 30% от общего объема рынка [1, с. 60].

Российский рынок включает в себя следующие сегменты: хлеб ржаной; хлеб из пшеничной муки первого сорта; булочные изделия из пшеничной муки высшего сорта; хлеб пшеничный из муки высшего сорта; хлеб ржано-пшеничный и пшенично-ржаной; сдобные хлебобулочные изделия; хлеб пшеничный из муки второго сорта; булочные изделия из пшеничной муки 1-го сорта; бараночные изделия; сухари, гренки и хрустящие хлебцы; пирожки, пироги и пончики; диетический хлеб и хлебобулочные изделия [5, с. 212].

Самые популярные виды продукции на рынке хлеба и хлебобулочных изделий – хлеб ржаной, хлеб из пшеничной муки первого сорта, булочные изделия из пшеничной муки высшего сорта, а также хлеб пшеничный из муки высшего сорта, на которые приходится около 80% общего объема рынка.

Разработано значительное количество разнообразных хлебобулочных изделий для лечебного питания; имеется широкий ассортимент изделий для профилактического питания, предназначенных для людей, имеющих предрасположенность к тем или иным болезням.

Работники хлебопекарной отрасли сталкиваются с рядом проблем:

- недостаточная квалификация рабочих на производстве;
- условия труда, не соответствующие уровню производства;
- устаревшее оборудование.

Существуют следующие пути решения проблем рынка хлебопекарной отрасли:

- Провести обновление основных производственных фондов на хлебных предприятиях (в первую очередь, станков и оборудования);
- Нарастивать объем инвестиций, позволяющий вести научные разработки, а также направлять денежные средства на техническое и технологическое совершенствование отрасли;
- Направить региональные усилия на производство хлеба для разных категорий здоровья людей.

В современной ситуации, сложившейся в России, чтобы выжить и быть успешным, хлебопекарным предприятиям необходимо увеличение производства хлебобулочных изделий, которое возможно только за счет изменений в структуре ассортимента с учетом большого разнообразия потребительских вкусов.

Нестандартные сорта хлебобулочных изделий завоевывают популярность среди россиян, и эта тенденция, по мнению аналитиков, сохранится в будущем. Кроме того, целесообразно вносить в рецептуру хлеба нетрадиционные виды сырья с целью достаточного обеспечения потребности организма человека в витаминах.

В ноябре 2017 г. европейская хлебопекарная отрасль обогатилась новым видом хлебобулочных изделий: в Финляндии выпустили хлеб «Сверчковый» - Fazer Sirkkaleipa, который содержит в своем составе перемолотых сверчков. Таким образом, одна из крупнейших пищевых компаний в Финляндии реализовала данное правительство разрешение использовать насекомых в пищу.

По данным диетологов, сверчки отличаются высокой пищевой ценностью. Они на 70% состоят из белка, и богаты витаминами, железом и кальцием. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН уже много лет пропагандирует использование насекомых в пищевой промышленности. Они являются заменителем мяса, производство которого сопровождается выбросом большого количества парниковых газов. Продукты из насекомых уже появились на прилавках в Бельгии, Великобритании, Дании и Нидерландах.

Уникальные рецептуры хлебобулочных изделий активно разрабатывают и в России. Например, в Иркутском государственном техническом университете появилась рецептура хлеба с исландским мхом. Ученые исследовали мох, и нашли в нем 7 незаменимых аминокислот, жизненно важных для организма человека [3, с. 71].

Таким образом, использование нетрадиционных ингредиентов позволяет не только увеличить популярность хлеба, но и повысить пищевую ценность хлеба, восполнить недостающие или отсутствующие микронутриенты, а также расширить ассортимент хлебобулочных изделий.

Библиографический список

1. Алферов, А. Рынок хлеба и хлебобулочных изделий: реалии, перспективы, тенденции развития // Хлебопродукты. – 2018. – №2. – С. 60-64.
2. Гаранина, В. В. Основные тенденции развития хлебопекарной отрасли в современных условиях // Молодой ученый. – 2018. – №50. – С. 122-123.
3. Кравицкая, А. Оригинальные сорта хлеба для расширения ассортимента пекарни // Хлебопечение России. – 2018. – №4. – С. 70-75.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>.
5. Шевченко, О. А. Развитие хлебобулочной промышленности в России // Синергия наук. – 2018. – №3. – С. 212-216.

УДК 658:001.895

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОАО «СУРГУТСКОЕ»

Нуризянова Г. М. студент 4 курса ФГБОУ ВО СГЭУ.

Научный руководитель: ст. преподаватель ФГБОУ ВО СГЭУ **Китаева М.В.**

Ключевые слова: рынок, импортозамещение, ценность

Обеспечение населения полноценными, качественными продуктами питания является одним из важнейших показателей экономического благосостояния.

Фрукты – незаменимый продукт питания; они обладают всевозможными лечебными свойствами и способствуют профилактике различных заболеваний. Диетические и питательные достоинства ягод и плодов в основном определяются химическим составом. В них растворимые сухие вещества представлены в основном сахарами (глюкоза, фруктоза, сахароза), водорастворимыми витаминами (Р-активные вещества, аскорбиновая кислота), органическими кислотами, дубильными и красящими веществами, минеральными солями и пектинами.

Ягоды и плоды используются и в своем свежем виде, и в качестве сырья для перерабатывающих отраслей промышленности (винодельческой, консервной). Методы переработки, которые используются предприятиями на сегодняшний день, позволяют мгновенно замораживать продукцию, тем самым сохраняя ее пищевую ценность и продлевая период потребления.

Таким образом, можно прийти к выводу, что садоводство одна из главных отраслей сельского хозяйства, прежде всего из-за высокой питательной ценности получаемой продукции и поэтому ему отводится не последнее место в политике продовольственной безопасности государства [1, 3].

Садоводство – это сложнейшая система возделывания ягодных и плодовых культур, которая основана на полном использовании материальных, природных, трудовых и финансовых ресурсов, а в условиях рынка ориентированная на обеспечение высокой экономической эффективности производства. Садоводство является составной частью сельского хозяйства, она одна из приоритетных отраслей агропромышленного комплекса, главной продукцией которой являются ягоды, плоды, чай, орехи и продукты их переработки.

На сегодняшний день отрасль не может удовлетворить все потребности населения страны в ягодной и плодовой продукции. Фактическое потребление плодов и ягод составляет около 30 кг на душу населения в год при научно обоснованной норме питания 70 кг, а Российская академия медицинских наук рекомендует 90-120 кг. За счет собственного производства обеспечивается лишь 35-40% минимально необходимого количества фруктов, или 20-25 кг на человека в год.

Российский рынок плодовых культур после вступления в ВТО большей частью состоит из импортной продукции. Отечественный рынок плодов и ягод остается импортозависимым. Доля отечественной продукции на розничном рынке свежих плодов (без учета бананов) составляет в среднем порядка 25-35% в натуральном выражении.

Таблица 1

Обеспеченность Российской Федерацией плодово-ягодной продукцией в 2017 году

Субъекты РФ	Численность населения на 1 января 2017 г. млн.ч.	Рекомендуемая норма потребления тыс. тонн (100 кг/чел. в год)	Производство в 2017 г., тыс. тонн (хозяйства всех категорий)	Обеспеченность %
Российская Федерация	146,8	14 680,4	2 946, 3	20,1
Южный ФО	16,4	1 642,8	941,4	57,3
Северо-Кавказский ФО	9,8	977,6	478,7	49,0
Приволжский ФО	29,6	2 963,7	532,5	18,0
Центральный ФО	39,2	3 921,0	538,9	13,7
Северо-Западный ФО	12,4	1 389,9	106,7	7,7
Уральский ФО	12,4	1 234,6	149,0	12,1
Сибирский ФО	19,4	1 932,6	155,8	8,0
Дальневосточный ФО	6,2	618,3	44,1	7,1
Крымский ФО	2,3	209,3	133,1	63,3

Исходя из данных таблицы, можно отметить, что в РФ потребление фруктов и ягод за 2014-2017 снизилось на 8%. Вероятнее всего снижение происходит из-за сокращения доходов населения, так потребители отдадут предпочтение более дешевым продуктам, в первую очередь овощам (картофелю, моркови, луку и т.д.)

Рассмотрим импорт фруктов в РФ за 2017-2018 гг. (табл. 2).

За 2017 год в Россию больше всего было импортировано хурмы, на 66% больше чем за 2016 год, импорт винограда возрос на 3,2 тыс. т, что составляет почти 26%, импорт яблок увеличился на 10%, а импорт мандаринов на 5%.

Таблица 2

Импорт фруктов в Российскую Федерацию за 2017-2018гг.

Наименование	На 1 января 2017 (тыс. т)	На 1 января 2018 (тыс. т)	2018/2017, %
Бананы свежие или сушеные	145,0	141,6	-2,4%
Мандарины свежие или сушеные	117,2	123,1	5,0%
Яблоки	62,7	68,8	9,8%
Апельсины свежие или сушеные	49,7	36,8	-26,0%
Хурма	10,7	17,7	65,7%
Виноград свежий	12,6	15,8	25,9%
Лимоны	18,4	15,7	-14,9%
Груши	16,5	14,1	-14,2%

Выращенные в России плоды и ягоды далеко не полностью покрывают потребности населения. Две трети плодово-ягодного рынка в нашей стране занимает импортная продукция. Страны Европы воспринимают отечественный рынок стратегически значимым, так как в России значительно ниже уровень производства и потребления фруктов и ягод.

Таблица 3

Потребление фруктов и ягод на душу населения в год, кг

	2014	2015	2016	2017
РФ	64	61	62	59
Самарская область	69	65	65	53

Исходя из данных таблицы можно отметить, что в РФ потребление фруктов и ягод за 2014-2017 снизилось на 8%, потребление фруктов и ягод в Самарской области за тот же период снизилось на 23%. Вероятнее всего снижение происходит из-за сокращения доходов населения, так потребители отдают предпочтение более дешевым продуктам, в первую очередь овощам (картофелю, моркови, луку и т.д.)

Проанализируем ресурсы и использование фруктов и ягод за 2016-2017 гг. по Самарской области и РФ.

Таблица 4

Ресурсы и использование фруктов и ягод 2016-2017 гг. (тыс. тонн)

	Ресурсы				Использование				
	Запасы на начало года	Производство	Ввоз, включая импорт	Итого ресурсов	Производственное потребление	Потери	Вывоз, включая экспорт	Личное потребление	Запасы на конец года
РФ	1975,5	3862,7	6517,8	12356,0	1096,6	97,3	169,4	9020,8	1971,9
Сам. обл.	67,1	66,9	145,9	279,9	4,7	0,8	4,2	208,0	62,2
	Ресурсы				Использование				
	Запасы на начало года	Производство	Ввоз, включая импорт	Итого ресурсов	Производственное потребление	Потери	Вывоз, включая экспорт	Личное потребление	Запасы на конец года
РФ	1971,9	3212,2	6677,0	11861,1	1119,8	97,7	210,9	8599,2	1833,5
Сам. обл.	62,2	50,7	156,3	269,2	4,5	0,8	3,7	200,2	60,0

Анализируя таблицу 3 и 4, можно сказать, что в целом объемы ресурсов по фруктам и ягодам увеличились как по стране, так и по региону. Импорт в РФ увеличился на 159 тыс. тонн, т.к. производство уменьшилось на 650,5 тыс. тонн., что является скорее всего последствием холодного лета и весны.

В 2017 году экспорт фруктов и ягод из РФ увеличился на 24%, основными фруктами, вывозимыми из страны, оказались хурма и киви. Производственное потребление в РФ увеличилось на 23,2 тыс. тонн. Что касается Самарской области по всем показателям использования фруктов и ягод наблюдается спад.

За последние годы можно увидеть развитие плодоводства в Самарской области, позволяющее добиться высокой продуктивности многолетних насаждений. Урожайность садов в 2017 году составила 53, 6 ц/га, валовой сбор продукции составил 53,7 тыс. тонн.

Для увеличения уровня продуктивности многолетних насаждений необходимо внедрять новейшие технологии для выращивания и переработки садоводческой продукции. Современными технологиями для выращивания плодов и ягод являются:[4]

Гидропоника – способ выращивания, при котором корни растения находятся не в почве, а в субстрате (заменитель почвы), получая из данного раствора необходимые питательные вещества в точных пропорциях и нужном количестве.

Технология «Фриго» – суть которой заключается в том, что рассаду высшего качества, которая выросла в благоприятных условиях, выкапывают поздней осенью, когда она сформировала обширную корневую систему с толстым корневищем и развитой надземной частью. Листья удаляют, оставляя только маленькие лепесточки в точках роста, а корни очищают от земли и просушивают. В таком виде рассаду укладывают в холодильные установки на хранение, в среду с определенным режимом влажности и средней температурой около -3°C . Через 8-9 месяцев, когда приходит пора посадки, растения, размораживают и высаживают в почву.

Клоновые подвои – специальные сорта яблонь, размножающиеся только вегетативно и предназначенные для того, чтобы прививать на них культурные сорта. Данный вид подвоев обладает одинаковым набором генов и поэтому стабилен.

Наиболее популярные инновационные технологии в переработке плодов и овощей:

- Озонирование-промывание плодов в воде насыщенной озоном, что позволяет увеличить срок хранения продукции;

- Обработка при помощи облучения, которая позволяет продезинфицировать поверхность плодов;

- Обработка в импульсных электрических полях – способ предусматривает воздействие на продукт электромагнитным излучением в течение 5-60 минут, что позволяет увеличить выход сока и улучшить его органолептические свойства;

- Жарка в вакууме, удаление лишней воды из продукта, благодаря этому сохраняется вкус и увеличивается срок хранения плода;

- Использование съедобного покрытия;

- Концентрированное вымораживание (криоконцентрирование) – способ концентрации соков, при котором вода преобразуется в кристаллы и выделяется от ароматических веществ плодово-ягодных соков в процесс охлаждения. Полученный ягодный раствор и считается концентратом;

- Шоковая заморозка – замораживание плодово-ягодной продукции в температурном диапазоне $+90/-18$ за период не превышающий 240 минут;

- Сублимационная сушка – процесс перехода вещества из твердого состояния в газообразное без жидкой фазы, такой способ позволяет сохранить до 97% витаминов, питательных веществ, ферментов и биологически активных веществ. Если такой продукт залить водой, форма изначального продукта восстановится в течение 3-4 минут. Продукция подвергшаяся сублимированной сушке отличается более низким весом, нежели свежая, может храниться на протяжении 3-6 лет при температуре не выше 40°C .

Одним из передовых садоводческих предприятий, которые используют в своей деятельности инновационные технологии в Самарской области является ОАО «Сургутское», расположенное в Сергиевском районе на севере региона. Общая площадь садопригодной земли составляет 1000га, использование земель на 2016 год составила общей площадью 1772га (рис.1).



Рис.1. Использование земель в ОАО «Сургутское»

За период 2015-2016 организация получила прибыль от продаж в размере 12 558 тысяч рублей, что составило 32,9% от выручки. В прошлом периоде напротив имел место убыток в размере 10 637.

По сравнению с прошлым периодом в текущем снизилась как выручка от продаж, так и расходы по обычным видам деятельности (на 4 026 и 27 251 тыс. руб. соответственно) причем в процентном отношении изменение расходов (-51,5%) опережают изменение выручки (-9,5%).

Для того чтобы понять насколько эффективно в ОАО «Сургутское» используются имеющиеся экономические денежные, трудовые и иные ресурсы произведем анализ рентабельности (табл.5).

За рассматриваемый период организация получила прибыль как от продаж, так и в целом от финансово-хозяйственной деятельности, что обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице показателей.

Основными статьями затрат предприятия являются МСС (17 млн. руб.), ПСС (28 млн. руб.), закладка земляники (12 млн. руб.) и ремонт опоры (16 млн. руб.). Наибольшие затраты на гектар земли приходятся на закладку земляники садовой (1,2 млн. руб.) на землянику плодоносящую (601 тыс. руб.) и на закладку смородины (444 тыс. руб.) Субсидируются из государственного бюджета такие направления как МСС, закладка МСС, раскорчевка земель.

Таблица 5

Анализ рентабельности ОАО «Сургутское»

Показатель	Значение показателя (в %, или в копейках с руб-ля)		Изменение показателя	
	2015	2016	коп.,	±%
1.Рентабельность продаж. Нормальное значение для данной отрасли: 13% и более	-25,2	32,9	+58,1	
2.Рентабельность продаж по ЕВИТ	8,6	37,5	+28,9	+4,4 раза
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли	7,5	37,2	+29,7	+5 раз

Наибольшая заработная плата за 1 гектар земли составляет 590 тыс. рублей и приходится на землянику плодоносящую. Наиболее дорогостоящая обработка почвы опять же приходится на землянику, плодоносящую и составляет 60 тыс. рублей. Таким образом мы можем увидеть, что достаточно высокие затраты приходятся на землянику плодоносящую, что позволяет сделать вывод, что данный вид культуры довольно таки капризный и требует к себе большого внимания (рис.2).



Рис 2. Структура затрат на весь объем работ по технологическим картам

Анализируя деятельность ОАО «Сургутское» можно сделать вывод, что стратегическими приоритетами развития предприятия на ближайшую перспективу можно назвать: проведение модернизации и реконструкции материально-технической базы производства, освоение новых, более совершенных видов продукции и услуг, применение более совершенных инновационных технологий производства и переработки плодово-ягодной продукции.

Библиографический список

1. Экспоцентр. Инновационные технологии переработки плодов и овощей (2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.agroprodmarsh-expo.ru/ru/articles/innovacionnyie-tekhnologii-pererabotki-plodov-i-ovoshchej>.
2. Бюллетени о состоянии сельского хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru>.
3. Мамай, О.В. Формирование инновационного кластера аграрного сектора региональной экономики // Вестник Самарского государственного университета. – 2018. – № 7. – С. 27-31.

УДК 338.432

СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Матвеева К. А., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и экономика АПК» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Липатова Н. Н.**

Ключевые слова: развитие, растениеводство, производство, потребление

В статье рассмотрены основные показатели развития отрасли растениеводства в Самарской области (динамика посевных площадей, валового сбора и урожайности), а также поддержка развития данной отрасли сельскохозяйственного производства.

Главной целью любого государства является обеспечение населения продовольствием [4]. Поэтому эффективное развитие отраслей сельского хозяйства является актуальной задачей.

Растениеводство Самарской области обладает высоким потенциалом. Оно способно удовлетворять в полном объеме потребности населения в зерне, картофеле, овощах и др. культурах. Область поставляет на внешний рынок значительную долю продукции растениеводства. Растениеводство вносит существенный вклад в укрепление экономики аграрного сектора области и влияет на благосостояние общества.

Цель исследования – изучить современное состояние развития растениеводства в Самарской области. Задачи исследования: провести анализ основных показателей развития растениеводства; рассмотреть направления развития отрасли.

В общероссийском производстве сельскохозяйственной продукции на Самарскую область приходится 1,8 %. Доля продукции растениеводства в валовой сельскохозяйственной продукции составляет 62 %.

Основными показателями развития отрасли растениеводства являются посевные площади, урожайность и валовые сборы сельскохозяйственных культур.

Рассмотрим динамику размера посевных площадей продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Самарской области (табл. 1).

В целом у зерновых и зернобобовых культур наблюдается увеличение посевных площадей [5]. Площадь под озимыми культурами в 2017 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась на 48,7 тыс. га и составили 408,8 тыс. га, под яровыми зерновыми и зернобобовыми культурами – 22,5 га. Однако по сравнению с 2016 г. наблюдается сокращение этого показателя на 42,9 тыс. га.

Под техническими культурами площадь увеличилась, в основном за счет расширения площадей под подсолнечником. В 2017 г. посевная площадь подсолнечника составила 595,3 тыс. га, что на 23,1 тыс. га больше, чем в 2016 г..

Таблица 1

Размер посевных площадей продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий Самарской области за 2013-2017 гг., тыс. га

Культура	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Зерновые и зернобобовые, всего	1042,0	1103,7	1101,7	1129,9	1113,2
в том числе:					
- озимые	360,1	386,8	325,0	382,6	408,8
- яровые и зернобобовые	681,9	716,9	776,8	747,3	704,4
Технические культуры, всего	618,7	597,4	639,8	643,9	645,5
в том числе:					
- подсолнечник	554,2	518,3	550,4	572,2	595,3
Картофель	23,8	23,0	22,2	20,0	17,2
Овощи	11,8	11,5	11,8	11,2	11,7
Кормовые культуры	253,0	261,0	233,1	241,3	254,3
Всего	1949,3	1996,6	2008,6	2046,5	2041,9

Под кормовыми культурами наблюдается расширение посевных площадей и в 2017 году они были равны 254,3 тыс. га.

Площадь под картофелем в 2017 г. по сравнению с 2013 г. незначительно уменьшилась – на 2,8 тыс. га

В целом посевные площади в Самарской области расширились и составили 2041,9 тыс. га в 2017 г.

Динамику урожайности основных культур в хозяйствах всех категорий представим на рисунке 1.

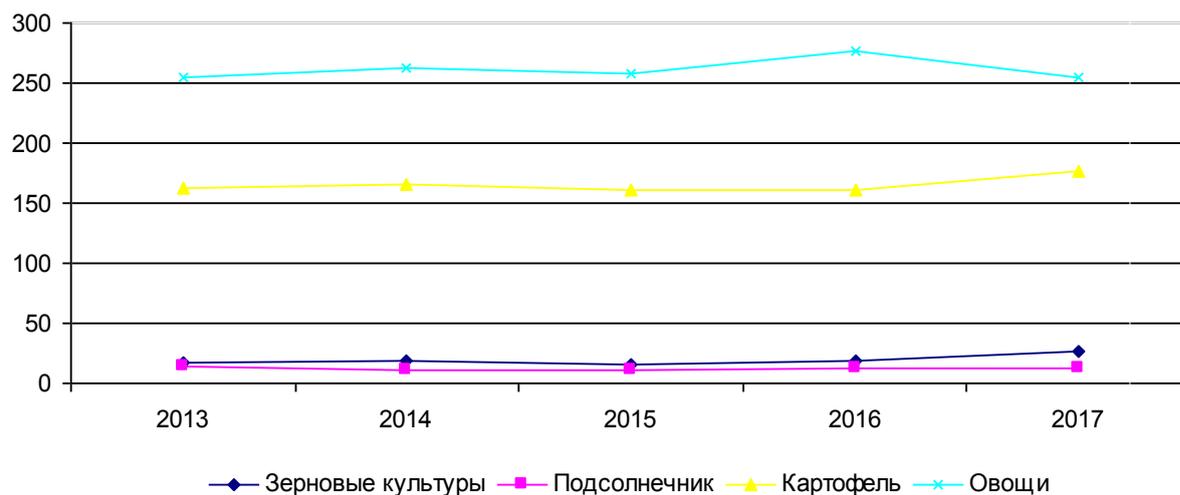


Рис. 1. Урожайность сельскохозяйственных культур 2013-2017 гг.

Наблюдается увеличение урожайности в 2017 г. по сравнению с 2013 г. у картофеля и зерновых и зернобобовых, в тоже время урожайность подсолнечника уменьшилась, овощей осталась на том же уровне.

В 2015 г. в результате засухи в области произошло снижение объемов производства продукции растениеводства в целом [2], в 12 районах был введен режим чрезвычайной ситуации. Погибло около 170 тыс. га посевов, ущерб составил более 1,5 млрд. рублей, в том числе прямые затраты более 700 млн. рублей. Но, несмотря на это, регион полностью смог обеспечить себя зерном (продовольственным, фуражным и семенным).

Динамику валового сбора сельскохозяйственных культур представим в таблице 2.

Таблица 2

Валовой сбор сельскохозяйственных культур
в хозяйствах всех категорий Самарской области за 2013-2017 гг., тыс. т

Культура	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Зерновые и зернобобовые	1629,4	2070,1	1332,8	2119,4	2750,8
Подсолнечник	745,5	582,6	537,2	714,8	674,8
Картофель	406,2	401,2	379,3	332,6	302,9
Овощи	296,7	309,4	313,1	310,1	298,4
Кормовые культуры (включая сахарную свеклу на корм скоту)	7,7	4,6	9,9	3,6	3,8

У зерновых и зернобобовых и овощей, за исследуемый период, наблюдается увеличение валового сбора на 1121,4 тыс. т и на 1,7 тыс. т, соответственно. На динамику данного показателя у зерновых и зернобобовых культур повлияло увеличение урожайности и посевных площадей, а у овощей рост урожайности.

В тоже время наблюдается уменьшение валового сбора подсолнечника на 71 тыс. т, картофеля на 103 тыс. т и кормовых культур на 3,9 тыс. т. в 2017 г. по сравнению в 2013 г.

Государственное финансирование сельскохозяйственного производства области в 2015 г. было определено на уровне 5,7 млрд. рублей [1]. Средства были перечислены в объеме 5,2 млрд. рублей, что составило 91,7 % от необходимого объема финансирования. Из федерального бюджета – 2,4 млрд. руб., и из областного – 2,8 млрд. руб.

Самарская область в состоянии оказывать поддержку сельскохозяйственным товаропроизводителям на производство продукции растениеводства.

Успешному развитию отрасли растениеводства содействует проводимая в стране политика, к основным задачам которой относятся:

- стимулирование развития отечественного сельского хозяйства;
- внесение корректив в социальную политику, существенное улучшение уровня питания групп населения с низкими доходами;
- установление ценового климата более благоприятного для сельского хозяйства и предоставление государственных субсидий на основные виды сельскохозяйственного производства и др.

Увеличению объемов производства сельскохозяйственной продукции в регионе способствует целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Самарской области» на 2014-2020 годы.

При этом ожидаются следующие результаты:

- объем валовой продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) в 2020 году увеличится к уровню 2013 года на 18,5%;
- объем валовой продукции растениеводства (в сопоставимых ценах) в 2020 году увеличится к уровню 2012 года на 15,1%;
- производство зерновых и зернобобовых культур в 2020 году увеличится к уровню 2013 года на 17,5% и др.

Ежегодный рост потребностей населения в продовольствии заставляет сельскохозяйственных товаропроизводителей применять новые способы и методики для увеличения урожайности различных культур [3].

В свою очередь, наращивание собственного производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, в целом по стране и отдельным регионам, позволит обеспечить рост среднедушевого потребления продуктов питания населением, которое приблизится к уровню, соответствующему рациональным нормам потребления.

Библиографический список

1. Липатова, Н. Н. Развитие АПК Самарской области в условиях импортозамещения // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности : сб. науч. тр. – Кинель : РИО СГСХА, 2016. – С. 24-28.

2. Липатова, Н. Н. Состояние и направления развития отрасли растениеводства в Самарской области // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности : сб. науч. тр. – Кинель : РИО СГСХА, 2016. – С. 10-13.

3. Липатова, Н. Н. Кооперация в аграрном секторе // Вклад молодых ученых в аграрную науку : сб. науч. тр. – Самара : РИЦ СГСХА, 2013. – С. 227-230.

4. Новоточинова, Д. С. Продовольственная безопасность России / Д. С. Новоточинова, Н. Н. Липатова // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2014. – С. 56-59.

5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://samarastat.gks.ru>.

УДК 339.13

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА В РОССИИ И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Чаплыгин Б. С., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и экономика АПК» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Липатова Н. Н.**

Ключевые слова: зерновые культуры, состояние, рынок, валовой сбор

В статье рассмотрена динамика посевных площадей и урожайности зерновых культур в целом, валовой сбор зерновых в разрезе культур в России, современное состояние зернового рынка в Самарской области и направления его дальнейшего развития.

Зерновые культуры являются наиважнейшей в хозяйственной деятельности человека группой возделываемых растений, дающих зерно, основной продукт питания человека, сырье для многих отраслей промышленности, и корма для сельскохозяйственных животных.

Продукты из зерна содержат почти все необходимые питательные вещества, они богаты углеводами, белками, жирами, включают соли фосфора, калия, магния, кальция и др. [2].

Данная отрасль растениеводства позволяет обеспечить частично продовольственную безопасность страны [5].

В современных условиях динамичное и эффективное развитие зернового хозяйства и рынка зерна является не только экономической предпосылкой решения большинства накопленных в них за пятнадцатилетний период рыночных преобразований финансовых, производственных и других проблем, но и способом системного согласования целевых установок в масштабах всей экономики на удвоение валового внутреннего продукта.

Наблюдается снижение валового сбора зерна в 2018 году в стране на 17%, по сравнению с исторически рекордным урожаем 2017 года, что обусловлено сокращением уборочных площадей и более низкой урожайностью зерна в ряде регионов по причине погодного фактора.

По данным Минсельхоза РФ, сев озимых осенью 2018 года под урожай 2019 года был проведен в близкие к оптимальным срокам и на рекордных площадях – более 17,6 млн. га. Состояние посевов перед уходом в зимовку было удовлетворительным. В хорошем и отличном состоянии находилось 66% посевов, или 11,6 млн. га. Если сравнивать с предыдущим годом, то данный показатель увеличился на 2,3 млн. га. В среднем за пять лет в хорошем и отличном состоянии были 8,9млн.га.

Рассмотрим динамику посевных площадей и урожайности зерновых культур в стране на рисунке 1.

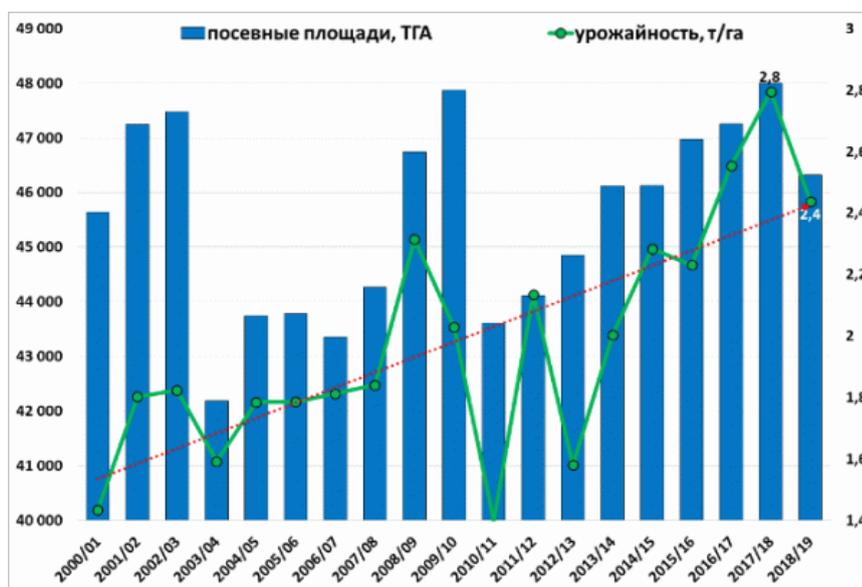


Рис.1. Динамика посевных площадей и урожайности зерновых в России

В целом наблюдается увеличение урожайности и посевных площадей за рассматриваемый период.

Динамика валового сбора зерновых в разрезе культур представлена на рисунке 2.

Производство всех зерновых и бобовых культур по предварительной оценке Росстата составило 112,9 ММТ (-22,4 ММТ к 2017 г.), в том числе пшеницы 72,1 ММТ (-13,9 ММТ), кукурузы – 11,2 ММТ (-2 ММТ), ячменя – 17 ММТ (-3,6 ММТ). Сократилось производство и прочих зерновых культур, в сравнении с рекордными показателями 2017 года. Так, производство зернобобовых культур составило 3,4 ММТ (-0,8 ММТ), овса – 4,7 ММТ (-0,7 ММТ), гречихи – 0,9 ММТ (-0,6 ММТ), ржи – 1,9 ММТ (-0,6 ММТ) [1].

2018 год запомнился рекордными темпами экспорта пшеницы в первой половине сезона, которые уже на старте резко превзошли показатели прошлого сезона, несмотря на более низкий урожай и сокращение экспортного потенциала. За июль-декабрь было вывезено около 23,8 ММТ пшеницы или 70% от всего экспортного потенциала сезона 2018/19 (который оценивается в 34,5 ММТ) в сравнении 21,5ММТ или 53% за тот же период прошлого сезона.

Снижение урожая в 2018 г. не несет рисков для потребителей. Цены на продовольственное и фуражное зерно в 2018 г., которое продавалось сельхозпроизводителями, до июня включительно были ниже, чем в 2015-2016 гг., а запасы на начало года и прогнозируемый валовой сбор – выше.

Некоторый охлаждающий эффект для цен в регионах с высоким внутренним спросом в начале 2019 года могут оказать субсидированные железнодорожные перевозки зерна для поставок переработчикам из областей с профицитным балансом, которые могут быть осуществлены в период с 1 февраля по 1 сентября 2019 года, согласно проекту постановления правительства.

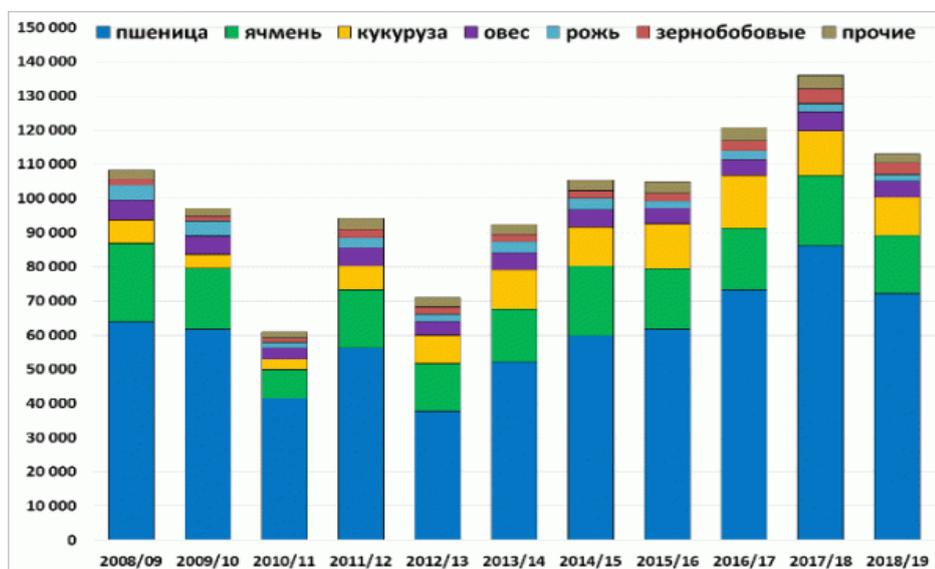


Рис. 2. Валовой сбор зерновых в разрезе культур, ТМТ

Минсельхозом России и аналитиками зернового рынка был проанализирован разброс в оценке валового сбора 2018 г. в 100-114 млн. т. С 2013 г. производство зерна уверенно росло, но снижение производства в 2018 г. относительно 2017 г. не должно вызывать опасений. Во-первых, это уровень вполне благополучных лет. Во-вторых, в стране на начало года были накоплены максимальные запасы в 88,7 млн. т зерна. Если предположить, что урожай окажется на уровне не менее 104 млн. т, то ресурсы зерна составят не менее 192,7 млн. т. Это самый высокий показатель, не считая прошлого года, за последние 30 лет. По сравнению с 2017 г. он лишь на 10 млн. меньше.

Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур в хозяйствах Самарской области в 2018 году составил 1,83 млн. тонн, что на 33,4% меньше показателя предыдущего года, говорится в материалах Самарстата.

Валовые сборы яровых и озимых культур в 2018 году снизились: озимой пшеницы – на 33,4%, до 880,5 тыс. тонн, озимой ржи – в 2,5 раза, до 33,5 тыс. тонн, яровой пшеницы – на 42%, до 193,3 тыс. тонн, ярового ячменя – на 39,9%, до 356,4 тыс. тонн.

В 2017 году по данным на 6 сентября общий объем намолоченного зерна составлял 2,5 млн. тонн. Было убрано около 80% посевных площадей. Таким образом, урожай зерновых снизился по сравнению с прошлым годом на 850 тыс. тонн или на 34%. По итогам уборочной кампании прошлого года, в области было собрано 2,7 млн. тонн зерна в чистом весе. Средняя урожайность составила 26 ц/га.

Общая посевная площадь под урожай 2018 г. в Самарской области, по сравнению с предыдущим агросезоном, увеличилась почти на 40 тыс. га и составила 2,092 тыс. га. Озимыми зерновыми культурами засеяно 372 тыс. га, посеvy яровых составляют 755 тыс. га. Площади посевов зерновой группы и кормовых культур выдержаны к уровню 2017 года.

Производством зерновых культур в области занимаются сельскохозяйственные предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства, в т.ч. индивидуальные предприниматели. На них приходится практически все производство области (74,5% – сельскохозяйственные предприятия, 25,4% – К(Ф)Х, в т. ч. индивидуальные предприниматели).

Самарская область располагает предприятиями мукомольной промышленности (мощность переработки 800 тыс. т) и комбикормовой промышленности (мощность переработки 1200 тыс. т), на внешний рынок возможна поставка в переработанном виде 650 т зерновой продукции.

Главная проблема, вызывающая и одновременно усиливающая существующие негативные тенденции в зерновом хозяйстве, обусловлена низкой и неустойчивой его доходностью, вследствие чего значительная часть зернопроизводящих хозяйств неспособна внедрять и использовать достижения научно-технического прогресса.

Без более совершенного организационно-экономического механизма, который должен быть относительно простым, прозрачным и понятным, невозможно эффективное функционирование зернового производства и создание экспортного потенциала зерна в 30 млн. т, что предусмотрено действующей Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

Также развитию зернового рынка в области будет способствовать сельскохозяйственная кооперация К(Ф)Х [4], которая позволит за счет эффекта масштаба повысить эффективность производства зерна.

Библиографический список

1. Итоги года 2018, рынок зерна [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://agrovesti.net/lib/industries/cereals/itogi-goda-2018-rynok-zerna.html>.
2. Кузнецова, Р. Е. Рынок зерна в России / Р. Е. Кузнецова, Н. Н. Липатова // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2014. – С. 34-37.
3. Липатова, Н. Н. Состояние и направления развития отрасли растениеводства в Самарской области // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности : сб. науч. тр. – Кинель : РИО СГСХА, 2016. – С. 10-13.
4. Липатова, Н. Н. Кооперация в аграрном секторе // Вклад молодых ученых в аграрную науку : сб. науч. тр. – Самара : РИЦ СГСХА, 2013. – С. 227-230.
5. Новоточинова, Д. С. Продовольственная безопасность России / Д. С. Новоточинова, Н. Н. Липатова // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2014. – С. 56-59.

УДК:664:001.895

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МОЛОДЕЖНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО НА ПРИМЕРЕ ПИЩЕВОЙ ИНДУСТРИИ

Панкова Е. О., студент экономического факультета ФГБОУ ВО СГЭУ.

Научный руководитель: ст.преподаватель ФГБОУ ВО СГЭУ Китаева М. В.

Ключевые слова: пищевая промышленность, молочная промышленность, инновационная активность, производство.

В статье рассмотрены яркие тенденции в области пищевой индустрии последних лет, связанные с санкционной политикой мировых лидеров в отношении России.

Мало кто знает, что сезонные тренды бывают не только в сфере моды, но и в пищевой индустрии. Она задает стратегические ориентиры для развития отрасли и способствует внедрению новейших технологий, а также способствует развитию ресторанного бизнеса. К наиболее серьезным проблемам следует отнести ограниченность сырьевых ресурсов.

«Технологические инновации» - это база данных, специально созданная для производителей в целях получения информации об инновационных разработках. База представляет собой постоянно обновляющийся фонд научно-технических решений и проектов, выполненных научно-исследовательскими, опытно-конструкторскими, промышленными и учебными организациями и предприятиями Российской Федерации. Именно с помощью этой базы вы сможете найти все технологические решения и разработки.

Российскими учеными-технологами разработаны технологии и продукты, безусловно заслуживающие внимания. Так, например, в ЯНИИСХ Россельхозакадемии г. Якутска разработаны и запатентованы два инновационных кисломолочных продукта – «От уэрэтэ» и «Унньуула», в основе разработки которых лежит исторический опыт народа Саха. В состав разработанных продуктов вошли экстракты листьев полыни и корневища сусака зонтичного. Листья полыни обыкновенной обогащают кисломолочный продукт белками, углеводами, железом, медью, витаминами β-каротин, С, Е, В1, В4, В6 и РР. Сусак зонтичный является углеводистым пищевым растением, обладает антисептическим и обволакивающим действием, обогащает кисломолочный продукт в основном углеводами, а также незначительно белками, железом, цинком, йодом, селеном и витаминами С, В1, В4. Кисломолочный продукт «Унньуула» не только предназначен для непосредственного употребления в пищу, он также может быть рекомендован в качестве профилактического продукта при заболеваниях желудочно-кишечного тракта.

Некоторые молокоперерабатывающие предприятия уже наладили производство новых функциональных молочных продуктов. Так, на молококомбинате «Воронежский» была разработана и внедрена технология изготовления нового вида обогащенного творога на линии Tewes-Bis с использованием комплекса пищевых волокон «Стейд Милк В-01» (ООО «Стейдтек») и антиоксиданта Origanox WS (Frutarom). В качестве растительных компонентов были использованы чеснок и укроп, введение которых в рецептуру продукта способствует повышению содержания в нем витамина С и, как следствие, биологической ценности для здоровья человека. Особого внимания заслуживают разработчики обогащенного творога – это специалисты Центрального научно-исследовательского института современных жировых технологий, технологи Корпорации «СОЮЗ», специалисты Кемеровского технологического института пищевой промышленности, Орловского государственного института экономики и торговли и др.

Для производителей молока и потребителей продуктов его переработки интерес могут представлять ферментированные молочные продукты, обогащенные веществами пробиотического и пребиотического действия. Центральной лабораторией микробиологии Всероссийского научно-исследовательского института

молочной промышленности (ВНИМИ) разработаны «Бифилин-М», «Тонус», «Би-фитон» и другие полезные молочные напитки. Следует отметить положительный факт внедрения инноваций и в ОАО «Молочный комбинат «Пензенский», где налажено производство продуктов, обогащенных бифидобактериями, лактулозой, витаминами; выпускается творог, изготавливаемый методом ультрафильтрации. На предприятии организовано производство трех наименований йогуртов с наполнителями под брендом «Е-гурт», производство новых видов творога, популярных среди различных категорий потребителей. Подобных разработок достаточно, чтобы, вооружившись инновационными идеями, российские производители не только полностью обеспечивали отечественный рынок молока и молочной продукции, но и претендовали на зарубежный рынок.

В период введения санкций, российские производители начали обращать большое внимание на запросы потребителей внутреннего рынка. Это и послужило хорошей основой для развития инновационных технологий в стране, ничем не уступающим зарубежным. Так, технологические особенности рассольных сыров обусловлены необходимостью получения сыра с высокими органолептическими характеристиками при созревании в условиях повышенного содержания поваренной соли. Поэтому нецелесообразно снижать массовую долю жира в сырах ниже 40 %, это негативно сказывается на консистенции сыра, делая ее плотной и даже грубой во время созревания в рассоле.

Рассольный сыр созревает и хранится в рассоле, поэтому уход за ним во время созревания и хранения сводится к уходу за средой созревания, т.е. рассолом. Поэтому и основные проблемы, с которыми сталкивается сыродел, связаны именно с качеством самого рассола, которое меняется в результате протекающих массообменных процессов между сыром и рассолом.

Наиболее часто сыроделы озабочены процессом ослизнения сыра, которое происходит вследствие снижения концентрации рассола ниже 16 % или отсутствия его циркуляции, вследствие чего концентрация рассола непосредственно у поверхности головки сыра близка к критической. Пересол сыра отмечается при длительном хранении в рассоле или низкой температуре созревания, когда происходит только насыщение сыра солью, а созревание тормозится пониженными температурами.

При посолке и созревании рассольных сыров рассол портится довольно быстро, поскольку в него помещают сыр повышенной влажности. Порча проявляется в снижении концентрации соли, загрязнении белковыми компонентами, повышении титруемой кислотности. Чтобы избежать возникновения пороков сыра, качество рассола необходимо контролировать и поддерживать на необходимом уровне:

- концентрация соли в рассоле: во время посолки – от 18 до 22 %, во время созревания – от 16 до 18 %;
- титруемая кислотность – не более 35 °Т;
- температура рассола в соляном бассейне: в период посолки и созревания 10 ± 2 °С, в процессе хранения – не выше 8 °С.

Меняются и способы производства диетического нежирного творожного продукта. Способ включает приготовление смеси компонентов, перемешивание, пастеризацию, охлаждение до температуры заквашивания, внесение закваски, сквашивание в течение 7-8 ч, в процессе которого вносят биологически активную добавку «Биобактон» в количестве 3,0 мас. %, термизацию полученного

обезжиренного творога, внесение стабилизатора «Гриндстед FFM 612» в количестве 1,0-2,0% от массы готового продукта, перемешивание и охлаждение. В состав смеси перед пастеризацией вместо части обезжиренного молока вносят измельченную пророщенную пшеницу в количестве 2,0-6,0% от массы обезжиренного молока. Изобретение позволяет сократить процесс сквашивания, увеличить срок хранения, повысить пищевую и биологическую ценность готового продукта и его профилактические свойства, а также повысить выход продукта.

Таким образом, инновационно создаваемые новые продукты пищевой индустрии России будут охватывать ее огромное национально-территориальное разнообразие, создавая творческие, технические и технологические возможности для роста ее инновационного потенциала.

Библиографический список

1. Журнал «Креативная Экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://creativeconomy.ru/>
2. Журнал «Молочная промышленность» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moloprom.ru/category/zhurnal-molochnaya-promy-shlennost/>
3. Журнал «Маслоделие и сыроделие» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moloprom.ru/category/zhurnal-molochnaya-promy-shlennost/>
4. Информационное агентство «Milknews» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://milknews.ru/>
5. Мамай, О.В. Формирование инновационного кластера аграрного сектора региональной экономики // Вестник Самарского государственного университета. – 2018. – № 7. – С. 27-31.

УДК 330.15

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ЭКОЛОГИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Чиркунова Е. К., канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры «Экономики строительства и недвижимости», ФГБОУ ВО СГТУ.

Шехова Н. В., д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономики строительства и недвижимости», ФГБОУ ВО СГТУ.

Ключевые слова: окружающая среда, техногенные воздействия, экологизация производства.

В статье обосновывается актуальность применения инструментов экологизации производства, раскрывается содержание прямых и косвенных её методов, описывается суть современного научно обоснованного подхода к экологизации, в котором определяющая роль отводится организационно-экономическим аспектам.

Проблема экологизация производства в настоящее время представляется весьма актуальной, поскольку её решение в значительной степени способствует минимизации негативного техногенного воздействия на окружающую среду.

В рамках экологизации производства реализуется комплекс технических, технологических и организационных мероприятий, которые могут существенно различаться как по своему содержанию, так и по способам практического

применения [1]. Именно поэтому процесс экологизации производства является очень сложным и многоаспектным.

Наибольший эффект обычно достигается при применении разнообразных методов экологизации производства на локальном уровне (в случае, если речь идёт о носящих технико-технологический характер прямых методах), а также на уровне региона (если имеются ввиду косвенные, организационно-экономические методы) [3].

В современных условиях, когда масштабы негативного техногенного воздействия на окружающую среду становятся критическими, применение прямых методов экологизации становится не только неэффективным, но зачастую даже нежелательным. Поскольку главными целями этих методов является сокращение производственных отходов (главным образом посредством их утилизации, а также путём очистки сбросов загрязняющих веществ в водные объекты, их выбросов в атмосферный воздух и размещения на поверхности земли), уменьшение необоснованных потерь части добываемых, транспортируемых, складированных или подвергающихся первичной переработке природных ресурсов, восстановление (рекультивация) нарушенных негативным техногенным воздействием ландшафтов, прямые меры экологизации производства и находят своё выражение в разрозненных мероприятиях, носящих обычно технико-технологический характер.

Существенным недостатком прямых методов экологизации производства является то, что их применение сопряжено с большими капитальными вложениями, существенными затратами финансовых ресурсов, значительными эксплуатационными расходами, всё возрастающими по мере дальнейшего развития производства и повышения его научно-технического уровня. Вместе с тем указанные вложения, затраты и расходы далеко не всегда оказываются оправданными, поскольку технологии очистки выбросов и сбросов целого ряда загрязняющих веществ (например, отходы предприятий цветной металлургии, целлюлозно-бумажного производства, химии органического синтеза, заводов по изготовлению минеральных удобрений, больших животноводческих комплексов и др.) чрезвычайно сложна, и при этом очень часто малоэффективна.

На основании всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что технико-технологический подход, лежащий в основе прямых методов экологизации производства, не только не позволяет решить многие экологические проблемы, но зачастую усугубляет их [3]. Он даёт возможность получить лишь кратковременный эффект, устраняя не причины проблемы, а следствия её.

Поскольку проблема ликвидации и захоронения не утилизируемых отходов не только является чрезвычайно сложной, но в ряде случаев вообще не имеет экологически допустимых решений, постольку вполне очевидно, что решать её нужно в местах образования отходов, а не на полигонах-накопителях.

Современные научные представления о рационализации производства вообще и о методах экологизации производства в частности отводят прямым технико-технологическим методам весьма скромную роль.

В настоящее время очень важно всесторонне и комплексно расширять процесс развития экологизации производства, по возможности охватывая при этом все известные точки соприкосновения источников техногенеза с компонентами окружающей среды и применять все доступные инструменты, способы и средства уменьшения отрицательных техногенных последствий [2]. Именно по этой причине сегодня очень сильно возросла роль организационно-экономических, косвенных

методов экологизации производства, из которых важнейшее значение имеет эколого-экономическое районирование.

При разработке всего комплекса мероприятий, направленных на экологизацию производства, необходимо составить соответствующую программу, учитывающую региональные особенности негативного техногенного воздействия хозяйственных объектов на окружающую среду [1]. Эта программа должна быть основана на планах социально-экономического развития региона, а также на результатах ландшафтного анализа его территории. Такая программа необходима, поскольку при разработке инструментов экологизации конкретных хозяйственных процессов в обязательном порядке нужно учитывать конкретные местные условия и проводить конкретизацию региональной экологической политики.

В связи с этим важное значение приобретает определение экологической допустимости функционирования хозяйственных объектов, являющихся источником негативного техногенного воздействия. Ключевым этапом разработки региональных программ экологизации производства является эколого-экономическое районирование, то есть районирование условий и особенностей взаимодействия природной и хозяйственной подсистем.

Библиографический список

1. Карпова, Г.А. Проблемы экологизации планирования регионального развития / Г.А. Карпова, В.М. Разумовский // Журнал правовых и экономических исследований. – 2016. – № 1. – С. 118-123.
2. Рюмина, Е.В. Постановка эколого-экономических задач на трёх уровнях экономической системы // Экономика природопользования. – 2018. – № 6. – С. 42-46.
3. Шехова, Н.В. Региональная система инструментов экологизации производства // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 4 (138). – С. 23-25.

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

УДК 338.45

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СУБЪЕКТОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО УРОВНЮ ПРОИЗВОДСТВА ОВОЩЕЙ

Александрова Н.Р., канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры «Экономика, организация и управление на предприятии», ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ.

Ключевые слова: овощеводство, производство, урожайность, потребление на душу населения уровень самообеспеченности, группировка.

В статье представлена региональная группировка развития овощеводства с учетом тенденций развития отрасли и уровня самообеспеченности субъекта продукцией. Проведенный анализ позволил разделить все субъекты ПФО на 4 группы по уровню производства овощей. Лидерами в рейтинге являются Саратовская и Пензенская области, Удмуртская республика, которые характеризуются положительной динамикой отрасли и высоким уровнем самообеспеченности овощами за счет расширения посевных площадей и роста урожайности овощных культур.

Стабильное развитие и повышение эффективности овощеводства зависят от своевременности формирования комплекса условий, необходимых для обеспечения расширенного воспроизводства отрасли, при этом важно не просто увеличивать площади посевов, но и создавать конкурентоспособное производство, полностью обеспечивающее потребности населения в высококачественных овощах и продуктах их переработки [1].

На долю Приволжского федерального округа (ПФО) приходится 18,6% площади и 20,9% производства овощей в России. В динамике 2010-2016 гг. посевная площадь овощных культур ПФО увеличилась на 1,3%, составив 129,03 тыс. га (табл. 1).

В структуре посевных площадей овощных культур ПФО наибольшая доля приходится на Саратовскую область и Республику Башкортостан – 14,5 и 11,9% соответственно. Ранжирование субъектов ПФО по темпам изменения посевной площади овощей позволила выделить три группы:

- регионы с отрицательной динамикой посевных площадей – Республики Марий Эл (абсолютный аутсайдер, темп снижения 20%), Башкортостан, Мордовия и Чувашская республика, Оренбургская и Кировская области;

- регионы с низкими и средними темпами роста посевных площадей – Самарская, Нижегородская, Ульяновская, Саратовская и Ульяновская области, Удмуртская республика;

- регионы с высокими темпами роста посевных площадей – Пермский край, Республика Татарстан и Пензенская область (абсолютный лидер, темп роста 20,5%) [2].

За 2010-2016 гг. валовой сбор овощных культур в регионах ПФО увеличился на 44,4%, составив более 3400 тыс. т (табл. 2).

Таблица 1

Динамика посевных площадей овощей в субъектах ПФО за 2010-2016 гг., тыс. га

Субъекты ПФО	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Приволжский федеральный округ	127,4	133,8	129,4	131,5	134,3	136,74	129,03
Республика Башкортостан	16,1	15,8	16,1	16,1	15,4	15,67	14,84
Республика Марий Эл	6,5	6,4	6,1	5,7	4,9	4,88	5,2
Республика Мордовия	6,9	6,4	6,3	6,4	6,3	6,34	5,98
Республика Татарстан	10,3	12,1	11,6	11,5	11,9	11,9	11,69
Удмуртская Республика	6,5	6,7	6,6	6,7	6,6	6,51	6,77
Чувашская Республика	5,4	6,4	5	4,7	4,7	4,69	5,34
Пермский край	7,2	7,7	7,9	7,9	8	8,06	8,04
Кировская область	3,6	3,5	3,4	3,3	3,4	3,26	3,19
Нижегородская область	11,9	12,3	11,6	11,7	11,7	11,84	12,21
Оренбургская область	8,7	9,1	7,5	7,9	8,4	7,75	7,62
Пензенская область	9,2	10	10	10,1	10,2	15,78	11,09
Самарская область	12,7	13,4	13,2	12,9	12,9	13,42	12,84
Саратовская область	16,7	17,2	17,6	20,3	23,6	20,38	17,95
Ульяновская область	5,8	6,6	6,5	6,3	6,2	6,27	6,27

Таблица 2

Динамика производства овощей в субъектах ПФО за 2010-2016 гг., тыс. ц

Субъекты ПФО	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Приволжский федеральный округ	23582,4	31496,	31717,3	32212,6	32996,3	34147,5	34043,9
Республика Башкортостан	2543,	3383,3	2812,6	3570,8	3494,6	3663,4	3596,1
Республика Марий Эл	1409,7	1843,7	1964,3	1780,5	1598,4	1727,3	1558,6
Республика Мордовия	698,5	858,4	918,9	851,2	901,3	970,6	970,0
Республика Татарстан	2459,1	3192,7	3284,	3294,4	3570,0	3853,4	4008,6
Удмуртская Республика	1456,7	1789,5	1721,5	1769,9	1930,4	2233,8	2269,5
Чувашская Республика	992,1	1749,6	1678,1	1408,9	1434,1	1 502,4	1 707,7
Пермский край	1769,5	2343,7	2265,9	2364,2	2273,3	2 196,5	2 309,3
Кировская область	1064,2	1121,6	1132,7	1065,6	1040,1	996,0	976,4
Нижегородская область	2790,5	3136,4	3585,4	3582,2	3539,7	3602,6	3625,3
Оренбургская область	1658,5	2295,	2206,1	2159,0	2116,5	2166,4	2142,6
Пензенская область	1175,0	1613,5	1806,5	1928,3	2038,2	2205,4	1876,0
Самарская область	1752,6	2914,8	3432,1	3228,0	3434,	3487,9	3493,6
Саратовская область	3049,8	4047,1	3919,3	4213,5	4555,6	4377,2	4170,9
Ульяновская область	763,3	1206,6	989,7	996,2	1070,1	1164,71	1339,2

Наибольшей долей валового сбора овощных культур характеризуются Саратовская (12,9%), Нижегородская (10,8%), Оренбургская области (10,7%), Республика Башкортостан (10,5%).

Группировка субъектов ПФО по темпам роста производства овощей показала, что в группу лидеров, характеризующихся высокой динамикой показателя, входят Самарская и Ульяновская области (99,3 и 75,4% соответственно), Чувашская Республика (72,1%). Аутсайдерами являются Кировская (-8,3%), Оренбургская, Нижегородская области, Республика Марий Эл, Пермский край.

Рост валовых сборов овощей во многом обусловлен влиянием интенсивного фактора – урожайности сельскохозяйственных культур. За 2010–2016 гг. средняя урожайность овощей в ПФО возросла с 182,9 до 251,6 ц/га, или на 37,6 %, что обусловлено внедрением современных технологий, позволяющих получать урожай значительно выше, чем в прошлые годы (табл. 3).

Таблица 3

Динамика урожайности овощей в субъектах ПФО за 2010-2016 гг., ц/ га

Субъекты ПФО	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.
Приволжский федеральный округ	182,9	231,2	234,8	238,7	237,1	241,8	251,6
Республика Башкортостан	120,7	175,9	139,6	189,9	183,3	186,7	191,7
Республика Марий Эл	231,9	309,2	317,7	310,3	326,4	345,9	294,9
Республика Мордовия	113,5	119,0	127,8	119,7	125,2	137,4	136,0
Республика Татарстан	222,3	246,7	258,2	259,9	268,7	290,1	303,9
Удмуртская Республика	234,7	265,5	253,5	260,1	287,4	338,5	331,4
Чувашская Республика	184,7	271,9	323,0	292,2	292,7	300,9	302,8
Пермский край	246,1	308,8	287,3	301,8	287,1	282,9	290,9
Кировская область	292,3	314,7	332,3	321,5	304,3	302,5	303,8
Нижегородская область	227,4	244,8	301,1	298,7	298,5	296,8	291,8
Оренбургская область	218,5	292,3	295,3	273,9	262,9	280,1	280,7
Пензенская область	125,3	158,3	175,7	190,1	198,2	167,7	192,0
Самарская область	148,9	230,3	262,1	255,4	263,0	257,4	275,8
Саратовская область	179,9	230,3	218,8	215,9	196,7	203,6	216,0
Ульяновская область	118,9	177,5	141,7	145,6	158,4	169,5	195,5

Наиболее высокими темпами роста урожайности овощных культур характеризуется Пермский край, где ежегодный рост показателя составил в среднем 10,8%. В группу с высокой динамикой показателя входят Республика Марий Эл, Кировская и Пензенская области. Наименьшую динамику урожайности овощей имеет Республика Башкортостан – 0,6% в год. Низкими темпами роста показателя характеризуются также Удмуртская республика и Саратовская область.

Анализ производства овощей на душу населения в 2015 г. показал, что наибольшее производство овощей в расчете на душу населения было получено в Оренбургской области (450 кг), что превышает среднее значение по ПФО в 3,2 раза. Кировская область и Пермский край имеют низкое значение показателя – соответственно 77 кг и 83 кг.

По уровню потребления овощей на душу населения в 2015 г. наименьшие показатели имеют Республика Башкортостан и Мордовия (87 кг). Лидером является Оренбургская область – 159 кг. Только 6 субъектов ПФО имеет уровень потребления овощей на душу населения выше среднего значения по округу (табл. 4).

Проведенные расчеты показали, что средний уровень самообеспеченности овощами в ПФО в 2015 г. составил 105,4%. В полном объеме овощами обеспечены Республики Мордовия, Марий Эл, Удмуртская, Саратовская, Пензенская, Оренбургская области. Лидером в Приволжском федеральном округе является Оренбургская область, где уровень самообеспеченности овощами составил 177,2%. Аутсайдерами в данном рейтинге являются Кировская область и Пермский край с уровнем самообеспеченности, равным соответственно 58,5 и 72,7%.

Уровень самообеспеченности овощами субъектов ПФО за 2015г.

Субъекты ПФО	Производство, тыс. т	Личное потребление, тыс. т	Производственное потребление, тыс. т	Потери, тыс. т	Уровень самообеспеченности, %
Приволжский федеральный округ	4194,8	3 205	637,8	137,2	105,4
Республика Башкортостан	366,4	352,3	52,7	16,3	87,0
Республика Марий Эл	172,7	100	20,5	0,1	143,2
Республика Мордовия	97,1	70,6	14,3	1,1	112,9
Республика Татарстан	385,4	359,2	56,2	4,9	91,7
Удмуртская Республика	223,5	171,9	21,7	9,6	110,0
Чувашская Республика	150,3	131,7	22	7,6	93,2
Пермский край	219,6	270,1	21,5	10,3	72,7
Кировская область	99,6	143	20,9	6,5	58,5
Нижегородская область	360,3	387	20,1	2,9	87,9
Оренбургская область	898,6	318,4	179,2	9,4	177,2
Пензенская область	221,1	134,5	42,7	17,9	113,3
Самарская область	356,9	371,8	18	11,3	89,0
Саратовская область	526,2	264,2	133,9	37,6	120,8
Ульяновская область	117,1	130,3	14,1	1,7	80,2

<i>Рост производства овощей за счет расширения посевных площадей и повышения урожайности культур</i>	<i>Рост производства овощей только за счет расширения посевных площадей</i>
Регионы с уровнем самообеспеченности свыше 100 %	
Саратовская область, Пензенская область, Удмуртская Республика	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Оренбургская область
Регионы с уровнем самообеспеченности до 100 %	
Республика Татарстан, Самарская область, Нижегородская область, Ульяновская область, Пермский Край	Республика Башкортостан, Чувашская Республика, Кировская область

Рис. 1. Группировка субъектов ПФО по уровню производства овощей

Проведенный анализ внешней среды регионального овощеводства позволил разделить все субъекты ПФО на 4 группы по уровню производства овощей (рис. 1). Лидерами в рейтинге являются Саратовская и Пензенская области, Удмуртская республика, которые характеризуются положительной динамикой отрасли и высоким уровнем самообеспеченности овощами за счет расширения посевных площадей и роста урожайности овощных культур.

Библиографический список

1. Александрова, Н. Р. Инновации в развитии регионального овощеводства // Молодежь и наука XXI века : материалы Международной науч. конф. – Ульяновск : Ульяновский ГАУ, 2017. – С. 191-195.
2. Александрова, Н. Р. Перспективы развития регионального овощеводства // Инновации в АПК: проблемы и перспективы. – 2017. – №3(15). – С. 48-55.

3. Сайт единой межведомственной информационной статистической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://fedstat.ru> (дата обращения : 24.12.2017).

УДК 331.108

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Мокроносова А.Д., студент факультета менеджмент организации Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Борисова Д.О., студент факультета менеджмент организации Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова.

Ключевые слова: подбор персонала, сотрудник, кадровая политика, управление персоналом

В данной статье рассматриваются варианты и пути подбора компетентного персонала как система работы с кадровой службой, что обусловлено новым подходом к персоналу как к ценному ресурсу и источнику богатства предприятия. Инновационная экономика и психологические аспекты личности обуславливают появление новых подходов к формированию и реализации кадровой политики предприятия. Статья посвящена изучению современных и творческих подходов к поиску и найму сотрудника и стратегии управления персоналом.

Владельцы бизнеса и их руководители часто задаются вопросами: «Как найти продуктивных людей, чтобы они горели целями компании?», «Как адаптировать персонал быстро, не нанося ущерб деятельности организации?», «Как сделать так, чтобы не терялся былой энтузиазм к работе?» и многое, многое другое. В данной статье мы рассмотрим, какие типы сотрудников есть, в чем их особенность и как лучше с ними «строить» работу. Также, разберемся, какие основные современные правила применяются при адаптации сотрудников.

Для начала, разберемся с определениями компетентность и эффективность.

Компетентность, (от лат. *competere* – соответствовать, подходить) – способность применять знания, умения, успешно действовать на основе практического опыта при решении задач общего рода. Критерием истинной компетентности является конечный результат.

Эффективность (лат. *effectus* – исполнение, действие) – способность выполнять работу и достигать необходимого или желаемого максимально результата с наименьшей затратой времени и усилий.

Компетентный сотрудник, может управляться с любой работой, которая на него возложена, причем он делает это эффективно. В небольшой промежуток времени он может выполнять объем работы с результатом. Он показывает результаты работы, независимо ни от каких-либо обстоятельств, он остается стабильным и непоколебимым даже когда происходит что-то нестандартное или неординарное.

Иногда владельцу или руководителю приходится экспериментировать, искать новые ходы. В этом случае они даже порой готовы к тому, что первоначальный результат будет не идеальным. Если это происходит, то можно чуть подкорректировать действия на основании полученных фактов и на этот раз выработать нужный и работающий образец действий.

В работе с подчиненными часто возникает сомнение: не уверены, было ли сделано именно то, что приказали: с акцентами именно на «тех действиях» и вниманием именно к «тем моментам». С такими и другими проблемами сталкиваются не раз и не два за время работы как руководитель, да и просто как человек в жизни, которому приходится контактировать с другими людьми.

Теперь интересные данные о подчиненных. Существуют определенные типы подчиненных:

Желательные типы

«Партнер». Очень сильный «подлинный руководитель», вклад и инициатива, которого распространяется уже на всю организацию.

«Подлинный руководитель». Человек, который доводит до конца доверенные ему задания и проекты, проявляет инициативу для выполнения этого (применит нужные корректирующие действия, если необходимо и сообщит о том, что было предпринято и почему). Никогда при реализации чего-либо не может попадать в какое-либо из состояний описанных ниже.

«Руководитель». Человек, который доводит до конца доверенные ему поручения, проявляет инициативу для выполнения этого. Иногда при реализации чего-либо может попадать в какое-то из состояний описанных ниже, но выбирается из них сам или при незначительной помощи руководителя.

«Хороший исполнитель». Человек, который доводит до конца дела точно как руководитель хотел бы, не способен на большое проявление инициативы и корректирующие действия при выполнении поручений. В рамках этого почти не будет попадать в одно из состояний ниже.

«Исполнитель». Человек, который доводит до конца дела, которые описаны очень конкретно, может попадать в одно из состояний ниже, но с помощью руководителя может из них выйти. С инициативой не очень хорошо.

Нежелательные типы

«Вечный студент». Человек, который не выполняет сразу же порученного ему задания, а идет советоваться со своим окружением – «стоит это делать или нет»; «а может это «спустить на тормозах»»; «как это сделать лучше» (несмотря на то, что дали очень точные и конкретные указания).

«Невозможный эксперт». Человек, который слышит в компании среди сотрудников «мудрецом», и он только и ждет, чтобы к нему подошли за советом. Он дает «советы» и «экспертные заключения» другим сотрудникам так, что у тех просто опускаются руки что-либо делать. При этом такое простое указание как передвинуть стол на метр ближе к коридору, становится невозможно реализовать.

«Легче самому сделать». Человек, который не может реализовать, что-то без искажений с первого раза, если он должен будет добиться исполнения поручения от подчиненных ему людей. Хотя если поручение будет выполнять без привлечения подчиненных, то может сделать это и с блеском. Появляется ощущение, что «легче самому сделать», потому что он может сделать что-либо только сам.

«Тихоня». Человек, который выполняет то, что должно выполняться, но руководитель никогда не знает об этом. Хотя если бы он сообщал, у руководителя были бы хорошие новости, и последний мог бы взять много конструктивных вещей на вооружение в компании. Таким образом, реальные ценные подходы и возможно, то, благодаря чему компания держится на плаву остается вне поля зрения.

«Псевдотормоз». Человек, который, понимая сам, что ожидают и даже желая добиться исполнения этого, неспособен донести этого до подчиненных ниже

и передать им это так, чтобы подчиненные вообще уяснили «что хотят-то». Он искренне считает, что доносит идею до подчиненных, но на его фронте работ дела, которые требуют объединенных усилий подчиненных просто «стоят».

«Трусиска». Человек, который желает реализации того, что ему поручено и согласен с распоряжениями. Однако иногда он приходит в состояние близкое к ступору при одной мысли, что ему придется смотреть на кого-то из собственных подчиненных, отдавая приказ. Он просто не может находиться с ними лицом к лицу, а может только передавать им распоряжения, не беря за это никакой ответственности. Он прячется от подчиненных за дверьми собственного офиса. А если нет возможности спрятаться, то он всячески задабривает подчиненных: рассказывают им веселые истории, интересуются у них «как семья», обсуждают последние фильмы и т.д. Он делает все, что угодно, чтобы, не дай бог, подчиненные не подумали, что ими пытаются руководить.

«Путанный». Человек, который не может отличить просто ошибку подчиненного (либо ошибочное действие, вызванное желанием улучшить что-то) от намеренного срыва, неисполнения распоряжений и лени. Такой человек принимает за «объективные причины» наглую ложь и нежелание работать. Также такой человек иногда «растирает в порошок» людей, которые на самом деле просто ошиблись или проявили инициативу (пусть и ненужную), и делает это потому, что усматривает в этом «саботаж», «лень» или «намеренное искажение». Кроме того, это убивает в организации инициативу у людей, а значит и желание делать что-либо ответственно – ведь не ошибается обычно тот, кто ничего не делает. А тот, кто не делает ничего, постоянно приводит причины почему, что-то невозможно. Таким образом, в организации есть запутанные ситуации с персоналом.

«Полупроводник». Человек, который во время того, как контролирует исполнение распоряжений, искажает их потому, что его подчиненные настаивают на этом или в словах или в действиях. Он не доводит исполнение до того, результата, который требовался. Он не способен настоять на своем. Руководителю он объясняет это тем, что «и то, что было сделано уже не плохо». Или «а так даже лучше». Или «а вы сами и говорили сделать это». Или «а что, надо, что-то другое было сделать?!». Или «ой, совсем забыл» и так далее и до бесконечности. «Полупроводник», потому что вроде как проводит «линию», но не до конца.

«Слепой». Человек, который не замечает выполненных распоряжений подчиненных или не останавливает продолжение чего-либо, когда это надо. Когда подчиненный сделал, что необходимо на это не обращает внимания. Подчиненный чувствует, что его работа не замечена и приходит к выводу, что его работа не является ценной. Другой вариант, подчиненные продолжают делать нечто, что делать не стоит.

«Панибрат». Не может отдавать распоряжения в принципе, скидывает ответственность на то, что должно быть сделано с подчиненным. Поведение типа «это не я... это шеф... ты же знаешь вечно у него там какие-то идеи». Это просто полная неспособность реализовывать поручения. На самом деле он не может выполнять и не выполняет функций руководителя.

«По течению». Человек, который не может сосредоточиться на выполнении задания. Его постоянно отрывают от выполнения «важные дела». Он не может долго концентрироваться на чем-то одном. Такой человек на самом деле не может даже представить в голове что-либо правильное. Ведь если на него кто-то чуть нажмет, он согласится с тем, что это не «лучшая идея». Только, кажется, что такой

человек чем-то может заняться или реализовать что-то. На самом деле у него будет много незавершенных дел, и он никогда не продвигается дальше «давайте подумаем». Им управляют обстоятельства и подчиненные полностью, хотя это может и не бросаться в глаза.

«Инертный». Человек, который не может быть руководителем. Ну, не для него это – быть руководителем.

«Анти-лидер» Человек, которому выгодно, чтобы руководители и сотрудники находились в нежелательных состояниях как описано выше.

По статистике, сотрудник начинает по-настоящему производить, и показывать стабильно высокие результаты спустя 3-4 месяца, а для продавцов – это 6-8 месяцев. Согласитесь, в период экономической нестабильности это заставляет превращать сотрудников в «пушечное мясо».

Сейчас много сотрудников приходит неподготовленные к работе, они начинают работать, но они не начинают производить. Да они работают, они приходят, отсиживают положенные часы или положенную норму, отрабатывают, но производительность небольшая, потому что они не знают, как справиться с чем то. Они хотят работать, они желающие, но зачастую что-то не получается, и они начинают скисать и теряют интерес к работе. Они пытаются найти этот интерес в другой компании, или считают, что они могут реализовать себя в другой компании, они не достигли профессионализма, к которому стремились первоначально. Каждый человек, когда ищет работу, стремится самореализоваться. И когда он сталкивается с ситуациями, в которых он не уверен или чувствует обесценку со стороны клиентов, когда он не знает мгновенного ответа или не может принять решения, а руководитель от него только требует, чтобы он производил и доказывал свою эффективность - естественно, сотрудник не становится компетентным и успешным. Более компетентным он становится благодаря тому, что он изучает то, что от него требуется, и тренируется. И ключевое слово здесь тренируется.

Тренировки – это сила!

Если руководитель думает, что сотрудникам не нужно тренироваться или что они уже и так достаточно обучены или что нет таких тренировок, которые бы позволяли достигать компетентности, он глубоко заблуждается. Секретарю, администратору, менеджеру по продажам, менеджеру по найму, даже уборщице нужны тренировки. Какие тренировки:

тренировки на воспроизведение;

тренировки на скорость;

тренировки на улаживание возражений клиентов;

тренировки на то, как выполнить то или иное действие.

Если это бухгалтер, то однозначно - воспроизведение цифр, если это менеджер по персоналу - то это тренировки на проведение собеседований с соискателями. Если менеджер по персоналу не общается должным образом с соискателем, он может отпугнуть хорошего кандидата, а для предотвращения этого нужны тренировки.

Почему именно тренировки?! Естественно, можно быть недовольным результатом работы сотрудника и просто поменять его. Но нанимая нового, зачастую получаются похожие проблемы. Да, конечно личные качества и опыт очень важны. Но в то время как компания будет искать звезд, просто потеряет свое время, производственное время, время других сотрудников, и компания упустит прибыль.

Как же поставить нового сотрудника на пост?

1. Найти для него конкретное и постоянное место, где он будет сидеть, хранить свои материалы и где он бы никому не мешал. Это очень важно. Почему?! Потому что, как только сотрудник, пришедший в компанию, получает свое место, у него сразу появляется уже какая-то стабильность. Когда место организовано, человек чувствует себя хорошо.

2. Предоставить новому сотруднику какую-нибудь должностную инструкцию. Неважно насколько она будет краткой до того времени, пока не будет составлена полноценная инструкция. Особенно, если это новый пост. Главное, чтобы у него сразу были какие-то обязанности. И не стоит сразу загружать человека пугающим количеством информации, используйте краткое быстрое обучение основным моментам на стажерский срок – это очень важно. Даже проходя испытательный срок, человеку необходимо иметь четкую инструкцию.

3. Провести инструктаж. В каждой компании это происходит по-своему. Во-первых, необходимо объяснить, где и что находится. Во-вторых, где новый сотрудник располагается в структуре всей организации.

4. Следующим шагом, менеджер по персоналу проверяет, что человек знает, как штатный сотрудник, после пройденного курса и полученной информации.

5. Решить с бухгалтерией вопрос его зарплаты. Часто бывает, что бухгалтерия не знает, что пришел новый сотрудник и человек расстраивается с первых дней работы в компании.

После того, как все это пройдено начинается постановка на пост.

6. Новому сотруднику проясняют цель его поста. Часто случается, что на собеседовании человек не воспринимает полностью всю информацию по своей новой должности из-за волнения или других неприятных моментов. Руководитель лично разбирает с сотрудником его цель.

7. Нужно добиться, чтобы человек производил. Нельзя сажать его сразу на целый день обучения, надо посмотреть, как и что он делает. Пусть он начнет производить. Не надо сразу много вкладывать в человека. Часто руководители кидают людей на посты, не прояснив им их функции, просто ради того, чтобы закрыть дырку в организации. Или же начинают учить человека всему сразу, и пока он не научится, не ставят его на пост. То и другое неправильно! Сотрудникам нужно дать что-то производить, иначе у них будет нарушен обмен и они уйдут.

8. Следующим шагом важно прояснить его ЦКП (ценный конечный продукт его поста). Это то, что можно передать другим людям и получить взамен поддержку, доброжелательное отношение. Очень четко следует прояснить с сотрудником его продукт. Пусть сотрудник сам приведет примеры разных продуктов. Ему это поможет в работе. Как пример можно взять два мебельных магазина, один производит готовую мебель, другой полуфабрикат (ножки, дверцы и др.) И мы не ждем от магазина полуфабриката, готовую мебель. Его ЦКП – полуфабрикат. Также и человек должен четко понимать, что от него ожидают на его новой должности. «Поддержка оказывается человеку, производящему продукт, и к нему относятся доброжелательно». Если человек производит тот продукт, который от него ожидают, у него будет высокий боевой дух, он будет требовать продукта от других.

9. Прояснить сотруднику, что такое обмен.

Существует 4 (равноценный, с превышением, «криминальный», неравноценный) вида обмена и человеку важно знать, какой вид обмена от него ожидается. В какие виды обмена он может попадать. Какой именно продукт он производит и на что он его обменивает.

10. Далее, важным моментом являются квоты. Это число, устанавливающее количество того, что требуется произвести за определенный период времени.

Таким образом, развитие любой организации основывается на индивидуальном подходе к каждому сотруднику, в особенности на этапе принятия на работу. Работа с кадрами является неотъемлемым фактором действия персонала в дальнейшем, так как именно от них зависит готовность воспринимать факторы изменения рынка и появление новых технологий. Необходимо быть готовым к взаимодействию с персоналом, уделять внимание развитию его профессионального уровня и компетентность. Важным остается то, что кадровая политика является одной из составляющих всей управленческой деятельности предприятия, цель которого - формирование сплоченного, высококвалифицированного и ответственного коллектива для достижения основных целей предприятия.

Библиографический список

1. Волконская, А. Г. Проблемы формирования современного менеджмента // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2017. – С. 349-352.

2. Учитель, Ю. Г. SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации / Ю. Г. Учитель, М. Ю. Учитель. – М. : Либроком, 2010. - 328 с.

УДК 336.7

СОВРЕМЕННОЕ ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ В РОССИИ

Исмаилов З.Ш., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ.

Научный руководитель: ассистент кафедры «Финансы и кредит» ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ **Вечканова В.С.**

Ключевые слова: деньги, денежная масса, денежное обращение, наличные средства, безналичные средства.

Одной из важнейших задач денежно-кредитной политики является определение количества денег, необходимых в обороте. Особенно данная проблема важна для России в настоящее время в условиях нестабильных политических взаимоотношений с европейскими странами и действующих широкомасштабных санкций. В статье рассмотрено современное состояние денежного обращения в России, структура денежной массы и соотношение наличных и безналичных средств.

Экономика в настоящее время представляет собой сложную, развивающуюся сеть отношений между хозяйствующими субъектами, странами, отличающимся между собой по уровню развития экономики, и другими внешними и внутренними агентами. Одной из центральных связей являются расчеты и платежи, посредством которых, удовлетворяются потребности, осуществляются финансово - экономические операции и выполняются соответствующие задачи, а, в конечном итоге, и реализуются какие-либо конкретные цели. Все процессы в экономике связаны с денежным потоком в наличной и безналичной форме, то есть с денежным обращением. Поддержание и реформирование денежного обращения в соответствии с современными условиями является первостепенной обязанностью государства, оно

устанавливает не только виды денежных знаков, но и порядок их выпуска в обращение, формы и условия платежного оборота, принципы обмена национальной валюты на иностранные валютные ценности. Особенность структуры денежной массы в России определяется следующими факторами:

1. высокий удельный вес наличных денег во всей их совокупности;
2. необходимость учета валюты, обращающейся в стране;
3. наличие различных денежных суррогатов [1].

В 2015-2016 гг. в условиях восстановления экономики и увеличения платежного баланса состояние всей денежной сферы Российской Федерации характеризовалось политикой по укреплению курса национальной валюты, ростом спроса на нее, ростом банковских резервов, снижением процентных ставок и постепенным восстановлением системы кредитования реального сектора экономики [3].

Денежная масса в целом в Российской Федерации выросла по итогам 2017 года на 22,64%. Между тем за 2016 год темп прироста этого показателя был 20,6%. Такое внезапное ускорение темпов роста денежной массы объясняется большим кредитным спросом в ситуации неопределенности, которая возникла под воздействием негативных политических факторов и внешнеэкономических обстоятельств, а также в связи с ожиданиями выработки дальнейшего курса развития российской экономики.

Изменения суммы и структуры денежной массы, а также соотношения наличных и безналичных денежных средств представлены в таблице 1.

Таблица 1

Динамика денежной массы России (на начало года) [4]

	Денежная масса (M2) млрд. рублей	В том числе			Удельный вес MO в M2, %
		наличные деньги вне банковской системы (MO), млрд. рублей	переводные депозиты, млрд. рублей	другие депозиты, млрд. рублей	
2011	20011,9	5062,7	5797,1	9152,0	25,3
2012	24204,8	5938,6	6818,3	11447,9	24,5
2013	27164,6	6430,1	7264,0	13470,6	23,7
2014	31155,6	6985,6	8526,3	15643,7	22,4
2015	31615,7	7171,5	8170,0	16274,3	22,7
2016	35179,7	7239,1	9276,4	18664,1	20,6
2017	38418,0	7714,8	9927,6	20775,6	20,1
2018	42442,1	8446,0	11062,7	22933,3	19,9

Анализируя таблицу 1, можно сделать вывод о том, что, собственно, с 2011 года существует тенденция уменьшения удельного веса наличных средств в общей денежной массе, за исключением 2015 года. Этот факт является положительным явлением, поскольку свидетельствует о том, что наша экономика близится к уровню развитых государств, где наличное обращение составляет 6-8%. Впрочем, наряду с увеличением безналичных средств, общее количество наличных денег так же возрастает с каждым годом. К 2017 году количество наличных денег увеличилось практически в 4,5 раза за последние 7 лет.

В России в настоящее время сложилась такая ситуация, при которой доля наличных денег выше, чем безналичных. Доля наличных денег в совокупной денежной массе в 2017 году составляла 20,1%. Постепенно этот показатель

сокращается. Так, в 2008 году он был 29%, а в 1998 году — 41,3%. Несмотря на нисходящую динамику, Россия еще долго будет догонять уровень европейских стран по данному показателю.

Доля платежей наличными деньгами в Российской Федерации довольно высока. По данным социологических опросов, подавляющее большинство граждан России (около 90%) предпочитают иметь при себе именно наличные деньги. Российские граждане останавливают свой выбор на использовании наличных денег в качестве главного платежного средства. Превалирующее состояние наличных средств в структуре денежного обращения связано с тем, что обычно люди предпочитают наличные, чтобы в дальнейшем иметь возможность контролировать свои доходы и расходы.

Для снижения суммы наличных денег в обращении некоторые государства решают вопрос об установлении лимита платежей наличными деньгами на законодательном уровне.

Безналичные деньги имеют существенный минус – это хакерские атаки и мошеннические взломы.

Таким образом, в денежном обороте России наибольший удельный вес занимают наличные деньги. В свою очередь значительная доля наличного денежного обращения делает общую финансовую систему менее устойчивой, подверженной инфляции. Безналичные расчеты же сокращают издержки на обслуживание и повышают прозрачность происходящих экономических процессов, позволяют отследить более детально отдельные экономические явления. Для перехода на безналичное денежное обращение необходим достаточный уровень проникновения банковских услуг на региональном и местном уровнях, который на сегодняшний день является недостаточно высоким в России.

Россия является довольно обширной страной, многие регионы (что уж говорить о муниципальных образованиях) не оснащены необходимым уровнем банковских услуг, не осведомлены их жители и о схеме работы банковского механизма в сфере совершения платежей и перевода денег. Необходимо не только техническое оснащение и информационное обеспечение по данному вопросу, но и привлечение высококвалифицированного персонала для помощи жителям в переходе с использования исключительно наличных денег к приемлемому уровню использования безналичных денег.

Немаловажную роль в аккумулировании наличных денег государством играет такой рычаг, как банковский вклад, проценты по которому в среднем по стране являются далеко не высокими, а, следовательно, в качестве инструмента привлечения наличности банковский вклад едва ли выполняет свою функцию. На законодательном уровне необходимо совершенствовать действие данного рычага.

Библиографический список

1. Высоцкая, А. В. Проблемы развития денежного обращения в России [Электронный ресурс]. – URL : scienceforum.ru/2018/article/2018001557 (дата обращения 19.12.2018).
2. Климович, В. П. Финансы денежное обращение и кредит [Электронный ресурс]. – URL : institutiones.com/download/books/2850-finansy-denezhnoe-obraschenie-kredit-klimovich.html (дата обращения 14.10.18).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL : www.gks.ru (дата обращения 13.10.2018).

УДК 005:338.436.33:636.22/.28.034(476.4)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Хасанова Б.Б., магистрант факультета бизнеса и права, УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия».

Научный руководитель: канд.экон. наук, доцент УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия» **Любецкий П.Б.**

Ключевые слова: молочное скотоводство, повышение эффективности, управление, сельскохозяйственные предприятия.

В статье проведен анализ, раскрывающий факторы, сдерживающие развитие молочной отрасли Могилевской области, а также обоснованы мероприятия, обеспечивающие повышение эффективности производства молока.

Молочная отрасль поставляет около одной трети всей товарной продукции сельского хозяйства. На ее ведение расходуется в среднем 40 % кормов, 36 % используемых в животноводстве материально-денежных средств и 54 % денежных средств, направляемых на оплату труда работников, занятых в общественном животноводстве. На развитие молочной отрасли направляются значительные финансовые и материально-технические ресурсы, что способствует ее интенсификации, на основе которой происходит рост производства и продуктивности животных. При этом экономический результат молочном скотоводстве обусловлен действием многих факторов и условий, применением целенаправленных средств и ресурсов, их органической взаимосвязью и рациональным использованием в производственном процессе. Повышение эффективности управления является необходимой составляющей успешной деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Анализ развития молочного скотоводства в сельскохозяйственных предприятиях Могилевской области за 2013–2017 гг. показывает, что производство молока увеличилось на 1,6 % до 775,1 тыс. тонн за счет увеличения продуктивности коров молочного стада на 4,5 % (4178 кг). За указанный период удалось сократить затраты труда на 6,7 % (2,8 чел-час./ц) и расход кормов на 1 ц молока на 25 % (1,2 ц. к. ед.) [2]. Рентабельность производства молока в 2017 г. составила 17,4 %, что на 3,3 п.п. выше, чем в 2013 г. Но производственный потенциал на этом далеко не исчерпан, при чем субъективные факторы сдерживают развитие отрасли (несбалансированность рационов кормления стада, перерасход молока на внутрискотоместные нужды, нарушения технологии производства молока, удлинение сервис-периода, снижение продуктивности коров, падеж животных, наличие пустующих скотомест, ненадлежащие ветеринарное обслуживание, несовершенство системы материального и морального стимулирования работников; необходимость изменения системы племенной работы и т.д.).

К основным путям повышения эффективности производства молока в сельскохозяйственных организациях Могилевской области можно отнести создание прочной кормовой базы. По данным БелНИИ животноводства, продуктивность кормов на 65–70 % определяется уровнем кормления. Низкое качество потребляемых кормов не позволяет реализовать потенциальные возможности молочного скота. В каждом хозяйстве области нужно наладить компьютерную систему расчета

кормовых рационов, исключить использование кормов без полного сбалансирования по всем ингредиентам [1].

Кроме того, для достижения генетически обусловленной продуктивности животных и повышения эффективности использования кормов необходимо применять научно обоснованное нормированное кормление. Нормированное кормление представляет собой необходимое количество энергии, питательных и биологически активных веществ, для удовлетворения потребности животных на поддержание жизни, образование продукции, проявления воспроизводительных функций и сохранения здоровья в условиях конкретной технологии производства.

Также стоит обратить внимание, что основой повышения эффективности производства молока является использование продуктивного скота, что возможно при правильной организации воспроизводства стада. Высокоэффективные породы скота молочного направления являются основополагающим фактором интенсификации молочного подкомплекса. Качество племенного состава коров оказывает значительное влияние на конечные результаты производства.

Планомерное осуществление специализации, дальнейшая концентрация производства сопровождаются ростом экономической эффективности, снижением себестоимости продукции и повышением производительности труда. Создание специализированных молочных хозяйств тесно связано с внутривладельческой специализацией, организацией бригад по производству молока, выращиванию и откорму молодняка [2].

Для дальнейшей интенсификации производства молока необходимо реформирование организации оплаты труда в большинстве сельскохозяйственных предприятий. При этом оплата труда работников должна зависеть от полученного дохода. Здесь важно, с одной стороны, повысить заинтересованность работников коллектива в достижении конечной цели – максимума дохода, а с другой – усилить принцип личной материальной ответственности за уровень использования имеющегося производственного потенциала [1].

Основным направлением снижения затратности производства молока и получение конкурентоспособной продукции является применение современных прогрессивных технологий, основанных на беспривязном содержании скота с использованием высокопроизводительного оборудования для содержания, кормления и доения зарубежного и белорусского производства в зависимости от конкретных условий. В последние годы в республике был взят курс на строительство, модернизацию и техническое переоснащение молочно-товарных ферм. В рамках масштабной модернизации молочного скотоводства в области построено 170 высокотехнологичных молочно-товарных ферм. Для их комплектации высокопродуктивным скотом совершенствуется работа по созданию племенной базы, которая является залогом «большого молока». Опыт эксплуатации 200 таких ферм по всей стране показал, что трудозатраты на производство 1 ц молока снижаются до 1,2–1,5 чел-час, расход кормов до 90–93 к. ед., совокупные энергозатраты – до 55–65 кг условного топлива и увеличивается нагрузка на одного оператора до 120 и более голов. В итоге себестоимость продукции снижается на 30 % [2].

В системе мер повышения эффективности управления производством молока особое значение придается повышению уровня работы с кадрами, постановке этой работы на прочный научный фундамент, использованию накопленного в течение многих лет опыта, в том числе и зарубежного. Также ведется как теоретическое обучение специалистов, так и практическое на базе передовых хозяйств

Могилевщины, из года в год показывающих высокие результаты: Бельничский СПК «Колхоз «Родина», ОАО «Александрийское», ОАО «Рассвет им. К.П.Орловского», ЗАО «Агрокомбинат «Заря» [1].

Актуальной остается проблема совершенствования системы ветеринарного обслуживания, укрепления материальной базы организации ветеринарной медицины. Республике следует выйти на производство собственных ветеринарных препаратов до 80 % их общей потребности, повсеместно внедрить современные компьютерные системы ветеринарного учета КРС, перейти на высокопроизводительные кормо- и энергосберегающие технологии содержания животных.

Повышение эффективности молочного скотоводства достигается в результате улучшения качества молока. Качество молока является одним из главных факторов экономического роста и обеспечения прибыльности и конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. С увеличением доли молока 1 сорта растет и средняя реализационная цена молока, а, следовательно, повышается и уровень рентабельности. Практика убедила, что вложения в качество дают гораздо большую отдачу, чем увеличение объемов производства [2].

Потенциал развития и экономического благополучия скотоводческой отрасли сельскохозяйственных организаций Могилевской области на ближайшую перспективу – в снижении затратности и повышении качества продукции. С 2015 г. по 2017 г. затраты на производство снижены в отрасли на 11,1 %. Но важно учитывать, что сельскохозяйственное производство в последние годы осуществляется в условиях острого дефицита оборотных средств. Поэтому основными направлениями его развития, повышения его эффективности и решения финансово-экономических проблем являются приведение затрат на производство сельскохозяйственного сырья и продовольствия к нормативному уровню [1].

Таким образом, управленческая деятельность в скотоводстве – это, прежде всего осмысленная деятельность, цель которой поднять эффективность организации производства. В основу же сущности экономической эффективности в отрасли молочного скотоводства следует заложить многоаспектную эффективность, которая позволяла бы учитывать все стадии процесса воспроизводства в единстве. Для повышения эффективности и конкурентоспособности молочной отрасли требуется осуществления ряда мероприятий, направленных на дальнейшую ее интенсификацию. Основными направлениями интенсификации в молочном скотоводстве являются: кормовая база; применение научно обоснованного нормированного кормления, специализация и концентрация производства; внедрение интенсивных технологий производства молока; ветеринарная наука; совершенствование оплаты труда и системы премирования работников.

Библиографический список:

1. Животноводство Могилевской области / Могилевский областной исполнительный комитет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mogilev-region.gov.by/tags/zhivotnovodstvo>.
2. Молочное скотоводство в Беларуси / Белорусское государственное объединение по племенному животноводству [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belplem.by/molochnoe-skotovodstvo/>.
3. Сельское хозяйство Республики Беларусь / Статистика / Годовые данные / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск / РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. стат.ком. Респ. Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>.

УДК 339.138

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ломова В.Д., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Воронежского ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Управления и маркетинга в АПК» ФГБОУ ВО Воронежского ГАУ **Коновалова С.Н.**

Ключевые слова: эффективность, маркетинговая деятельность, принципы, методы, критерии, показатели, оценка эффективности.

Статья посвящена исследованию проблемы определения эффективности маркетинговой деятельности предприятия. Раскрыты принципы, методы, критерии и показатели оценки эффективности маркетинговой деятельности, что имеет особую актуальность для отечественных предприятий, которые работают в условиях ограниченных ресурсов и высокого предпринимательского риска.

Успешная деятельность предприятия зависит от достижения и полного выполнения поставленных целевых стратегических задач на основе результативного использования имеющихся ресурсов. Поэтому упорядочение системного подхода к оценке эффективности маркетинговой деятельности предприятий является важной задачей для предприятий. Кроме того, современные предприятия с каждым днем все больше зависят от условий, которые диктует рынок, а эффективная маркетинговая деятельность дает возможность твердо занимать позиции на нем.

Эффективность, как экономическая категория, отражает соотношение между полученными результатами и затраченными на их достижение ресурсами. Оценка такого соотношения, по нашему мнению, требует определения принципов, методов, критериев, показателей, раскрытие которых является основной задачей исследования экономической категории «эффективность маркетинговой деятельности предприятия».

Наше исследование мы начали с определения принципов обеспечения эффективности маркетинговой деятельности. Под принципами мы понимаем основное исходное положение, ориентированное на определение эффективности маркетинговой деятельности в контексте системного подхода к управлению предприятиями. В научной литературе предлагается выделить такие маркетинговые принципы, как: направленность на потребителя, маркетинговая интеграция, адекватность маркетинговых исследований, стратегическая ориентация, качество маркетинговых мероприятий, финансирование маркетинга, эффективность маркетинга в формировании репутации предприятия [1].

Следующим этапом нашего исследования является обоснование методов, применение которых будет способствовать максимально полному определению эффективности маркетинговой деятельности предприятий.

В научной литературе предлагается классифицировать методы исследования: на количественные, качественные и смешанные (в зависимости от характера показателей); прямой и опосредованной оценки (в зависимости от связи с объектом оценки); общие и специфические (в зависимости от универсальности применения); детерминированного, факторного или таксономического анализа; нечетких

множеств, сравнение (в зависимости от методики исследования); на базе одного или нескольких оценочных показателей (в зависимости от способа обобщения результатов) [5].

Следующим этапом исследования является определение критериев эффективности маркетинговой деятельности предприятий.

По мнению ряда авторов существуют следующие критерии оценки маркетинговой деятельности предприятий:

- повышение конкурентоспособности продукции предприятия;
- рост доходов от продукции; увеличение удельного веса новых видов продукции в ассортименте;
- достижение цели плана, улучшение конкурентных позиций предприятия;
- рост осведомленности покупателей; привлечение новых покупателей;
- улучшение имиджа предприятия; повышение эффективности мероприятий продвижения;
- наличие систематической обновленной информационной базы; обеспечение информационных потребностей руководителей и специалистов по отдельным функциям маркетинга [1, 4].

Некоторыми авторами предлагается применять обобщенный критерий эффективности работы маркетинговых служб на основе расчета совокупного годового экономического эффекта от проведения маркетинговых мероприятий, но при таком подходе не учитываются качественные показатели маркетинговой деятельности.

Таким образом, результаты исследований позволяют выделить основные критерии оценки эффективности маркетинговой деятельности:

- разработка и внедрение соответствующей маркетинговой стратегии (уровень достижения маркетинговых целей);
- выполнение маркетинговой стратегии и тактических мероприятий на рынке;
- разработка эффективной товарной политики;
- эффективность управления персоналом;
- эффективность маркетинговых инвестиций.

Следующим этапом исследования будет определение показателей оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятий.

Эффективность маркетинговой деятельности предприятий можно оценить по следующими показателями [3]:

1. Удельный вес маркетингового персонала - отражает долю работников, выполняющих маркетинговые функции, в общей численности персонала предприятия.

2. Удельный вес расходов на маркетинговый персонал – рассчитывается как удельный вес заработной платы, которую получают работники маркетингового отдела, в общем фонде заработной платы предприятия.

3. Рентабельность затрат на продвижение и сбыт характеризует эффективность сбытовых расходов и рассчитывается как соотношение суммы прибыли от реализации продукции к сумме затрат на продвижение и сбыт.

4. Рентабельность маркетинговых затрат представляет собой соотношение суммы прибыли от реализации продукции и общего объема расходов на маркетинг и иллюстрирует эффективность реализуемых предприятием маркетинговых мероприятий.

5. Коэффициент затоваривания рассчитывается как соотношение изменения остатка готовой продукции и объема реализации продукции предприятия.

Большой интерес представляет и подход Дж. Ленсколда, который отмечает, что эффективность маркетинговой деятельности связана с показателем доходности инвестиций в маркетинг или рентабельность маркетинговых инвестиций (ROMI) [3].

Р. С. Капланом и Д. П. Нортоном для оценки маркетинговых технологий разработана сбалансированная система показателей, которая включает в себя четыре основных показателя эффективности маркетинговой деятельности: финансы, внутренние бизнес-процессы, клиентов и рынок, персонал предприятия [2]. Рассмотрим эти показатели подробно.

Блок «Финансы» должен содержать показатели, которые позволят определить, выполняет ли предприятие свои маркетинговые цели и движется ли в направлении успешной реализации маркетинговых технологий. Это могут быть показатели: прирост продаж, уровень издержек обращения к выручке от реализации товаров, уровень валового дохода к выручке от реализации товаров, доля на рынке и тому подобное.

Блок «Клиенты и рынок» – это инструмент оценки «целевого сегмента», отсутствие четкой ориентации на который, не позволяет предприятию выделить себя среди конкурентов. Это могут быть показатели: количество охваченных сегментов, коэффициент завершенности покупки, доля постоянных покупателей, индекс удовлетворенности покупателей и тому подобное.

Блок «Бизнес-процессы» должен содержать показатели, которые позволяют оценить рациональность функционирования конкретных внутренних процессов, необходимых для обслуживания покупателей продукции предприятия и определения потребительской ценности. Такими показателями могут быть: уровень цен на товары, эффективность рекламных мероприятий, коэффициент устойчивости ассортимента товаров и тому подобное.

Блок «Персонал» должен включать следующие показатели: степень удовлетворенности работников условиями труда, умения и квалификацию работников, производительность труда, коэффициент текучести кадров, коэффициент затрат на повышение квалификации работников и тому подобное. [2].

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что эффективность маркетинговой деятельности предприятий – это достижение результата, который превышает использованные ресурсы предприятия. Анализ подходов ученых позволяет составить собственное видение научно-методических основ эффективности маркетинговой деятельности предприятий. Основой обеспечения эффективности маркетинговой деятельности предприятий является использование комплексных методов оценки, результаты которой будут информационной основой для принятия стратегических решений по совершенствованию маркетинговой деятельности предприятий.

Библиографический список

1. Закшевская, Е. В. Совершенствование системы управления аграрным производством на основе риск-менеджмента и маркетинга / Е. В. Закшевская, Т. В. Савченко // Агропромышленный потенциал региона: состояние, проблемы, решения : сб. науч. тр. – Елец : ФГБОУ ВО Елецкий государственный университет им. И. А. Бунина, 2012. – С. 89-98.

2. Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : ООО «Олимп-Бизнес», 2017. – 320 с.

3. Китова, О. В. Теоретико-методологические аспекты управления эффективностью маркетинга и продаж в корпоративных предпринимательских структурах // Научные труды вольного экономического общества России. – 2011. – Т. 155. – С. 214-219.

4. Коновалова, С. Н. Влияние маркетинговой деятельности на эффективность управленческих решений в АПК / С. Н. Коновалова, Н. М. Шевцова // Сборник трудов V Международной науч.-практ. конф. – Орел : АО «Типография «Труд», 2015. – С. 59-62.

5. Пашкина, О. В. Факторы, определяющие лояльность организаций к маркетинговым исследованиям // Известия Самарской ГСХА. – 2012. – № 2 – С. 86-90.

УДК 339.138

СОДЕРЖАНИЕ ЭТАПОВ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кривоногова И.С., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Воронежского ГАУ.

Научный руководитель: д-р. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Управление и маркетинг» в АПК ФГБОУ ВО Воронежского ГАУ **Закшевская Е.В.**

Ключевые слова: антикризисное управление, этапы, задачи, диагностика банкротства, сельскохозяйственные предприятия

Статья посвящена исследованию этапов антикризисного управления сельскохозяйственным предприятием. Раскрыты основные задачи, этапы и методы антикризисного управления, что имеет особую актуальность для сельскохозяйственных предприятий, которые функционируют в неблагоприятных условиях для развития сельского хозяйства.

Недостаточное внимание органов государственной власти к проблемам микроэкономического уровня привело к обострению кризисных ситуаций в реальном секторе экономики и, в первую очередь, на сельскохозяйственных предприятиях. Инфляция, рост цен, увеличение диспаритета цен привели к тому, что многие российские предприятия оказались на грани банкротства.

Целью исследования является обоснование технологии антикризисного управления сельскохозяйственного предприятия.

Появление антикризисного управления продиктовано необходимостью финансового оздоровления многочисленных предприятий, функционирующих в состоянии хронической неплатежеспособности. Чаще всего негативного положения предприятий можно избежать, если своевременно применить адекватные профилактические меры.

Без диагностики причин неплатежеспособности предприятия могут быть назначены неправильные антикризисные процедуры, что может привести

к ликвидации вполне перспективных предприятий, к санации явно несостоятельных предприятий, обострению интересов должников и кредиторов.

Основными этапами антикризисного управления являются:

- диагностика финансового состояния и оценка перспектив развития производственного потенциала;
- разработка бизнес-плана финансового оздоровления предприятия;
- регулирование процесса финансового оздоровления;
- оценка глубины финансового и экономического кризиса предприятия и эффективности мероприятий по финансовому оздоровлению;
- выбор и реализация антикризисных процедур [2].

Главными задачами антикризисного управления сельскохозяйственным предприятием является преодоление временных финансовых затруднений, которые, могут привести к банкротству и «оживление» неплатежеспособных предприятий.

Итак, первым этапом антикризисного управления является определение фазы жизненного цикла реформируемого предприятия и постановка общей стратегической задачи предприятия: недопущение банкротства или выход из кризиса.

Вторым этапом антикризисного управления является диагностика финансового состояния предприятия. На этом этапе прогнозируется вероятность банкротства, определяется положение предприятия на матрице финансовой стратегии и его зависимость от использования внутренних и внешних ресурсов, темпов оборота, экономической рентабельности, а также выявляются неэффективные показатели.

На основе тщательного финансового анализа разрабатывается антикризисная политика коммерческой организации – это третий этап.

В антикризисной политике определяются, прежде всего, стратегические финансовые цели и задачи предприятия по отношению к прибыли, оборотному капиталу и инвестициям. На период предотвращения банкротства или выхода из кризиса меняется мотивация бизнеса. Главной целью ставится максимизация прибыли либо выживание в условиях кризиса (в этом случае возможна даже неприбыльная мотивация). На четвертом этапе антикризисного управления делается попытка оптимизации налогообложения, рационализации кредитования, расчетов. Предполагается ускоренная и действенная реакция предприятия на существенные изменения внешней среды [1].

Пятым этапом антикризисного управления является разработка конкретных стратегических и тактических мероприятий для финансового оздоровления предприятия или восстановления платежеспособности организации-банкрота, разрабатывается «бизнес-план финансового оздоровления предприятия». В других случаях (когда предприятие обходится собственными ресурсами и рассчитывает преодолеть кризисные явления за короткий срок) вместо бизнес-плана составляется только «план финансового оздоровления предприятия» или «План восстановления платежеспособности предприятия» (обычно первый характерен для досудебной санации, а второй – для стадии внешнего управления) [4].

На шестом этапе антикризисного управления осуществляется реализация тактики антикризисного финансового менеджмента, ее анализ и корректировка.

Седьмым этапом антикризисного управления финансами является выбор критериев успешного антикризисного управления финансами и анализ достижения целей.

При проведении исследований финансовая и хозяйственная деятельность предприятия должны рассматриваться в неразрывной связи. Все показатели изучаются в динамике. Следует заметить, что инфляция делает несопоставимыми абсолютные, а зачастую и некоторые относительные показатели.

В зависимости от задач исследования состояние предприятия может оцениваться на определенный момент времени. Такое исследование называется диагностикой статического состояния. Анализ состояния его в течении определенного периода времени называется диагностикой процесса.

Следует отметить, что в зависимости от степени детализации исследования состояния предприятия диагностика может производиться поверхностно (тенденциозно) или углубленно (проблемно).

В этой связи выделяют:

Экспресс диагностику (термометр), т. е. формируют оценку близости состояния предприятия к банкротству на основе регулярного вычисления соответствующих коэффициентов и данных баланса. В данном случае преследуются следующие цели: выявить тенденции изменения состояния предприятия, дать оценку глубины его несостоятельности, провести анализ финансового оборота, обеспечивающего хозяйственную деятельность.

Проблемную диагностику – т.е. всестороннюю и глубокую оценку текущего состояния предприятия, выявление причин его ухудшения и ожидаемых тенденций развития [2]. Процесс диагностики банкротства представлен на рисунке 1.

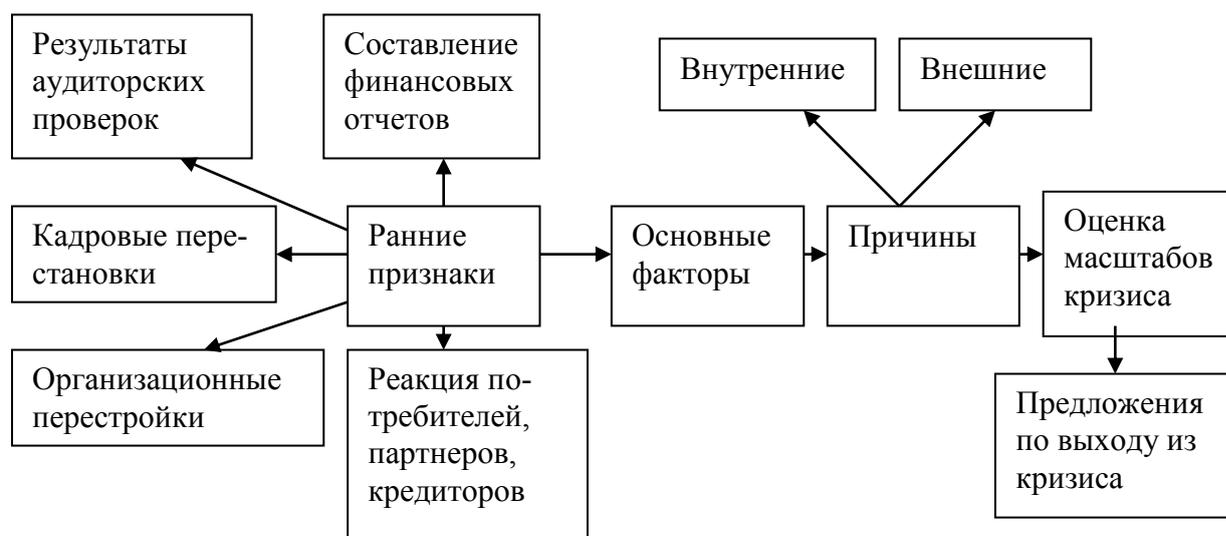


Рис.1. Процесс диагностики банкротства

Экспресс диагностика проводится на основе методических рекомендаций, изложенных в постановлении Правительства, которые называются «Система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособного предприятия». В процессе экспресс диагностики рассчитываются и оцениваются такие индикаторы неплатежеспособности как структура баланса и ее динамика. По итогам деятельности предприятия рассматривается структура активов (с оценкой их ликвидности) и пассивов, определяется соотношение собственных и заемных средств, а также соотношение отдельных статей активов и пассивов. При этом рассчитывают такие показатели, как: коэффициент текущей ликвидности

(нормативное значение равно 2), коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (нормативное значение равно 0,1).

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости.

Если значение обоих показателей не превышает норматив, то структура баланса предприятия считается положительной и углубление исследования не имеет смысла. В том случае, когда значение хотя бы одного из двух коэффициентов ниже нормативного значения, структура баланса признается отрицательной и ее следует детализировать.

Библиографический список

1. Ганебных, Е. В. Антикризисное управление как способ повышения эффективности управления предприятием / Е. В. Ганебных, Е. С. Гурова, А. Ф. Федяева // Вектор экономики. – 2017. – № 10 (16). – С. 34.

2. Евстратова, Е. А. Антикризисное управление в системе управления предприятием / Е. А. Евстратова, Л. А. Загеева // Экономико-правовые аспекты антикризисного управления предприятием в условиях новой России : сб. тр. всероссийской науч.-практ. конф. / под общ. ред. В. В. Московцева. – 2018. – С. 39-41.

3. Кучма, С. В. Антикризисное управление в системе управления предприятием // Молодой ученый. – 2015. – № 10-2 (25). – С. 35-38.

4. Чебашкина, Г. А. Антикризисное управление и эффективное управление рисками предприятия в сфере предпринимательской деятельности в народной экономике России / Г. А. Чебашкина, Ю. А. Никонова // Интернет-журнал Науковедение. – 2017. – Т. 9. – № 3. – С. 2.

УДК 332.14

УПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА

Фенчева О. В., магистрант Института экономики и управления в АПК РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, профессор Института экономики и управления в АПК РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Александров Д.С.

Ключевые слова: инвестиционный проект, картофелеводство, производство, хранение

В статье выявлены основные проблемы конкретной организации, которые являются типичными для отрасли картофелеводства, данные проблемы присутствуют у всех предприятий, занимающихся производством и реализацией картофеля. Решение данных проблем предлагается с помощью многокомпонентных инвестиционных проектов.

Для того чтобы отрасль эффективно развивалась необходимо, как правило, реализовать комплекс инвестиционных проектов, поскольку одного инвестиционного проекта и одного направления развития чаще всего будет недостаточно. Каждый проект будет проходить поэтапно, в тоже время они должны быть взаимосвязаны, и действовать на отрасль как каждый по отдельности, так и комплексно. Развитие будет проходить поэтапно, где каждый этап – это отдельный компонент часть многокомпонентного проекта, который должен быть и реализуемым, эффективным и с минимальными рисками. Следовательно, грамотное развитие отрасли будет осуществляться за счет многокомпонентных проектов, где будет выбран оптимальный состав проектов, для этого каждый компонент по отдельности должен быть проанализирован с точки зрения риском, реализуемости и эффективности.

У каждого предприятия есть свои слабые стороны, которые не позволяют раскрыть свой производственный потенциал в полной мере. В частности, у данного хозяйства есть проблемы с реализацией свежего картофеля. Для эффективной работы помимо реализации картофеля в свежем виде обязательна, необходима переработка. Переработка продукции дает возможность выхода на новые рынки, что позволит не только расширить ассортимент предлагаемой продукции, но и получить дополнительную прибыль.

Таблица 1

Нормы естественной убыли при длительном хранении картофеля, %*

Месяцы	Для хранилищ и складов	
	с искусственным охлаждением	без искусственного охлаждения
Сентябрь	0,9	1,3
Октябрь	0,5	0,9
Ноябрь	0,6	0,7
Декабрь	0,4	0,5
Январь	0,4	0,5
Февраль	0,4	0,5
Март	0,4	0,5
Апрель	0,5	0,9
Май	0,5	1,1
Июнь	0,6	1,3
Июль	0,7	1,8
Август	0,7	2,2
Итого	6,6	12,2 (13)

В анализируемом периоде наблюдается неблагоприятная тенденция увеличения потерь при хранении картофеля в ОАО «Племзавод им. Держинского» Ярославского муниципального района Ярославской области (более 13% ежегодного валового сбора). С целью снижения естественной убыли картофеля предлагается модернизация картофелехранилищ, а именно внедрение системы управления микроклиматом, которая позволит достичь оптимального микроклимата хранилищ и сохранить качество картофеля до оптимального времени сбыта.

Для достижения этой цели приобретается оборудование в компании «Агро-трейд» (г. Нижний Новгород), стоимость оборудования составляет 4300 тысяч рублей и включает доставку и установку на предприятие.

Описание приобретаемой системы управления микроклиматом: управление хранилищем происходит в автоматическом режиме по заранее заданным параметрам нужного микроклимата продукта. Управление овощехранилищем осуществляется с мультисервера («MultiServer II») и просто в эксплуатации. Процессор позволяет регистрировать следующие данные: температуру и влажность

продукта, температуру и влажность наружного воздуха, количество, причины и продолжительность каждого аварийного отключения в течение года. Предусмотрена возможность подключения к персональному компьютеру. «MultiServer II» имеет есс амммы, предназначенные для создания оптимального микроклимата с момента закладки до момента реализации продукции.

Таким образом, используя современную систему управления микроклиматом, предприятие сократит убыли картофеля (таблица 1) и увеличит количество и качество товарного картофеля, что позволит достичь, повышения показателей прибыли от реализации продукции.

Таблица 2

Программа хранения продукции с искусственным охлаждением

Месяц	Искусственное охлаждение							
	Потери, %	Объем хранения, т	Потери, т	Продажа, т	Цена, тыс.руб/т	Выручка, тыс. руб.	Затраты, тыс.руб.	Чистые выгоды, тыс. руб
Сентябрь	0,9	3000	27	35	12,0	420	3100	-2680
Октябрь	0,5	2938	15	86	12,0	1032	3038	-2006
Ноябрь	0,6	2837	17	165	12,5	2063	2937	-875
Декабрь	0,4	2655	11	270	13,0	3510	2755	755
Январь	0,4	2375	9	350	14,0	4900	2475	2425
Февраль	0,4	2015	8	550	14,5	7975	2115	5860
Март	0,4	1457	6	496	15,0	7440	1557	5883
Апрель	0,5	955	5	400	14,5	5800	1055	4745
Май	0,5	551	3	352	12,0	4224	651	3573
Июнь	0,6	196	1	194	10,0	1940	296	1644
Июль	0,7	1	0	0	10,0	0	101	-101
Август	0,7	1	0	0	10,0	0	101	-101
Всего	X	X	101,4	2898,0	13,6	39303,5	20180,2	19123,3

Программа хранения картофеля с искусственным охлаждением (табл. 2) и без искусственного охлаждения (табл. 3) представлены ниже.

Таблица 3

Программа хранения продукции без искусственного охлаждения

Месяц	Без искусственного охлаждения							
	Потери, %	Объем хранения, т	Потери, т	Продажа, т	Цена, тыс.руб/т	Выручка, тыс. руб.	Затраты, тыс.руб.	Чистые выгоды, тыс. руб
Сентябрь	1,3	3000	39	45	12,0	540	3810	-3270
Октябрь	0,9	2916	26	80	12,0	960	3705	-2745
Ноябрь	0,7	2810	20	165	12,5	2063	3572	-1510
Декабрь	0,5	2625	13	290	13,0	3770	3341	429
Январь	0,5	2322	12	480	14,0	6720	2962	3758
Февраль	0,5	1830	9	550	14,5	7975	2348	5627
Март	0,5	1271	6	350	15,0	5250	1649	3601
Апрель	0,9	915	8	315	14,5	4568	1204	3364
Май	1,1	592	7	260	12,0	3120	800	2320
Июнь	1,3	325	4	321	10,0	3210	466	2744
Июль	2,3	0	0	0	10,0	0	60	-60
Август	3,3	0	0	0	10,0	0	60	-60
Всего	X	X	144,1	2856,0	13,4	38175,0	23977,1	14197,9

Затраты при программе хранения картофеля с искусственным охлаждением. Условно-постоянные затраты – 100 тыс. руб./ есс. Условно-переменные затраты = 1 тыс.руб./т

Затраты без искусственного охлаждения. Условно-постоянные затраты – 60 тыс. руб./ мес. Условно-переменные затраты = 1,25 тыс.руб./т

Ниже представлен расчет потерь и выручки, а также затрат на хранение «с проектом» и «без проекта» (табл. 4).

Таблица 4

Закупка картофеля в помесечном разрезе

Месяц	Ситуация "без проекта"				Ситуация "с проектом"					
	Производ.-сбытовые затраты	В	ЧВ	Накопленное сальдо	Производственно-сбытовые затраты	В	ЧВ	Накопленное сальдо	Прирост ЧВ	то же нарастающим итогом
08	60	0	-60	-60	4501	0	-4501	-4501	-4441	-4441
09	12810	540	-12270	-12330	12100	420	-11680	-16181	590	-3851
10	3705	960	-2745	-15075	3038	1032	-2006	-18187	739	-3112
11	3572	2063	-1510	-16585	2937	2063	-875	-19061	635	-2477
12	3341	3770	429	-16156	2755	3510	755	-18307	326	-2151
01	2962	6720	3758	-12398	2475	4900	2425	-15881	-1332	-3483
02	2348	7975	5627	-6771	2115	7975	5860	-10021	233	-3250
03	1649	5250	3601	-3170	1557	7440	5883	-4139	2282	-968
04	1204	4568	3364	194	1055	5800	4745	606	1381	412
05	800	3120	2320	2514	651	4224	3573	4180	1253	1665
06	466	3210	2744	5258	296	1940	1644	5824	-1099	566
07	60	0	-60	5198	101	0	-101	5723	-41	525
08	60	0	-60	5198	101	0	-101	5723	-41	485
09	12810	540	-12270	-7072	12100	420	-11680	-5957	590	1075
10	3705	960	-2745	-9817	3038	1032	-2006	-7963	739	1814
11	3572	2063	-1510	-11327	2937	2063	-875	-8838	635	2449
12	3341	3770	429	-10898	2755	3510	755	-8083	326	2775
01	2962	6720	3758	-7141	2475	4900	2425	-5657	-1332	1442
02	2348	7975	5627	-1514	2115	7975	5860	202	233	1675
03	1649	5250	3601	2087	1557	7440	5883	6085	2282	3957
04	1204	4568	3364	5451	1055	5800	4745	10830	1381	5338
05	800	3120	2320	7772	651	4224	3573	14403	1253	6591
06	466	3210	2744	10516	296	1940	1644	16048	-1099	5492
07	60	0	-60	10456	101	0	-101	15947	-41	5451
08	60	0	-60	10456	101	0	-101	15947	-41	5410
09	12810	540	-12270	-1814	12100	420	-11680	4267	590	6000
10	3705	960	-2745	-4559	3038	1032	-2006	2261	739	6739
11	3572	2063	-1510	-6069	2937	2063	-875	1386	635	7374
12	3341	3770	429	-5640	2755	3510	755	2141	326	7700
01	2962	6720	3758	-1883	2475	4900	2425	4566	-1332	6368
02	2348	7975	5627	3744	2115	7975	5860	10426	233	6601
03	1649	5250	3601	7345	1557	7440	5883	16309	2282	8882
04	1204	4568	3364	10709	1055	5800	4745	21054	1381	10263
05	800	3120	2320	13030	651	4224	3573	24627	1253	11516
06	466	3210	2744	15773	296	1940	1644	26272	-1099	10417
07	60	0	-60	15713	101	0	-101	26171	-41	10376
08	60	0	-60	15713	101	0	-101	26171	-41	10335
Итого	98991	114525	15534	X	92041	117911	25869	X	10335	125961
			15534				25869			10335

Таким образом, для развития отрасли картофелеводства в отдельных сельскохозяйственных организациях, на примере ОАО «Племзавод имени Дзержинского» Ярославского муниципального района Ярославской области, необходимо реализовать комплекс инвестиционных проектов, включающих как развитие производства, так и последующих видов деятельности: хранение, переработка,

сбыт. Каждый проект будет вытекать из предыдущего, они все взаимосвязаны, и комплексно действуют на отрасль. Развитие будет проходить поэтапно. Следовательно, грамотное развитие отрасли должно состоять из нескольких частей, где будет оценен каждый компонент, для этого необходимо конкретизировать ряд методических уточнений.

Библиографический список

1. Алексанов, Д. С. Экономическая оценка инвестиций / Д. С. Алексанов, В.М. Кошелев. – М. : Колос-Пресс, 2002. – 382 с.
2. Ларионова, И.К. Стратегическое управление. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – С.159-161.
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ocenchik.ru/method/investments/1240>

УДК 338.436.33

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Смолянок О.В., студент факультета предпринимательства и управления, УО Белорусский государственный аграрный технический университет.

Научный руководитель: ст.преподаватель факультета предпринимательства и управления, УО Белорусский государственный аграрный технический университет **Исаченко Е.М.**

Ключевые слова: молочная продукция, производство, рынки сбыта, маркетинговые мероприятия.

В статье рассмотрены маркетинговые мероприятия, направленные на закрепление бренда предприятия, способствующие росту заказов на его продукцию.

В настоящее время продовольственный рынок Республики Беларусь характеризуется многообразием ассортимента продуктов питания отечественных и зарубежных производителей. Ассортимент вырабатываемой в республике молочной продукции включает более 1000 наименований, в том числе масло – 30 наименований, сыров – более 160, цельномолочной продукции – более 500. Так, на отечественном молочном рынке, довольно широко представлены йогурты российского производства и детское питание стран-производителей, входящих в ЕС, которые составляют конкуренцию молочной продукции отечественных производителей.

Объем производства молока в 2018 году в Республике Беларусь составляет 771 кг на душу населения, уровень самообеспечения молоком составляет 235 %, при этом на экспорт поставляется порядка 60 % от всего производимого молока в стране (1).

ОАО «Молодечненский молочный комбинат» одно из предприятий Республики, выпускающее широкий ассортимент цельномолочной продукции, масла животного, сухого молока, твердых сыров, казеина кислотного технического. Сегодня на комбинате организован выпуск практически всех видов молочной продукции, способных удовлетворить самый изысканный вкус. Продукция предприятия

выпускается под торговой маркой «Молодея». Комбинат поставляет продукцию по всей Беларуси, а также экспортирует отдельные ее виды в Россию, Украину, Казахстан, Германию, Польшу, Бельгию, Францию, Сингапур, Литву, США. Система мер по контролю качества позволяет выпускать экологически чистую, вкусную и полезную продукцию (2).

29 января 2019 года Минским областным исполнительным комитетом было принято решение о создании холдинга «Первый молочный». В образованный холдинг вошли организации – ОАО «Минский молочный завод №1», ОАО «Молодечненский молочный комбинат» с тремя филиалами и ТУП «Городской молочный завод №1» (3).

С целью расширения рынков сбыта, как на территории Республики Беларусь, так и за ее пределами, комбинатом проводится исследование рынков, изучается потребительский спрос и наличие продукции конкурентов, отвечающей этому спросу, сопоставляются цена и качество продукции конкурентов.

Для закрепления бренда предприятия, роста заказов на его продукцию предлагаются маркетинговые мероприятия:

1. Спонсоринг. В качестве новой концепции паблик рилейшнз ОАО «Молодечненский молочный комбинат» предлагается использовать спонсорство и размещение рекламы на массовых спортивных мероприятиях. Поэтому спортивное спонсорство особенно эффективно для продвижения марок, уже ставших брендами. На сегодняшний день реклама на спортивных мероприятиях является наиболее популярным методом проведения PR-акций во всем мире. Благодаря рекламным возможностям различных стадионов, арен и залов, у ОАО «Молодечненский молочный комбинат» появится возможность создать стабильный, хорошо узнаваемый образ.

Помимо болельщиков существует также аудитория спортивных поклонников, имеющих возможность смотреть спортивное мероприятие по телевидению. И многие рекламные носители попадают в зону телекамер, а значит и телетрансляций события. Кроме того, наиболее яркие моменты соревнований запечатлеваются фотоаппаратами, а затем тиражируются в различных СМИ и специализированных Интернет-порталах.

Таким образом, количество рекламных контактов складывается из зрителей, присутствующих непосредственно на стадионе, зрительской телеаудитории и читателей специализированных СМИ и Интернет-порталов.

Вариантов наружной рекламы на местах проведения спортивных мероприятий масса: от щитовой рекламы, баннеров, рекламы в зоне блиц-интервью, ротационных щитов, флагов до суперсовременных светодиодных установок, позволяющих демонстрировать динамические рекламные ролики.

Существуют разные варианты рекламного участия в спортивных мероприятиях: спонсорство спортивных мероприятий; партнерство на соревнованиях; размещение рекламы на бортах, кортах, в залах и дворцах спорта и т.п.

В качестве места размещения рекламы предлагается ГСОК «Логойск».

2. Рекламная кампания. Рекламный проект предусматривает активную рекламную и PR поддержку, включающую наружную рекламу, рекламу на радио, ТВ, в сети Интернет, прямую рассылку (приглашения): рекламная кампания (размещение торговой марки ОАО «Молодечненский молочный комбинат» на всех рекламных материалах ГСОК «Логойск»; указание брэнда ОАО «Молодечненский молочный комбинат» в телевизионном ролике ГСОК «Логойск» на каналах ОНТ, БТ,

СТВ, 1 МУЗ ТВ, радио); предоставление 2 растяжек и 2 билбордов под размещение рекламы торговой марки ОАО «Молодечненский молочный комбинат»; размещение флага ОАО «Молодечненский молочный комбинат» на флагштоках ГСОК «Логойск»; тайминг (время проведения) – с 1 июля 2019 по 1 февраля 2019 года.

3. Реклама на экране банкомата и граффити на стенах. Причинами выбора рекламы на экране банкомата явилось следующее: максимальная запоминаемость рекламного сообщения; широкий охват; точные результаты компании; наилучшее географическое и временное таргетирование; низкая цена.

Рассчитать экономический эффект от проведения рекламной акции на основе коллективных экспертных оценок на проектом этапе довольно сложно. Предполагается, что данная рекламная кампания позволит увеличить сезонный объем товаров на 15 %. При реализации всех трех запланированных маркетинговых коммуникационных мероприятий объем реализованных товаров должен вырасти на 5 %.

Данные мероприятия необходимо дополнить совершенствованием маркетинговой стратегии предприятия.

Продукция ОАО «Молодечненский молочный комбинат» обеспечивает потребности следующих сегментов потребителей: предприятия розничной торговли (для последующей реализации населению через соответствующие торговые сети); промышленные предприятия, использующие продукцию в промышленной переработке, в первую очередь – кондитерские и хлебопекарные; предприятия общественного питания (столовые, кафе, рестораны); государственные учреждения, ведомства (армия, милиция, больницы, государственный резерв).

В данном случае для комбината наилучшей будет комбинированная стратегия, нацеленная на развитие своих конкурентных преимуществ и предусматривающая более глубокое проникновение и географическое развитие рынка. Это можно сформулировать следующим образом: сначала минимизировать издержки и тем самым укрепить свою конкурентную позицию на уже освоенных рынках, при этом увеличить продажу продукции постоянным покупателям, затем выйти на новые рынки, предлагая широкий ассортимент продукции высокого качества.

На основании анализа рынков сбыта, конкурентной среды и предпочтений покупателей определены следующие цели стратегии маркетинга ОАО «Молодечненский молочный комбинат»: получение прибыли за счет удовлетворения потребительского спроса на молочные продукты (расширение ассортимента выпускаемой продукции, что приведет к расширению базы клиентов на региональных и республиканском рынках; формирование у потребителя запоминающего образа производимой продукции); реализация основных видов продукции по направлениям использования: успешность сбыта продукции ОАО «Молодечненский молочный комбинат» будет обеспечена за счет достижения основной задачи на рассматриваемый период – расширение как на внутреннего, так и на внешнего рынков сбыта исходя из экономической целесообразности, эффективности и платежеспособности покупателей.

Расширение рынков сбыта в ОАО «Молодечненский молочный комбинат» планируется за счет проведения следующих мероприятий: выход на Гомельский и Брестский регионы, использование одноуровневого канала распределения, а также двухуровневого за счет создания и укрепления дилерских отношений на основе организации своего представительства; осуществление поиска новых покупателей по разработанной дислокации продовольственных магазинов г. Минска; полный охват торговых предприятий г. Минска и области; проведение со всеми службами

комбината целенаправленной деятельности по вытеснению (уменьшению доли) с рынка г. Минска продукции конкурирующих предприятий.

Стратегия развития комбината будет направлена на увеличение объемов производства молочной продукции, расширение ассортимента и повышение качества продукции, перераспределение сырьевых зон, повышение эффективности производства и реализации продукции, оптимизацию расходов и получение прибыли. Немаловажной задачей будет укрепление престижа на уже освоенных и новых рынках сбыта (3).

Библиографический список

1. Беларусь остается одним из ведущих мировых экспортеров молочной продукции. ПродуктВУ : Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://produkt.by/news/belarus-ostaetsya-odnim-iz-vedushchih-mirovyh-eksporterov-molochnoy-produkcii>.

2. ОАО «Молодечненский молочный комбинат» Молодея : О компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://molodeia.by/about.html>.

3. Создание холдинга «Первый молочный» Новости : «ОАО Минский молочный завод №1» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bel-milk.by/news/sozdanie-holdinga-pervyj-molochnyj.html>.

УДК 336.1.07

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ. ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

Вершков В.Г., студент института национальной экономики ФГБОУ СГЭУ.
Верина Е.В., студент института национальной экономики ФГБОУ СГЭУ.

Ключевые слова: Государственный финансовый контроль, Казначейство, Реформа контрольной и надзорной деятельности, Росфиннадзор.

В статье рассмотрены основные виды и формы проведения государственного финансового контроля, а также направления, по которым в настоящий момент происходят изменения в рамках российской специфики. Авторы выделяют две ключевые тенденции в развитии государственного финансового контроля в России, динамика которых обозначает среднесрочный вектор его развития.

Финансовый контроль – понятие, которое имеет широкий спектр интерпретаций. Известный экономист Е. Ю. Грачева под термином «финансовый контроль» определяет «регламентированную нормами права деятельность государственных, муниципальных, общественных органов и организаций, иных хозяйствующих субъектов по проверке своевременности и точности финансового планирования, обоснованности и полноты поступления доходов в соответствующие фонды денежных средств, правильности и эффективности их использования» [1]. Однако Н. Д. Бровкина рассматривает финансовый контроль как функцию управления, «представляющую собой деятельность контролирующих субъектов по оценке соответствия совершаемых управляемым субъектом операций финансовым интересам управляющего субъекта». На практике под государственным финансовым контролем принято понимать только бюджетный контроль, в который входит контроль

как за поступлением (налоговый контроль), так и за расходованием казенных денежных средств.

Внутренний государственный финансовый контроль в сфере бюджетных правоотношений является контрольной деятельностью органов внутреннего финансового контроля, к числу которых относится и Федеральное казначейство [2]. Бюджетный кодекс РФ классифицирует виды внутреннего государственного контроля как предварительный и последующий [3].

Предварительный контроль реализуется в целях предупреждения и пресечения бюджетных нарушений в процессе исполнения бюджетов бюджетной системы РФ. Он осуществляется органами Федерального казначейства через механизм санкционирования операций. Санкционирование операций заключается в выдаче разрешительной надписи на проведение финансовых операций получателями бюджетных средств после проверки представленных ими платежных документов, что предотвращает возникновение возможных нарушений еще на стадии платежа.

Последующий контроль происходит по результатам исполнения бюджетов в целях установления законности их исполнения, достоверности учета и отчетности. В качестве инструмента достижения этих целей Казначейство использует механизм казначейского сопровождения контрактов, который предусматривает проведение и учет операций с бюджетными средствами на лицевых счетах (открытых в органах Федерального казначейства), предназначенных для учета операций со средствами юридических лиц, не являющихся участниками бюджетного процесса [4].

По замыслу вышеназванных механизмов должно было быть достаточно, чтобы выполнять задачи по финансовому контролю. Однако практика показала, что действующие механизмы недостаточно эффективны: функции Казначейства и других органов государственного контроля зачастую дублировались, работа контрольных органов не всегда велась с необходимым уровнем профессионализма, устаревшие технологии коммуникации задерживали передачу информации, и в целом систему госфинконтроля нельзя было назвать оптимальной. В связи с этим были произведены значительные изменения структурного характера.

Произошедшие изменения. Первым значительным изменением в системе госфинконтроля стал Указ Президента РФ 02.02.2016 №41 «О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере» [5], согласно которому упраздняется Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, а ее функции по внешнему контролю аудиторских организаций передаются Федеральному Казначейству как правопреемнику.

Министр финансов А. Г. Силуанов после исполнения Указа заявил: «Казначейство должно в полной мере стать контролером, перенеяв функции Росфиннадзора, и обеспечить решение тех задач, которые были поставлены Правительством Российской Федерации перед Федеральным казначейством, когда принималось решение о передаче ему функций Росфиннадзора, с тем, чтобы усилить контроль, как текущий, так и последующий, за бюджетными ресурсами».

Это задало новый вектор развития государственного финансового контроля в России, который был официально оформлен в виде «Реформы контрольной и надзорной деятельности», принятой 21 декабря 2016 года президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам. Реформа включает следующие направления: 1) Внедрение риск-ориентированного подхода при осуществлении контрольно-надзорной деятельности. 2) Внедрение системы оценки результативности и эффективности контрольно-надзорной деятельности. 3) Внедрение системы комплексной профилактики нарушений обязательных требований. 4) Систематизация, сокращение количества

и актуализация обязательных требований. 5) Внедрение эффективных механизмов кадровой политики в деятельности контрольно-надзорных органов. 6) Внедрение системы предупреждения и профилактики коррупционных проявлений в контрольно-надзорной деятельности. 7) Автоматизация контрольно-надзорной деятельности. 8) Повышение качества реализации контрольно-надзорных полномочий на региональном и муниципальном уровнях.



Рис.1. Схема передачи функций Росфиннадзора

Происходящие изменения и среднесрочная перспектива. Реализация программы рассчитана до 2025 г., а итоги выполнения первых задач будут подведены только в конце текущего года. Поскольку ни один из пунктов реформы еще не выполнен, именно эти 8 проектов и являются направлениями развития госфинконтроля в среднесрочной перспективе. Подробное рассмотрение данных проектов не входит в рамки статьи, однако основные тенденции можно свести к следующему:

1) переориентация контрольно-надзорной деятельности с преимущественно административной модели функционирования на профилактическую модель, предусматривающую предотвращение нарушений на этапах появления, а не выявление их, когда нарушения уже произошли. Частью этой тенденции является реализация 1,2,3, 6 и 8-го пунктов Реформы: повышается информационная открытость контрольных органов, создается методический инструментарий, а работа Казначейства и других органов госфинконтроля теперь основывается на Базовой модели определения критериев и категорий риска и Стандарте комплексной профилактики нарушения обязательных требований. Однако в подавляющем большинстве видов контроля разработанные критерии не учитывают грубость нарушения обязательных требований и особенности индивидуального поведения поднадзорных субъектов и ближайшие 3-5 лет будут совершенствоваться с учетом практики их применения.

2) Экономическая оптимизация системы госфинконтроля, включающая в себя реализацию 4,5 и 7-го пунктов Реформы. В рамках этого направления введена

автоматизированная информационная система мониторинга Region-ID, сокращается количество контрольных органов и расширяются полномочия действующих. В частности, самым по себе серьезным структурным изменением является передача счетов федеральных бюджетных учреждений и органов государственной власти из кредитных организаций на обслуживание в Казначейство. Теперь, поскольку все средства федерального бюджета находятся на едином счете, Казначейство размещает временно свободные остатки средств в различные надежные финансовые инструменты, такие как банковские депозиты и сделки РЕПО. Только за 2017 г. это позволило заработать 82,7 млрд. руб. дополнительных средств. В перспективе – расширение инструментария размещения средств и передача Казначейству агентских услуг ЦБ по ведению валютных счетов бюджетных учреждений.

Таким образом, в среднесрочной перспективе явно прослеживается тенденция к усилению роли государственного финансового контроля, а в его рамках – расширение полномочий Федерального Казначейства и направленность на экономическую рентабельность контрольных мероприятий.

Библиографический список

1. Грачева, Е. Ю. Правовое регулирование финансового контроля в Российской Федерации: проблемы и перспективы : монография. – М. : НОРМА, ИНФРА-М, 2013. – 384 с.

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/.

4. О порядке казначейского сопровождения в 2016 году государственных контрактов, договоров (соглашений), а также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения : постановление Правительства РФ от 04.02.2016, № 70. – (ред. от 04.07.2016).

5. О некоторых вопросах государственного контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере : указ Президента РФ от 02.02.2016, №41.

УДК 711.4

ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ГОРОДА СПУТНИКА МЕГАПОЛИСА ЕКАТЕРИНБУРГ (ГО ВЕРХНЯЯ ПЫШМА)

Бакин.А.А., студент факультета агротехнологий и землеустройства ФГБОУ ВО Екатеринбургская УГАУ

Научный руководитель: канд. геол.-минерал. наук факультета агротехнологий и землеустройства ФГБОУ ВО Екатеринбургская УГАУ **Старицына И.А.**

Ключевые слова: развитие, земли населенных пунктов, промышленные территории, экология, генеральный план

В статье рассмотрены особенности формирования городского округа Верхняя Пышма к 2035 году, а также нынешняя ситуация, связанная с экологическими проблемами из-за сильно развивающейся производственной индустрии.

Городской округ Верхняя Пышма расположен в 15 км от большого мегаполиса города Екатеринбург. В связи с этим ежегодно увеличиваются объемы земель населенных пунктов, а также промышленности, и наоборот сокращаются земли сельскохозяйственного назначения. На сегодняшний день, исходя из ежегодного доклада о состоянии использования земель Свердловской области, (табл.1) площадь земельных ресурсов на территории ГО Верхняя Пышма составляет [4].

Таблица 1

Распределение земель по категориям ГО Верхняя Пышма

Категория земель	2011	2019	2035
Сельскохозяйственного назначения	9480,2	13599	8969,1
Земли населенных пунктов	5497,1	7898	5502,0
Земли промышленности и иного назначения	5442,8	17015	9725,2
охраняемых территорий и объектов	254,4	273	21970,0
Земли лесного фонда	68304,5	61535	43776,1
Земли водного фонда	2695,0	3358	2695,0
Земли запаса	10817,4	10220	12598,2
Итого	105235,6	113898	105235,6

Из данных показателей на 2019 год видно, что на территории ГО Верхняя Пышма земли сельскохозяйственного назначения составляют 5,96 % в то время как средний показатель по Свердловской области составляет 21%. Земли населенных пунктов составляют 3,6%, а средний показатель по Свердловской области 3,8%, земли промышленности составляют 7,47%, а средний по Свердловской области 2,3%. Эта информация дает понимание о том, что основной специализацией ГО Верхняя Пышма является промышленность [5].

К городскому округу были присоединены земли в количестве 8663 га. ГО Верхняя Пышма ежегодно увеличивает земли населенных пунктов, промышленности и иного назначения. В 2011 году было крупное перераспределение земель, при этом в границу населенных были включены новые земельные участки, площадь земель сельскохозяйственного назначения уменьшилась на более чем 1 тыс. га.

Согласно новому генеральному плану от 29 мая 2011 года земли населенных пунктов увеличиваются на 0,2-0,3 тысяч гектар ежегодно из состава земель сельскохозяйственного назначения и земель запаса. Так, с периода 2011 года по сегодняшний день земли населенных пунктов выросли с 5497,1 га до 7898 га. Земли промышленности увеличились практически в 3 раза, на 2011 год составляли 5442,8 Га, а на сегодняшний день 17015 га. Это связано с развитием металлургической промышленности в данном ГО. Земли лесного фонда сократились с 68304,5 га до 61535 га с 2011 года по 2018 год.

Исходя из генерального плана ГО Верхняя Пышма перспектива развития к 2035 году показывает, что в данный момент территория Верхней Пышмы ограничена трассами «Екатеринбург – Нижний Тагил – Серов», «Екатеринбург – Невьянск» и ЕКАД. В перспективе город будет расширяться в восточном, северном и южном направлениях.

- В юго-западном направлении город увеличится за счет земель лесного фонда, территорий, предназначенных для сельскохозяйственного использования, земель, категория которых не установлена.

- В северо-западном направлении – в границы города войдут леса, территории садов.

- В восточном направлении город вырастет за счет земель промышленности и других населенных пунктов.
- В южном направлении в границы города включат земли лесного фонда и территории для сельскохозяйственного использования.

Таким образом, город увеличится в полтора раза: с 2430,074 до 4004,079 га. Это необходимо так как согласно прогнозам к 2035 году в Верхней Пышме будут жить 110 тысяч человек.

Согласно генеральному плану город делится на две части – северо-восточную и юго-западную.

- В юго-западной будут развиваться жилой район «Молебка» и микрорайон «Ключи». В южной части будут сформированы несколько инвестиционно-привлекательных площадок и сельскохозяйственные объекты.

- В северо-восточной части города будут преобразоваться жилые районы «Восточный» и «Северный». Появятся и новые микрорайоны: Центральный-1 и Центральный-2. В районе развязки Серовского тракта планируется развивать промзону [2].

К 2035 году планируется незначительный прирост земель населенных пунктов и промышленности, а также увеличение земель особо охраняемых территорий и объектов. В связи с большой актуальностью данного городского округа, который расположен вблизи большого мегаполиса города Екатеринбург у его жителей есть большой спрос на данные земельные участки, так как расстояние до Верхней Пышмы составляет 15 км и земли здесь дешевле, чем на территории города Екатеринбург. Вследствие этого он привлекает к себе своей недвижимостью и землями, промышленностью. Поэтому городской круг вынужден ежегодно увеличивать земли населенных пунктов и промышленности, так как это дает возможность сильного развития данному округу [1].

С другой стороны, встает вопрос экологии. По данным распределения земель видно, что были сокращены территории лесного фонда с 68304,5 га до 61535 га. Очень сильно отклонились от графика земли промышленности и иного назначения, которые на 2011 год составляли 5442,8 га, а на сегодняшний день 17015 га, в то время как по плану к 2035 году должно было увеличиться до 9725,2 га. По данным показателям можно сделать вывод, что экология в данном округе ухудшается ежегодно. Это связано с крупной металлургической промышленностью, такими предприятиями как ОАО «УГМК-Холдинг», АО «Уралэлектромедь», машиностроение и металлообработка ООО «Уральские локомотивы».

В районе размещения станции экологического мониторинга в 2017 г. были зафиксированы превышения нормативов содержания в атмосферном воздухе по оксиду азота, пыли мелкодисперсной, диоксиду азота и диоксиду серы. Максимальная разовая концентрация оксида азота превысила предельно допустимую концентрацию в 2,3 раза. Наибольшая повторяемость превышения максимальной разовой концентрации оксида азота составила 36,1%. Максимальная среднесуточная концентрация оксида азота превысила норматив в 5,5 раза (в январе). Превышения предельно допустимой среднесуточной концентрации оксида азота наблюдалась в 7,2% случаев за год.

Максимальная разовая концентрация пыли мелкодисперсной превысила предельно допустимую концентрацию в 1,7 раза. Наибольшая повторяемость превышения максимальной разовой концентрации пыли мелкодисперсной составила 22,2%. Максимальная среднесуточная концентрация пыли мелкодисперсной

превысила норматив в 3,6 раза (в январе 2017). Превышения предельно допустимой среднесуточной концентрации пыли мелкодисперсной наблюдалась в 4,4% случаев за год.

Максимальная среднесуточная концентрация диоксида азота превысила предельно допустимую концентрацию в 3 раза (в январе 2017).

Максимальная среднесуточная концентрация диоксида серы превысила норматив в 2,6 раза (в марте 2017) [3].

Городской округ Верхняя Пышма является активно развивающимся за счет близкого расположения к столице Урала. Этим он и притягивает жителей и инвесторов для финансирования промышленности, а также приобретения объектов недвижимости и земельных участков. Однако встает очень большая проблема, касающаяся ухудшения экологической обстановки. Руководству городского округа Верхняя Пышма нужно принять это к сведению и прекратить увеличение земель промышленности и иного назначения к плану 2035 года, иначе в будущем все будет очень плачевно.

Библиографический список

1. Вашукевич, Н. В. Статистический мониторинг земель уральского экономического района / Н. В. Вашукевич, И. А. Старицына // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – Серия: Естественные науки. – 2018. – Т. 42. – № 4. – С. 516-531.

2. Генеральный план городского округа Верхняя Пышма применительно к территории города Верхняя Пышма [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://moвр.ru> (дата обращения 30.01.2019).

3. Государственный доклад о состоянии и об охране окружающей среды свердловской области в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mprso.midural.ru> (дата обращения 30.01.2019).

4. Доклад о состоянии и использовании земель Свердловской области в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://gosreestr.ru> (дата обращения 30.01.2019).

5. Каширипур, М. М. Пути совершенствования нормативно-правовой базы градостроительного проектирования в Иране и ее соответствие концепции устойчивого развития // Наука и техника. – Москва. – 2017. – №6. – С. 498-505.

УДК 368

ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Синельникова Д.Д., студент института национальной экономики ФГБОУ ВО СГЭУ.

Ледодаева П.В., студент института национальной экономики ФГБОУ ВО СГЭУ.

Научный руководитель: ст.преподаватель ФГБОУ ВО СГЭУ **Борлакова Т.Е.**

Ключевые слова: экологическое страхование, экологический риск, природопользование, охрана окружающей среды.

На сегодняшний день загрязнение окружающей среды, является одной из наиболее глобальной и затратной проблемой человечества. Это связано с расходами на проведение мероприятий по борьбе с возникшими стихийными бедствиями. В России состояние окружающей среды находится в чрезвычайно плохом положении, экстренные случаи, обусловленные стихийными бедствиями, это лишь «верхушка айсберга».

Вся человеческая деятельность напрямую связана с экологическим риском. Экологический риск – как правило, это, негативные изменения в окружающей среде, так как экологический риск, очень тесно связан с ущербом для состояния окружающей среды, хозяйственной деятельности, жизни и здоровья населения.

В России экологическое страхование, находится в плачевном состоянии, как и риски, связанные с данным видом страхования. Это связано с тем, что огромное количество заводов, предприятий, которые не соблюдают санитарные нормы при работе – предоставляют огромную угрозу нашей экологии.

Именно поэтому первостепенной задачей экологического страхования является накопление и направление средств на природоохранные мероприятия через специальные фонды, либо в возмещении ущерба, нанесенного окружающей природной среде, здоровью и жизни населения в результате ухудшения или изменения ее качества [1]. Несмотря на всю серьезность данной ситуации, в нормативных правовых актах последних лет не уделяется существенного значения проблемам экологического состояния и игнорируется необходимость формирования единого понятия экологического страхования.

Понятие экологического страхования, прочитанное мной в ряде научных публикаций, на сегодняшний день в нашей стране находится в стадии формирования. Его так же активно стараются внедрить как в нормативную правовую базу, так и в практику.

Об актуальности данной темы свидетельствует недостаточная степень ее исследованности, отсутствие комплексных теоретических разработок в области экологического страхования. Большинство найденных мною научных публикаций носят, чаще всего обзорный или информативный характер и освещают лишь один аспект в понятии экологического страхования – страхование гражданской ответственности владельцев источников повышенной экологической опасности.

Отсутствие закона об обязательном экологическом страховании и регламента, учитывающего различные технические моменты, такие как страховые тарифы, ставки, расчеты, сказывается на том, что механизм экологического страхования в нашей стране не развивается в том масштабе, в котором он уже давно работает в развитых мировых державах. В то же время этот институт имеет в Российской Федерации большой потенциал и высокую экологическую и экономическую значимость.

Кажется, что экологическое страхование должно включать в себя не только страхование материальной и экологической ответственности потенциально опасных в экологическом плане производственных объектов, но и личное экологическое страхование граждан.

Введение в законодательство Российской Федерации обязательного экологического страхования на случай технологической аварии или природной катастрофы для всех категорий граждан, которые подвергаются реальной опасности оказаться в зоне экологической катастрофы, позволит существенно повысить уровень их

физической, социальной и материальной защиты после произошедшей экологической катастрофы. К данной категории граждан в первую очередь относятся работники опасных в экологическом отношении предприятий, а также жители близлежащих районов [2].

Экологическое страхование в предлагаемой форме дает возможность создать механизм реализации права человека и гражданина, которое также является составной частью права человека и гражданина на защиту от опасного воздействия экологических катастроф и их последствий.

Введение обязательного страхования для всех лиц, законно находящихся на территории Российской Федерации, даст ряд преимуществ, а государству в лице федеральных и региональных властей позволит решить ряд проблем.

В связи с тем, что основное финансовое бремя по выплатам пострадавшим в зоне экологической катастрофы ложится на страховые компании, экологическое страхование позволит государству использовать выделенные для ликвидации экологической катастрофы денежные средства более рационально, тем более что государство обязано в кратчайшие сроки ликвидировать опасные для общества последствия произошедшей экологической катастрофы и восстановить благоприятную окружающую среду.

Сохранение природных систем, биоразнообразие и оздоровление окружающей среды – необходимые условия устойчивого развития жизни и здоровья населения, обеспечения национальной безопасности.

Постоянное повышение технического и экономического потенциала страны, усложнение производственных процессов, автоматизации и механизации производства сопровождается одновременным ростом техногенных, экономических и социальных рисков. Ежегодные убытки от аварий и катастроф в России составляют 10-15% от ВВП.

Существует две формы страхования, обязательное и добровольное. Согласно ч.2 статьи 18 ФЗ № 7 в Российской Федерации может осуществляться обязательное государственное экологическое страхование.

Значимой проблемой развития экологического страхования в России является кризисное состояние экономики в целом, а также тяжелое финансовое положение большинства предприятий, являющихся источниками повышенной опасности. В нашей стране стабильно может развиваться только обязательное экологическое страхование, так как:

- во-первых, низкая платежеспособность потенциальных страхователей (предприятий), не оставляет средств для оплаты взносов по добровольному страхованию;

- во-вторых, стоимость страхования зависит от вероятности наступления страхового случая, а так как у финансово неблагополучных предприятий менее экологичны технологические процессы, вследствие высокого износа основных фондов, степень риска наступления страховых случаев выше, следовательно, стоимость страхования дороже [3].

В итоге получается ситуация, при которой предприятия, имеющие наибольшую потребность в страховании, остаются вне системы экологического страхования.

Законодатель не дал разъяснения, в каких случаях и для кого возможен обязательный характер страхования.

Вследствие недостаточной правовой разработанности, возникают дискуссии как относительно сущности института экологического страхования, так и по вопросу отнесения его к разновидностям обязательного.

Основным пробелом, из-за которого и возникают подобные проблемы, является то, что на федеральном уровне до сих пор не принят нормативно-правовой акт, закрепляющий и раскрывающий основы экологического страхования.

Для России развитие экологического страхования на данный момент очень актуально, так как проблема создания эффективной системы страховой защиты имущественных интересов в сфере природопользования и охраны окружающей среды является наиболее острой из-за серьезного сокращения централизованных финансовых ресурсов, направляемых на эти цели, о чем упоминалось выше.

Кроме того, предприятиям, в том числе предприятиям – природопользователям при существующем механизме платежей за загрязнение окружающей среды, зачастую экономически невыгодно инвестировать средства в природоохранные мероприятия и сооружения [4].

Здесь экологическое страхование выступает одним из тех экономических инструментов, которое обеспечивает рациональное использование природных ресурсов, охрану окружающей среды путем сбалансированности экономических интересов предприятий – природопользователей и общества, которое заинтересованно в сохранении экологической чистоты.

Выводы. В России экологическое страхование развито довольно плохо, необходимо уделять должное внимание экологическим рискам, чтобы минимизировать затраты государства на обеспечение экологической надежности. Несмотря на ужасную ситуацию с экологическим страхованием в России, данный вид страхования является очень перспективным и эффективным средством для осуществления благоприятных экономических условий, потому что будут вовлекаться в данный процесс обеспечения экологической безопасности капиталов коммерческих структур, так же будет повышаться надежность работы промышленных предприятий и создания дополнительных рабочих мест. Оно является надежным инструментом экономико-правового механизма охраны окружающей природной среды, требующим дальнейшего развития.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ : по состоянию на 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Об охране окружающей среды : Федеральный закон от 10.01.2002 №7-ФЗ. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823/
3. Кузнецова, О. Б. Страхование экологических рисков // Эко-Бюллетень ИНЭКА. – № 10 (93).
4. Жизнь без страха, все о страховании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lifenofear.com>.

**УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ
НА ПРИМЕРЕ Г. БЕРЕЗОВСКИЙ (СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Зырянова Н.В., студент факультета агротехнологий и землеустройства ФГБОУ ВО УрГАУ.

Научный руководитель: канд. геол.-минерал. наук ФГБОУ ВО УрГАУ
Старицына И.А.

Ключевые слова: Березовский, малые города, земельные ресурсы, генеральный план

В данной статье рассматривается управление земельными ресурсами малого города. Проанализировано состояние застройки города Березовский, расположенного в Свердловской области на данный момент и в перспективе до 2025 года. На основе проведенного исследования сделаны выводы и рассуждения о дальнейшем развитии города и его застройке в юго-восточном направлении.

Город Березовский является одним из самых старейших городов, расположенных на Урале. Его основание относят к 1745 году, в который было открыто первое в стране рудное золото [4]. Березовский городской округ занимает территорию 1164 км². Основу экономики составляют 16 крупных промышленных предприятий. Ведущие отрасли промышленности – золотодобывающая, производство строительных материалов, машиностроительная и металлообрабатывающая, металлургическая, торфодобывающая. Пищевая и лесная, а также деревообрабатывающая. Экологическая обстановка не самая благоприятная, так как имеются промышленные загрязнения, агрохимические загрязнения, загрязнение водных объектов и загрязнения от транспорта [5].

Успешное развитие городских поселений зависит от эффективности организации и механизма функционирования системы управления их земель. Земля в населенных пунктах выступает как пространственно-операционный базис и объект недвижимости. К числу свойств, важных при ее функционировании на территории поселений, относятся: почвы (плотность, водопроницаемость); грунтовые воды (глубина, химический, бактериологический состав); наземные воды; рельеф и расчлененность территории; растительность; почва (загрязнение, засоление, качество). Рельеф в Березовском городском округе преимущественно равнинный с небольшими возвышенностями, который пересекают реки Березовка, Пышма, а также ее притоки [3]. Климат – континентальный. Статус города Березовский получил 10 июля 1938 года. Площадь города Березовский 38 км². Городское население на 2018 год составляет 57 892 человека.

Уровень управления земельными ресурсами зависит от структуры органов управления, постановления планирования, организации, учетно-контрольных работ, степени внедрения и развития маркетинга.

Совершенствование системы управления землями поселений возможно на основе:

- последовательного изучения информации, характеризующей особенности объекта исследований;
- законодательной базы использования земель поселений;

• теоретических основ управления землями поселений, в частности, организационной и функциональной структуры, как упорядоченной совокупности взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях и поэтому действующих или развивающихся как одно целое.

Объектом управления земельными ресурсами является земельный участок, на котором осуществляется достаточно обособленный процесс использования земли одним субъектом земельных отношений. Вследствие этого на застроенных территориях объектом управления могут быть землепользования, их части, отличающиеся по характеру использования, правовым статусом, земельные участки, вошедшие к землям общего значения. Предметом управления в частном секторе является процесс использования земель, в пределах конкретного пункта обеспечивает все многообразие потребностей его жителей, поэтому он отличается многообразием аспектов государственного и муниципального управления.

Управление земельными ресурсами города является сложным процессом в связи с наличием большого количества факторов внутренней и внешней среды не зависящих от субъекта управления, но оказывающих сильное влияние на объект управления - земельные ресурсы. Земельные ресурсы для муниципального образования являются средством привлечения инвесторов на неосвоенные территории - развитие территории муниципального образования, и средством повышения налоговых поступлений в бюджет.

Распределение земель по категориям в городе Березовский:

1. Земли сельскохозяйственного назначения – 8708 га
2. Земли населенных пунктов – 10785 га
3. Земли промышленности и иного назначения – 13442 га
4. Земли особо охраняемых территорий и природных объектов – 168 га
5. Земли лесного фонда – 77164 га
6. Земли водного фонда – 789 га
7. Земли запаса – 1491 га

Тип жилой застройки в Березовском преимущественно строчный, он характеризуется тем, что ориентация всех зданий в городе одинакова. В отличие от других городов Среднего Урала Березовский развивался не комплексно, а застраивался отдельными микрорайонами (их девять).

Березовский разделен на районы (рис.): 1) Центр, 2) Шахта Северная, 3) Новоберезовский, 4) Советский микрорайон, 5) Промзона, 6) Лесозаводской, 7) Овощной поселок, 8) Шахта Южная, 9) Шиловский.

Политика муниципальной власти в сфере землепользования должна учитывать все многообразие факторов, влияющих на ценность земельных участков. Все земли необходимо использовать в соответствии с целевым назначением, генеральным планом поселения и проектами планировки и застройки.

В настоящее время большое значение приобретает корректировка генеральных планов городов. Их разработка относится к компетенции субъектов РФ и администраций городов. В городе Березовский вносятся изменения в генеральный план на период до 2025 года. На расчетный период жилой фонд города будет составлять 6339,8 тыс.кв. м. общей площади квартир [1]. Население города будет насчитывать 154,4 тыс. человек. Объем нового жилищного строительства на период до 2025 год будет представлен в объеме 5427,4 тыс.кв.м общей площади квартир. Его размещение планируется на свободных от застройки территориях – 5179,19 тыс.кв. м (95,0%), и на реконструкции – 248,16 тыс.кв.м (5,0 %).

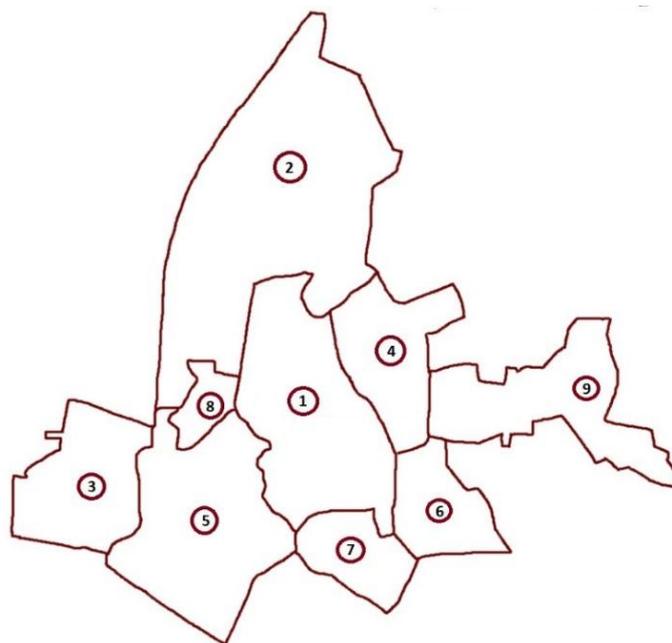


Рис. 1. Районы г. Березовский

С течением времени облик города Березовского меняется. С улиц исчезает старое и ветхое жилье, на их месте вырастают современные и комфортные многоэтажные дома [2]. Темпы ввода жилья последние 5 лет превышают среднеобластной показатель, и ежегодно город вводит более 100 тысяч квадратных метров нового жилья. Таким образом, мы рассмотрели состояние застройки в городе Березовский в настоящее время и в перспективе до 2025 года. На проектный период территория города увеличится на 2755,0 га и составит 7066,3 га.

Идеальная форма города должна быть в форме круга, овала или же прямоугольника. По рисунку 1 видно, что форма города Березовский не является идеальной. В соответствии с генеральным планом город Березовский будет расстраиваться в Шиловском и Лесозаводском районах, что никак не приблизит форму города к идеальной, изломанность границы города сохранится, город является не компактным. Город не может расстраиваться в районе Новоберезовский, так как упирается в город Екатеринбург, в районе Шахты Северной, потому что там находятся промышленные предприятия, а также пустоты от шахтовой выработки, жилая застройка там запрещена. Так как город будет расстраиваться в длину, можно сделать вывод, что новая застройка только усугубит положение.

Градостроительство является приоритетной областью деятельности нашего общества. Территориальное планирование напрямую связано с решением задач, которые направлены на повышение уровня и качества жизни населения, развитие производства, а также рациональное использование и охрану природных ресурсов.

Библиографический список

1. Официальный сайт Берёзовского городского округа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://березовский.рф>.
2. Петренко, Л. К., Управление градостроительством на современном этапе научно-технического прогресса / Л. К. Петренко, Р.А. Гаджимурадов // Наука вчера, сегодня, завтра. – Новосибирск, 2017. – № 9 (43). – С. 62-67.

3. Старицына, И. А. Анализ использования нарушенных земель Свердловской области / И. А. Старицына, А. А. Беличев // Аграрный вестник Урала. – Екатеринбург, 2018. – № 4 (171). – С. 5.

4. Старицына, И. А. Историко-культурное наследие Березовского золоторудного месторождения (Свердловская область) / И. А. Старицына, Н. А. Старицына // Туризм и образование: исследования и проекты : мат. Всероссийской науч.-практ. конф. – Петрозаводск, 2017. – С. 59-63.

5. Старицына, И.А. Экологические проблемы Уральских горнорудных городов на примере Свердловской области / И.А. Старицына, Н.А. Старицына // Экологический вестник России. – Москва. – 2018. – № 2. – С. 51-55.

УДК 338.24

ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «КОМСОМОЛЕЦ»

Крючкова И.П., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Курлыков О.И.**

Ключевые слова: SWOT-анализ; разновидность кризисов; издержки производства.

Обозначено и раскрыто понятие SWOT-анализа. Выявлены и описаны слабые сильные стороны маркетинга на предприятии.

Для того чтобы проанализировать возможности предприятия и ситуацию на рынке, существует SWOT-анализ. SWOT-анализ – это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды).

SWOT анализ состоит из:

- Сильные стороны – преимущества организации;
- Слабости- недостатки организации;
- Возможности – факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;
- Угрозы- факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

Сильные стороны предприятия – то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая дополнительные возможности. Сила заключается в имеющемся у компании опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой продукции, известности торговой марки и т.п.

Слабые стороны предприятия – это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или то, что компании пока не удается по сравнению с другими и ставит предприятие в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохую репутацию компании на рынке, недостаток финансирования, низкий уровень сервиса и т.п.

Возможности – это благоприятные обстоятельства, которые предприятие может использовать для получения преимущества. В качестве примера рыночных возможностей можно привести ухудшение позиций конкурентов, резкий рост спроса, появление новых технологий производства продукции, рост уровня доходов населения и т.п.

Угрозы – события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на предприятие. Примеры рыночных угроз: выход на рынок новых конкурентов, рост налогов, изменение вкусов покупателей, снижение рождаемости и т.п.

Применение SWOT-анализа позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию и, видя ясную картину, принимать взвешенные решения, касающиеся развития предприятия. Таблица SWOT-анализа и выявленные альтернативные стратегические задачи необходимы для дальнейшего анализа, выбора стратегии развития предприятия и выбора предпочтительной маркетинговой стратегии. SWOT - анализ подчеркивает, что стратегия должна как можно лучше сочетать внутренние возможности предприятия и внешнюю ситуацию.

Теперь рассмотрим предприятие со стороны маркетинга. В рамках маркетингового исследования была заполнена таблица Swot-анализа (табл. 1).

Таблица 1

Таблица Swot-анализа

	<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение уровня поддержки со стороны государственного сектора 2. Сохранение эффективности земель 3. Контроль за выполнением поставленных задач 	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Усиление конкуренции 2. Не реализация сбыта продукции 3. Рост цен на электричество и ремонт оборудования 4. Потеря почвенного плодородия земель.
<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сформирована государственная поддержка АПК 2. Высокий уровень научно исследовательской деятельности 3. Наличие земельных площадей 4. Новые технологии 	<p>Стратегия при сопоставлении сильных сторон и возможностей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стать одним из основных поставщиков продукции. 2. Расширить конъюктуру рынка 3. Снизить издержки предприятия 	<p>Стратегия при сопоставлении сильных сторон и угроз:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Пересмотрение цен на продукцию 2. Разработка новых каналов сбыта
<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаточно устойчивое положение в производстве с/х продукции 2. Сложность в получении кредитных ресурсов 3. Дефицит специализированных работников 4. Проблема сбыта 5. Погодные условия. 	<p>Стратегия при сопоставлении слабых сторон и возможностей:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Получение денежных инвестиций направленное на развитие предприятия 2. Поддержка со стороны государства в регулировании сбыта продукции 3. Привлечение квалифицированного персонала в отдаленные районы 	<p>Стратегия при сопоставлении слабых сторон и угроз:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Истощение земель и необработанных растений от вредителей из-за нехватки финансирования 2. Не получение денежных средств со стороны инвесторов, так как возврат их зависит от уровня урожайности. 3. Ухудшение погодных условий, а значит и потеря ожидаемой прибыли.

Рассмотрим более подробно сильные стороны ООО «Комсомолец»:

1. Сформирована государственная поддержка АПК – государство выделяет средства как на развитие сельских хозяйств, а также помощь молодым специалистам.

2. Высокий уровень научно-исследовательской деятельности – возможность предвидеть ухудшение урожая (появление паразитов и т.д.); выведение новых сортов.

3. Наличие земельных площадей. Для каждого вида продукции отведено особое место для выращивания и применения гербицидов, подходящих только для этого вида культур.

4. Новые технологии. Постоянное развитие НТП способствует не только улучшению техники в области сельского хозяйства, но и разработка по выведению сортов.

Далее перечислены слабые стороны выбранного предприятия:

1. Неустойчивое положение с/х предприятий – связано не налаженной системой сбыта, ухудшение финансовых показателей по различным причинам.

2. Сложность в получении кредитных ресурсов – банки не всегда хотят иметь риск, связанных с длительностью с/х предприятий.

3. Дефицит работников – к сожалению, немногие специалисты согласны проживать в селах – вдали от городской инфраструктуры.

4. Проблема сбыта не четко отлаженная реализация продукции, а значит, имеет место быть недополучение текущей прибыли. Присутствует ухудшение качества продукции из-за хранения.

5. Погодные условия. Из-за часто меняющихся погодных условий возникают ухудшения в получении урожая.

Помимо наличия сильных и слабых сторон проанализированы Возможности предприятия:

1. Больше внимание со стороны поддержки государства для предприятий, нуждающихся в этом.

2. Сохранение от истощения земель, использование проверенных препаратов.

3. Отлаженный контроль за выполнением технологических функций на предприятии

Из возможных угроз возникших на предприятии следует отметить:

1. Усиление конкуренции – появление других с/х предприятий, нарушение проблем сбыта продукции.

2. Ежегодное поднятие цен на электричество, ГСМ и другие составляющие, что отрицательно влияет при недополучении прибыли.

3. Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что у предприятия есть потенциал к развитию, который можно раскрыть, устранив слабые и сильные стороны и воспользоваться имеющимися возможностями.

Таким образом, для ООО «Комсомолец» возможны следующие рекомендации:

Усиление слабых сторон, встречающиеся на предприятии:

- провести увеличение каналов сбыта, пересмотреть используемые технологии на предприятии по сбыту продукции

- Устранить сбои в техническом оборудовании, проводя своевременную профилактику машин.

Использование всех возникших возможностей в организации:

- Участвовать во всевозможных грантах и получать субсидии со стороны государства на закупку оборудования и улучшения деятельности предприятия
- Повышать качество обслуживания при поставке товара, привлекать новых клиентов.
- Разработать эффективную маркетинговую стратегию по расширению доли сбыта на рынке.

Устранение угроз на анализируемом предприятии:

- Разработать стратегию по нейтрализации возможных угроз экономического и политического плана
- Повысить конкурентоспособность предприятия.

По проведенному анализу можно сделать следующий вывод, что предприятие занимает устойчивые позиции на рынке в деятельности растениеводческой продукции, также имеет сильные стороны и стремится устранить все слабые позиции.

Исходя из всего перечисленного, следует отметить следующий вывод. Предприятие либо приспосабливается к факторам, которые прямо или косвенно влияют на него, направив изменения в выгодную для себя сторону. Либо завершает свою деятельность из-за нестабильного положения на рынке.

Библиографический список

1. Волконская, А. Г. Проблемы формирования современного менеджмента // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2017. – С. 349-352.
2. Учитель, Ю. Г. SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации / Ю. Г. Учитель, М. Ю. Учитель. – М. : Либроком, 2010. – 328 с.
3. Все о маркетинге. – М. : Азимут, 2013. – 368 с.
4. Волконская, А.Г. Управленческие проблемы аграрного сектора / А.Г. Волконская, Н.Н. Галенко, О.И. Курлыков // Актуальные проблемы аграрной науки и пути их решения : сборник научных трудов, 2016. – Кинель. – С. 756
5. Курлыков, О.И. Ситуационный поход к управлению затратами на предприятиях АПК в современных условиях хозяйствования / О.И. Курлыков, Е.С. Казакова// Вестник САМГУПС. – 2018. – №1.

УДК 339.138

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Шлейко В.В., студент факультета предпринимательства и управления УО Белорусский государственный аграрный технический университет.

Научный руководитель: ст.преподаватель УО Белорусский государственный аграрный технический университет **Исаченко Е.М.**

Ключевые слова: программные продукты, маркетинг, классификация, программы.

В статье рассматривается классификация маркетинговых программ, для решения задач, за которые может отвечать маркетинговая служба предприятия, приводятся примеры программных продуктов маркетинговой деятельности.

В настоящее время на рынке представлены разнообразные программные продукты и информационно-аналитические системы, предназначенные для повышения эффективности работы маркетологов любого уровня – от линейных менеджеров до директоров по маркетингу и бренд-менеджеров.

Разработка теоретико-методологических основ информационного обеспечения маркетинговой деятельности предприятий, обуславливает необходимость решения следующих задач: изучение теоретических подходов к определению роли информации в процессе принятия решений; обоснование потребности предприятий в маркетинговой информации; изучение рынка маркетинговой информации; разработка классификации источников маркетинговой информации; определение возможных форм организации работы с маркетинговой информацией; обоснование методического инструментария создания и функционирования маркетинговых информационных систем (МИС) на основе определения их сущности, выполняемых функций и тенденции развития; определение основных выгод от внедрения МИС; разработка методики исследования влияния информационных систем на изменение маркетинговой деятельности предприятия (1).

Под маркетинговым программным обеспечением принято понимать следующие три группы программ: специализированные программные продукты, предназначенные исключительно для специалистов в области маркетинга; неспециализированные программные продукты, решающие помимо маркетинговых и другие аналитические задачи; информационные системы.

Основные блоки системы маркетинга и маркетинговой информационной системы (МИС) представлены в виде рисунка.

Группы программ, могут относиться к одному или нескольким блокам представленной на рисунке схемы, и тем самым определять различные функции маркетинга.

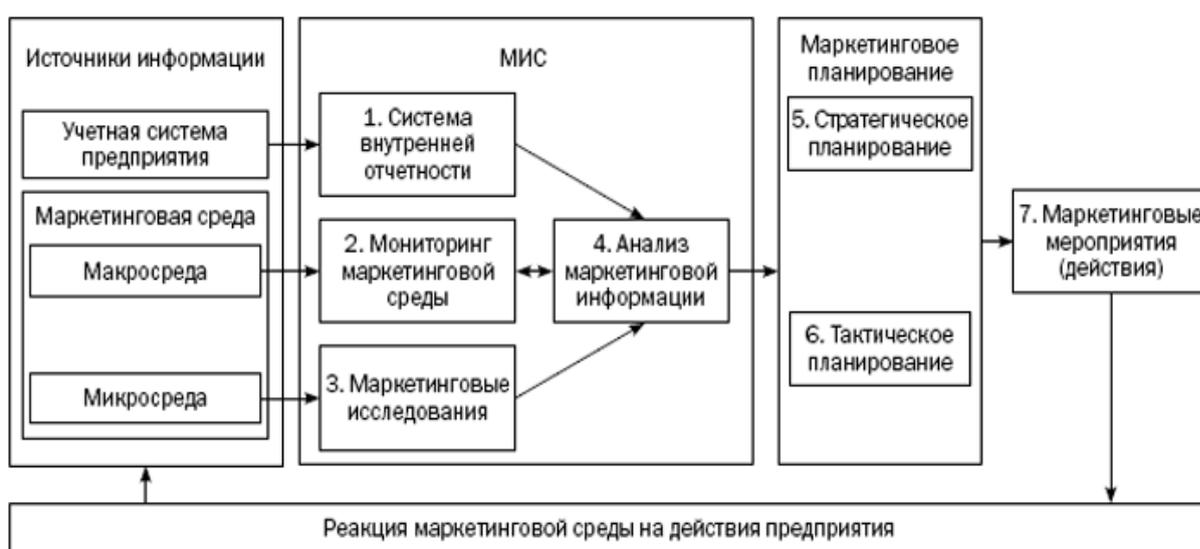


Рис.1. Система маркетинга компании

Группы программных продуктов и их роль в системе маркетинга предприятия:

Группа 1 и 2. Учетные программы и CRM-программы. Назначением первой и второй группы программных продуктов является накопление и анализ информации о продажах, анализ продуктов, клиентов; основные пользователи программ этой группы – штатные сотрудники компании (маркетолог-аналитик, бренд-менеджер).

CRM-продукты на рынке: Sales Expert, MySAP CRM, Монитор 3.0 CRM.

Группа 3. Программы для анализа продаж и продуктов. Программы данного типа предназначены для бренд-менеджеров и маркетологов, решающих ассортиментные задачи. Основная задача программ этой группы – обеспечить анализ прибыльности определенных товаров и товарных групп, прогнозировать спрос на товары. Входящие в данную группу программы весьма сильно различаются по своему функционалу, вот несколько примеров: Парус-Аналитика, С.М.А.Р.Т., Галактика Business Intelligence, Кон-Си – Прогнозирование продаж.

Группа 4. Программы для мониторинга внешней маркетинговой среды. Программы данного типа предназначены для регулярного сбора и удобного хранения информации о микро- и макросреде предприятия, обеспечивая накопление и структурированную выдачу информации о конкурентах и ценах на их продукцию. Примеры программ: КонСи – Конкурентный бенчмаркинг и конкурентная разведка, КонСи-Ценовой мониторинг и сравнение цен.

Группа 5. Программы для проведения маркетинговых исследований. Основная задача программ из этой группы – подготовка исследовательского инструментария, проведение опросов, анализ результатов опросов. Пользователями подобного программного обеспечения являются, в первую очередь, исследовательские фирмы. Примеры программ: Bellview, Ulter Systems Pulsar, Ulter Systems iMercury, VORTEX, Кон-Си – Anketter, КонСи – Комплекс программ для определения оптимальной цены на продукт (существует несколько модификаций).

Группа 6. Программы для работы с текстовыми массивами (контент-анализ). В эту группу входят программы, которые проводят оперативный анализ огромного количества текстовой информации и выделяют суть, основных фактов и тенденций. Маркетологу такие программы помогают исследовать рынок, контролировать деятельность компаний-конкурентов, выявлять источники угроз со стороны внешнего окружения, Специалистам по PR – проводить мониторинг СМИ, отслеживать PR-акции конкурентов, формировать дайджест. Примеры программ: Галактика ZOOM, TextAnalyst.

Группа 7. Информационно-аналитические онлайн-системы. Системы, попавшие в данную группу, не относятся к программным продуктам в традиционном понимании. Это поисковые системы, работающие через web-интерфейс, со своим языком запросов (наподобие Yandex.ru, Rambler.ru и т.п.), но с полным отсутствием рекламы и мусорных сайтов, а также с некоторыми дополнительными аналитическими и сервисными функциями, иногда очень ценными и даже незаменимыми. Примеры – системы «Медialogия», «Интегрум», Public.ru, Park.ru.

Группа 8. Статистические программы. Программы такого типа позволяют решать бизнес и исследовательские задачи, используя статистические методы. Внешне такие программы похожи на Microsoft Excel (к слову, Excel тоже может выполнять статистическую обработку данных), но с гораздо более широкими возможностями. Наиболее известные примеры: SPSS, StatSoft Statistica, Да-Система.

Группа 9. Геоинформационные системы. Геомаркетинг – относительно новое направление маркетингового анализа. Геоинформационные технологии (геоинформационные системы, или ГИС) – совокупность методов, приемов и средств сбора, обработки, эффективного хранения и анализа больших объемов разнородных данных, привязанных к местности. Примеры: ESRI ArcGIS, MapInfo, КонСи – Региональный маркетинг.

Группа 10. Программы для поддержки рекламной деятельности. Перечень решаемых задач в области рекламной деятельности и медиа-планирования достаточно широк, поэтому и программы, относящиеся к данной группе весьма различны. Отметим таких производителей как упомянутую ранее Ulter Systems: Galileo, SuperNova, Polar, PaloMARS, iPaloMARS, TV Planet, Schedule Builder и компанию ТРИЗ-ШАНС.

Группа 11. Программы для стратегического и тактического планирования. Пользователь таких программ – лицо, принимающее решения: директор по маркетингу, директор по развитию, руководитель компании, консультант. Область решаемых задач – помощь в осуществлении анализа и планирования маркетинговой стратегии компании и комплекса маркетинга. Маркетологам, заинтересовавшимся программами из этой группы, есть смысл основательно изучить информацию, представленную на сайтах производителей: Касатка, БЭСТ-маркетинг, Маркетинг-Микс 3, КонСи – SWOT-анализ, КонСи – Сегментирование рынка и позиционирование бренда, КонСи – Позиционирование продукта.

Группа 12. Маркетинговые пакеты «полного цикла». Среди представителей программ данного класса мы можем отметить лишь одного представителя – программу Marketing Analytic, которая обеспечивает автоматизацию всех маркетинговых функций компании. Этот программный комплекс предназначен для информационно-аналитической поддержки управления маркетингом и коммерческой деятельностью компании.

На рынке присутствует множество программ, позволяющих повысить эффективность работы маркетолога любого уровня и обеспечить контроль результатов его работы. Ассортимент предлагаемых решений достаточен для того, чтобы автоматизировать всю систему маркетинга, при этом некоторые программы могут заменять и дополнять друг друга.

Библиографический список

1. Бушуева, Л. И. Маркетинговые информационные системы в управлении предприятием // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера : Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2006/-2006-1/7.htm>.

2. Вороной, А. Софт-мозаика (обзор программных продуктов для маркетологов и аналитиков) / А. Вороной, П. Манько // INFOWAVE: Публикации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.infowave.ru/publications/2marketolog>.

Козячая А.В., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ.

Научный руководитель: канд.экон. наук, доцент кафедры «Информатика», ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ **Солнцева О.В.**

Ключевые слова: обработка данных, анализ данных, цифровая экономика, Citizen Scientist, Data Scientist.

В данной статье рассматривается понятие «Citizen Data Scientist», необходимость существования таких сотрудников, их принцип работы, а также рассматривается программная платформа, позволяющая обеспечивать их работу.

Citizen Data Scientist – термин, придуманный Gartner, который объединяет в себе два понятия Citizen Scientist и Data Scientist. Общепринятого перевода на русский язык этих понятий пока нет, и в основном все используют английский вариант. При этом большинство людей не до конца понимают, что они означают и чем отличаются друг от друга. Термин Data Scientist означает специалиста, которому присущи следующие черты:

- знание математики, статистики, теории вероятности и т.п.;
- умение программировать и работать с базами данных;
- владение инструментами и технологиями Big Data;
- наличие практики применения технологий анализа данных.

Вторым понятием выступает Citizen Scientist - человек, который:

- является не профессионалом в математике, статистике и программировании или любой другой научной области;
- имеет желание заниматься научными исследованиями, обладает склонностью к анализу данных;
- обладает знанием общедоступных инструментов необходимых для проведения научных исследований, например, компьютерными технологиями поиска и обработки данных.

Термин Citizen Data Scientist объединяет, казалось бы, два взаимно противоположных понятия. С одной стороны это очень квалифицированный специалист, обладающий большим набором различных компетенций, а с другой стороны – это вообще не специалист, а любой человек. Профессия Citizen Data Scientist была создана из-за дефицита специалистов на рынке труда в сфере анализа данных. Но они никогда не заменят квалифицированных специалистов Data Scientist. Сама идея о том, что «опытные пользователи» без статистических знаний будут проводить анализ данных, пугает квалифицированных аналитиков. Но Citizen и специалисты могут работать в тандеме: пользователи будут продолжать использованные макеты и модели в решении бизнес-задач, а также решать несложные операции, в то время как специалисты могут исследовать и находить новые способы создания данных.

Из этого следует первое назначение Citizen Data Scientist – упрощение работы специалистов Data Scientist.

Второе назначение – это экономия на квалифицированных кадрах в компаниях не специализирующихся на обработке данных, но требующих разовых исследований данных.

В таком случае, например, при создании проекта или макета предприятия, создатель может воспользоваться готовой моделью обработки данных, не затрагивая дополнительные кадровые ресурсы.

Готовые модели создают с помощью инструментов Data Robot, - это автоматизированное программное обеспечение, которое повторяет задачи и процессы, выполненные вручную специалистами, что позволяет Citizen осуществлять программное решение задач без написания кодов или алгоритмов. Citizen Data Scientist могут самостоятельно загрузить платформу Data Robot и без проблем решить бизнес-задачи.

Такую платформу предлагает фирма Statsoft, включившая в программу Statistica новые обновления, позволяющие Citizen Data Scientist легкое использование ее возможностей. Платформа автоматически применяет лучшие практики для подготовки данных и их предварительной обработки, технической обработки и подготовки и проверки моделей. Программа выбирает наиболее подходящие алгоритмы для данных и проверяет модели для них, так чтобы Citizen Data Scientist могли легко интерпретировать и выбирать наиболее подходящие модели для решения своих бизнес-задач.

Statistica 13.1 предлагает следующие возможности обработки данных для Citizen Data Scientist:

- подготовка данных. В программу встроено более 80 встроенных процедур для подготовки данных, а также узел автоматизированной комплексной проверки данных Data Health Check;

- использование любых источников и форматов данных. Платформа может работать с такими форматами данных как PDF, XML, HTML и другие;

- экспорт интеграция с BI инструментами или информационными панелями.

Statistica 13.1 предлагает интерфейс Workspace, которое представляет собой поле, с помещенными в него узлами данных, элементов операций над ними и т.д. Это могут быть операции сортировки, распределения данных на обучающее и тестовое множество или операцию, отвечающую за корреляцию.

Workspace – это готовый проект данных для использования Citizen, в котором можно выстроить сеть движения цепочки анализа данных, т.е. это программа, позволяющая проектировать модели для работы с данными. В своей работе Citizen Data Scientist, будут использовать вложенные Workspace, которые позволяют:

- уменьшает избыточность, т.е. профессиональные аналитики данных подготавливают проект по углубленному анализу единожды;

- содержит архив готовых проектов как шаблонов для работы Data Scientist, но без возможности редактирования;

- увеличивает эффективность, т.к. углубленные методы становятся доступнее;

- легкость использования, - минимум настроек и архив готовых моделей.

Вложенные Workspace – это узлы, содержащие созданные цепочки анализа данных, т.е. это запуск другого Workspace, – создает искусственную вложенность.

Конечно же, существует множество программных продуктов Business Intelligence, которые также могут упростить работу «неопытному пользователю»,

такие как SAP, Yellowfin и продукты компании Microsoft, но у платформы Citizen Data Scientist существует несколько преимуществ:

Во-первых, дешевизна программного продукта и, во-вторых, легкость обработки данных. Организации все чаще отдают приоритет переходу на более продвинутую прогнозирующую аналитику. Экспертные навыки традиционных специалистов в области анализа данных для решения этих проблем часто являются дорогостоящими и трудными. Citizen Data Scientist может быть эффективным способом смягчения разрыва навыков. Технология является ключевым фактором роста Data Scientist в настоящее время. Аналитические и BI-инструменты расширяют охват, обеспечивая более легкий доступ к данным и аналитике. Технологические разработки также включают в себя расширенную аналитику, подходы, которые включают возможность ML автоматизировать подготовку данных, обнаружение инсайта и науку о данных (AutoML).

Развитие цифровой экономики первую очередь ведет к автоматизации процессов обработки и анализа экономических данных. По оценкам Gartner, к 2020 году будет автоматизировано более 40 процентов задач в области анализа данных, что приведет к повышению производительности, росту потребности в Citizen Data Scientist, инженерах-программистах, инженерах-разработчиков данных и инженерах - ИИ, а также к повышению аналитической зрелости организации в целом.

Библиографический список

1. Citizen Data Scientist [Электронный ресурс]. – URL : <https://www.datarobot.com/wiki/citizen-data-scientist/>.
2. Citizen Data Scientist [Электронный ресурс]. – URL : <https://www.techopedia.com/definition/32025/citizen-data-scientist>.
3. Вебинар «Новые возможности Statistica 13.1» [Электронный ресурс]. – URL : <http://statsoft.ru/tv/archives/2016/new-features-13-1/>.
4. Citizen Data Scientists and Why They Matter: [Электронный ресурс]. – URL : <https://blogs.gartner.com/carlie-idoine/2018/05/13/citizen-data-scientists-and-why-they-matter/>.
5. «Citizen Data Scientist» Revolution: [Электронный ресурс]. – URL : <https://www.kdnuggets.com/2016/03/citizen-data-scientist-revolution.html>.

УДК 338.012

СИСТЕМА ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ В ПОДГОТОВКЕ К ЧМ-2018 В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Григорьева К.Д., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО СГЭУ
Кашин С.С., преподаватель ГБПОУ СПК.

Ключевые слова: ЧМ-2018, Самарская область, программно-целевой подход, государственное управление.

В статье рассмотрены цели и задачи государственной программы Самарской области «Подготовка к проведению в 2018 году Чемпионата мира по футболу», а также выявлена степень их соответствие результатам в действительности.

Чемпионат мира по футболу 2018 – крупнейшее знаменательное событие в жизни нашей страны, которое имеет значение как со спортивной, так и с экономической точки зрения. С проведение ЧМ-2018 перед регионом открывается новые возможности для реализации своих социально-экономических целей и задач, но также данное мероприятие, безусловно, стимулирует развитие спорта и туризма.

Целью данного исследования является оценка достижения цели и реализации поставленных задач государственной программы Самарской области «Подготовка к проведению в 2018 году Чемпионата мира по футболу».

Согласно цели исследования, были поставлены следующие задачи:

- 1) выявить сущность программно-целевого подхода в государственном управлении;
- 2) выяснить цель и задачи государственной программы;
- 3) ознакомиться с отчетами о ходе реализации оценки эффективности реализации государственной программы;
- 4) выявить степень соответствия намеченной цели действительности.

Программно-целевой подход представляет собой представляет собой метод осуществления государственного регулирования, который заключается в определении целей проводимой государством политики, определении ресурсов для реализации поставленных целей посредством целевых программ. На данный момент он является самым распространенным инструментом государственного управления, как на федеральном, так на региональном и муниципальном уровне.

В качестве конкретного примера программно-целевого подхода возьмем период подготовки Самарской области к Чемпионату мира по футболу в 2018г.

Таблица 1

Сравнение задач государственной программы и результатов

№ п/п	Задачи государственной программы	Результаты
1	2	3
1	создание спортивной инфраструктуры в соответствии с требованиями ФИФА	построены 1 стадион и 2 тренировочных площадки, реконструированы 4 площадки
2	обеспечение необходимого минимального объема номерного фонда	построена пятизвездочная гостиница «Lotte»
3	повышение уровня информированности жителей и гостей о туристских ресурсах региона и чемпионате	были проведены 3 презентационных мероприятия
4	обеспечение нормативного состояния автомобильных дорог, магистралей и транспортной инфраструктуры (речного, воздушного и электрического транспорта)	построено и реконструировано 26 км дорог и транспортных развязок, обновлено 36% подвижного состава наземного транспорта; пропускная способность аэропорта увеличена на 130%
5	обеспечение качества и доступности медицинской помощи спортсменам и гостям региона	обновлено 67% подвижного состава автомобилей скорой медицинской помощи
6	подготовка коммунальной инфраструктуры для функционирования спортивных объектов	построен участок канализационного коллектора
7	обеспечение благоустройства городской среды в городском округе Самара	запланировано строительство рекреационного комплекса, включая тематические парки и жилые территории

Целью государственной программы Самарской области «Подготовка к проведению в 2018 году Чемпионата мира по футболу» является: «Создание условий

для проведения на высоком организационном уровне чемпионата мира по футболу в 2018 году в соответствии с обязательствами, установленными заявочной книгой и Соглашением, заключенным между администрацией городского округа Самара, Международной федерацией футбольных ассоциаций (ФИФА) и автономной некоммерческой организацией "Организационный комитет "Россия - 2018"»[1].

Для удобства сравнения представим поставленные в соответствии с целью задачи и комментарии авторов о степени их достижения в табличной форме (табл. 1).

Выводы. Таким образом, проанализировав государственную программу Самарской области «Подготовка к проведению в 2018 году Чемпионата мира по футболу можно утверждать, что обозначенные в ней цели были выполнены, что говорит об эффективности использования программно-целевого подхода в государственном управлении территорией.

Проведение таких масштабных спортивных мероприятий, как Чемпионат мира по футболу дает толчок для разрешения социально-экономических проблем региона, а также, несомненно, ведет к увеличению числа людей, занимающихся физкультурой и спортом. Кроме колоссального социального значения, в результате проведения чемпионат мира по футболу у людей со всего мира изменилось отношение к нашей стране.

Библиографический список

1. Об утверждении государственной программы Самарской области «Подготовка к проведению в 2018 году чемпионата мира по футболу : Постановление от 29.11.2013 № 704. [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.minsport.gov.ru/samarskobl.pdf> (дата обращения 15.02.2019).
2. Итоговый отчет Оргкомитета о ЧМ-2018 в России [Электронный ресурс]. – URL : <https://www.rfs.ru/news/208313> (дата обращения 15.02.2019).
3. Информация о Чемпионате мира по футболу 2018 г. [Электронный ресурс]. – URL : <http://opendata.russiatourism.ru/opendata> (дата обращения 15.02.2019).

УДК 338.43:004

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Гребнева Д.А., аспирант, преподаватель ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ.
Научный руководитель: профессор, д-р. с.-х. наук, ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ **Муртазаева Р.Н.**

Ключевые слова: сельское хозяйство, цифровизация, цифровая инфраструктура.

В статье уточнено понятие «инфраструктурные условия», рассмотрены тенденции использования цифровых технологий и реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации» в сельском хозяйстве Волгоградской области. Проведены оценка и анализ возможности использования электронных технологий в современных условиях цифровой инфраструктуры региона.

Повсеместное внедрение цифровых технологий – ключевой тренд мировой экономики последнего десятилетия. В сельском хозяйстве отраслевым стандартом становится использование систем геопозиционирования, комплексного управления парком техники, точного земледелия. Но как показывает кросс-отраслевой анализ, использование цифровых технологий в далеко не всех отраслях экономики находится на достаточном уровне (рис. 1).

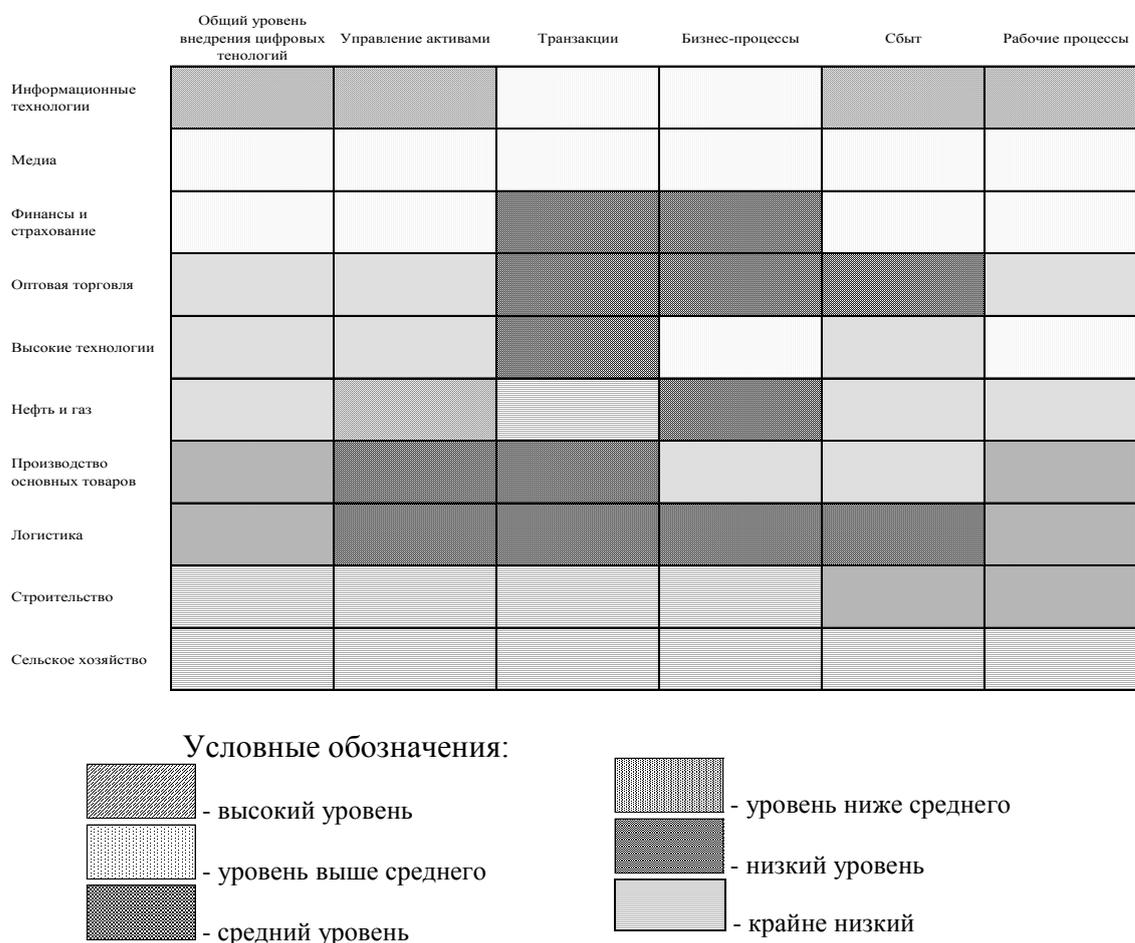


Рис. 1. Сравнительный анализ уровня внедрения цифровых технологий в различных отраслях мировой экономики [5]

Лидерами по внедрению цифровых технологий являются IT-компании, организации в сферах медиа, финансов и страхования. В реальном секторе и логистике уровень цифровизации значительно ниже, а вот сельское хозяйство замыкает список. По оценке специалистов Россия по уровню цифровизации в сельском хозяйстве занимает лишь 15-е место в мире, только 10 % пашни обрабатывается с применением цифровых технологий [2]. Главным сдерживающим фактором, по видимому, здесь является отсутствие необходимых инфраструктурных условий для ведения цифрового аграрного производства.

Идея цифровой экономики восходит еще к исследованиям, проведенным Т. Мезенбургом, который выделил компоненты концепции цифровой экономики: 1) поддерживающая инфраструктура, 2) электронный бизнес, 3) электронная коммерция.

Считаем целесообразным понятие «поддерживающей инфраструктуры» несколько уточнить применительно к сельскому хозяйству и включить сюда:

- информационную инфраструктуру (проводные и беспроводные сети связи, ЦОДы и «облачные» хранилища данных, цифровые платформы, геоданные, программные продукты);
- технические средства и оборудование;
- система подготовки кадров для реализации стратегии цифровизации.

Поэтому «инфраструктурные условия», по нашему мнению, - комплексное понятие, включающее как информационную инфраструктуру, необходимые технические средства и оборудование, систему подготовки кадров для реализации стратегии цифровизации, а также электронный бизнес и электронную коммерцию как неотъемлемый элемент системы товародвижения предприятия. Эффективный менеджмент на сельскохозяйственном предприятии обеспечивается путем интеграции бизнес-процессов, а также посредством связи с государственными органами управления всех уровней.

Что касается Волгоградской области, то оптимальные технологические решения уже нашли применение в наиболее крупных сельскохозяйственных организациях, конечно, в большей степени в растениеводстве, тогда как животноводство несколько отстает в этом. В нашем регионе в силу территориальных особенностей и неравномерности заселения территории существуют острые проблемы, затрудняющие процесс цифровизации для местных сельхозтоваропроизводителей, а именно: нехватка соответствующей информационной инфраструктуры: во всех 33 муниципальных районах не только не решена проблема интернет-покрытия, но нет даже качественной мобильной связи.

Решить данную проблему призвана программа «Цифровая экономика РФ», рассчитанная на срок до 2024 года, одной из целей которой является создание необходимых и достаточных условий институционального и инфраструктурного характера, устранение имеющихся препятствий и ограничений для создания и (или) развития высокотехнологических бизнесов и недопущение появления новых препятствий и ограничений как в традиционных отраслях экономики, так и в новых отраслях и на высокотехнологичных рынках [4].

Одновременно с этой программой в сельском хозяйстве уже разработан ведомственный проект «Цифровое сельское хозяйство» [1], рассчитанный на период 2019-2021 годы и предусматривающий:

- на национальном уровне: функционирование цифровых платформ Минсельхоза России, предиктивная аналитика на основе больших данных, с инструментами распределенного реестра, искусственного интеллекта;
- на региональном уровне: умное отраслевое планирование, умные контракты;
- на уровне субъектов агробизнеса: массовое внедрение комплексных цифровых агрорешений, массовое получение цифровых компетенций специалистами сельскохозяйственных предприятий.

Планируется, что к 2021 году 100 % контрактов с получателями субсидий (сельхозтоваропроизводителями) будет заключаться в электронной системе СМАРТ.

Очевидно, что с учетом современных реалий и состояния цифровой инфраструктуры Волгоградской области, даже при самых положительных прогнозах в перспективе согласно программе «Цифровая экономика РФ» на территории региона будут созданы технические условия только к 2024 году для мероприятий, которые описаны в ведомственном проекте «Цифровое сельское хозяйство».

Соответственно, сроки планирования в данном ведомственном проекте вызывают сомнения и требуют корректировки для приведения в соответствие с программой «Цифровая экономика РФ».

Таблица 1

Целевые показатели ведомственного проекта «Цифровое сельское хозяйство» [1]

Целевые показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Доля ресурсов в Big Data (%):				
земля	75	100	100	100
скот	1	25	50	100
техника	50	75	100	100
Доля СМАРТ-контрактов с получателями субсидий, %	0	10	50	100
Коэффициент снижения затрат, %	0	5	15	20
Доля материальных затрат в себестоимости СХ продукции, %	65	60	55	50
Рост производительности труда, %	0	105	150	200
Доля инвестиций в Digital Technologies (в том числе made in Russia), %	0,5 (0,1)	1 (0,5)	3 (1,5)	7 (5)

Кроме того, нельзя не учитывать зависимость от импортных технологий: около 95 % технологичных решений в сельском хозяйстве являются зарубежными, что определенным образом, в основном, негативным, отражается на продовольственной безопасности страны. И, если для растениеводства недавно российская компания «АНТ» выпустила современную программу по управлению производственными процессами, то в животноводстве такой программы нет.

Внедрение цифровых технологий является основой эффективного использования организационных преимуществ российской модели развития сельского хозяйства, кроме того, это позволит существенно улучшить инновационно-инвестиционную привлекательность АПК, такая конструктивная перестройка станет важным элементом нефинансовой государственной поддержки сельского хозяйства. Однако это возможно при использовании системного, продуманного подхода для внедрения нового поколения цифровых технологий в сельское хозяйство.

Библиографический список

1. Ведомственный проект «Цифровое сельское хозяйство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcxas.ru/o-tsentre/prezentatsionnye-materialy/>.
2. Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации (по состоянию на 03.10.2018). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/figure/anketa1-4.html.
3. Муртазаева, Р. Н. Оценка инновационной активности сельскохозяйственных субъектов и проблемы внедрения технологической модернизации в Волгоградском регионе / Р. Н. Муртазаева, С. Е. Алифанова // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2017. – № 2. – С. 8.
4. Российская Федерация. Распоряжения Правительства. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» распоряжение Правительства Рос. Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/>.
5. Цифровая Россия: новая реальность. Аналитический отчет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tadviser.ru/images/c/c2/Digital-Russia-report.pdf>.

УДК 631.152: 631.145

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕРНОПРОИЗВОДЯЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕГИОНА

Большакова А.Е., студент экономического факультета ФГБОУ Волгоградский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой «Менеджмент» ФГБОУ Волгоградский ГАУ **Карпова А.А.**

Ключевые слова: управление, стратегия, производство, предприятия, зерно

В статье изучена экономическая рентабельность зернопроизводящих предприятий Волгоградской области, у 1/3 организации данный показатель меньше 20%, причиной можно считать отсутствие инструментов стратегического управления организацией. Данную проблему способно устранить внедрение производственной стратегии развития предприятия, имеющее пять направлений повышения эффективности производства.

В современных условиях жесткой конкурентной борьбы и динамично меняющейся внешней среды для предприятий агропромышленного комплекса умение предугадать действия оппонента существенным образом сказывается на формировании стратегии ведения бизнеса. Процессы глобализации в экономике выявляют новые опасности со стороны не только внешней среды, но и внутренней. Бизнес-сфера сегодня ощущает на себе влияние технологических, технических, финансовых и других факторов. Планировать производственно-хозяйственную деятельность предприятия АПК становится все сложнее.

Сегодня многие отечественные агропредприятия столкнулись с проблемой эффективного управления производством. Так за 2017 г. в Волгоградской области было собрано рекордное за последние 40 лет количество зерна – 5,6 млн. тонн [1], но при этом экономическая рентабельность производства каждого третьего сельхозпроизводителя ниже 20%. Это значение свидетельствует о низкой степени прибыльности, не позволяющее финансировать в мероприятия по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятия, обеспечению внутривозрастных потребностей [2].

Причина низкой рентабельности кроется в отсутствии стратегии развития на предприятиях АПК, поскольку стратегическое управление является важным инструментом в укреплении жизнеспособности и мощи организации.

Стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития фирмы, которое касается сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри нее, а также позиции фирмы в окружающей среде, приводящие ее к поставленным целям. Благодаря определению выдающегося экономиста и основоположника российской школы менеджмента О. С. Виханского, стратегия характеризуется как выбранное направление, сосредоточенное на дальнейшем поведении организации в среде, что приведет к достижению поставленных целей.

Одной из подсистем стратегического управления выделяется производственная стратегия развития. Данная стратегия предусматривает долгосрочную программу конкретных действий по созданию и реализации продукта организации. Она связана с разработкой и реализацией основных направлений деятельности

предприятия в области выпуска продукции. Производственная стратегия развития необходима для эффективного создания условий ведения производственного и сбытового процесса на предприятии, а также для создания плана развития действий по улучшению финансового результата, повышению экономической эффективности и конкурентоспособности.[3]

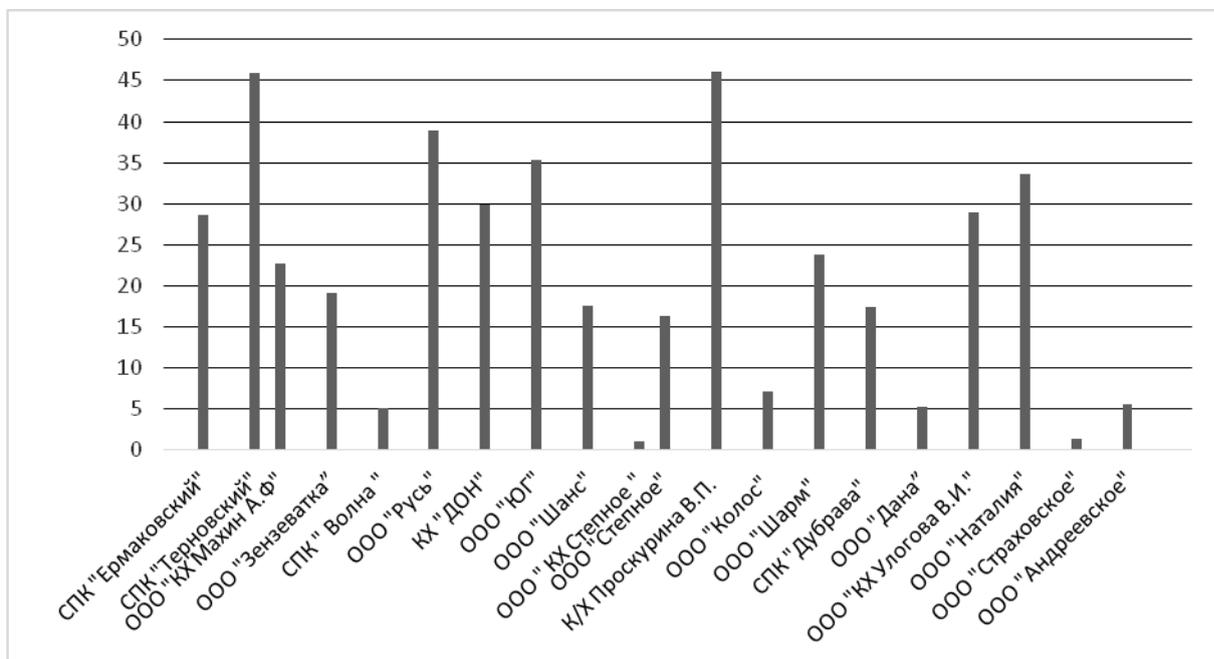


Рис. 1. Рентабельность основных зернопроизводящих предприятий Волгоградской области, %

Основные направления производственной стратегии развития предприятий АПК Волгоградской области:

- принятие решения относительно производственных мощностей;
- нисходящая интеграция - стремление обеспечить гарантированный рынок сбыта для своей продукции и экономия на затратах;
- цифровизация системы управления;
- планирование производства;
- интеграция производства и переработки сельскохозяйственной продукции;
- разработка новых видов продукции, расширение товарной линейки – для охвата наибольшей покупательской аудитории.

Стратегия производства поддерживает организацию таким образом, чтобы в центре внимания находились задачи формулируемые предприятием с учетом потребностей рынка.

Следовательно, формирование производственной стратегии позволит спрогнозировать дальнейшую деятельность организаций, найти оптимальное соотношение ресурсов, повысить экономическую эффективность производства, а главное – позволит наращивать потенциальные возможности развития. Эти возможности создают фундамент процветания компаний в динамичном, изменчивом мире современной конкуренции.

Библиографический список:

1. Урожай зерна в регионе составил 5,6 млн. тонн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.tass.ru.

2. Федеральная налоговая служба (ЕГРЮЛ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.egrul.nalog.ru.

3. Хазиахметов, А. З. Производственная стратегия как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Вестник экономики, права и социологии. – 2011. – №5.

4. Ресурсное обеспечение развития сельского хозяйства Волгоградской области: мониторинг и стратегические ориентиры : монография / О. С. Олейник, Н. Н. Балашова, Л. В. Попова, М. П. Придачук, [и др.] / Под общ. ред. А. С. Овчинникова. – Волгоград, 2017. – 304 с.

5. Ovchinnikov A., Kozenko Z., Bichkov M., Kabanov V., Karpova A. Strategic management of sustainable development of agro – industrial complex with economic integration. European Research Studies Journal. – 2015. – Т. 18. – № 3. – С. 210-213.

УДК 339.9

**КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В РЕШЕНИИ
ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННОГО КАДРОВОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРОБИЗНЕСА**

Кузовенкова А.Н., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА

Соина Т.Ю., ст. преподаватель кафедры менеджмента ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, кадровое обеспечение агробизнеса, анализ тенденции изменения трудовых ресурсов сельскохозяйственного предприятия.

В статье рассмотрены факторы, позволяющие повысить состав квалифицированных кадров путем внедрения принципов и стандартов КСО в систему управления сельскохозяйственным предприятием на примере СПК «Новый путь» Пильнинский район Нижегородской области.

Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей экономики государства. В данной отрасли наблюдается ряд социально-экономических проблем, в то числе в кадровой политике по привлечению молодых специалистов на селе.

Предприятия агропромышленного комплекса ощущают дефицит квалифицированных кадров, причем не только рабочих специальностей, но и специалистов. [2].

С внедрением новых технологий, автоматизации производства, использования новых сортов сельскохозяйственных культур остро встает необходимость привлечения высококвалифицированных специалистов в работе сельскохозяйственных предприятий.

Современная реальность в России такова, что работа в сельской местности в аграрной сфере остается малопrestiжной. Что же послужило причиной? По мнению Чудинова О.О. проблема обозначается отсутствием или низким уровнем развития инфраструктуры, качественных услуг здравоохранения, возможностей культурного отдыха, предоставлении современного жилья, а так же условий для профессионального и духовного роста что не привлекает молодое поколение возвращаться в село.

Дело в том, что сельская инфраструктура имеет несколько другую почву для развития, отличную от мегаполисов [3].

Не смотря на государственную поддержку основное бремя в поддержании инфраструктуры развития сельской местности, зависит от предприятия, которое там находится.

В данной статье, для изучения реализации КСО в сельской местности было выбрано СПК «Новый путь» Пильнинский район Нижегородской области. Проведенный анализ показал, что работа в сельском хозяйстве всегда отличалась низким уровнем оплаты труда и высокой трудоемкостью (рис 1.).

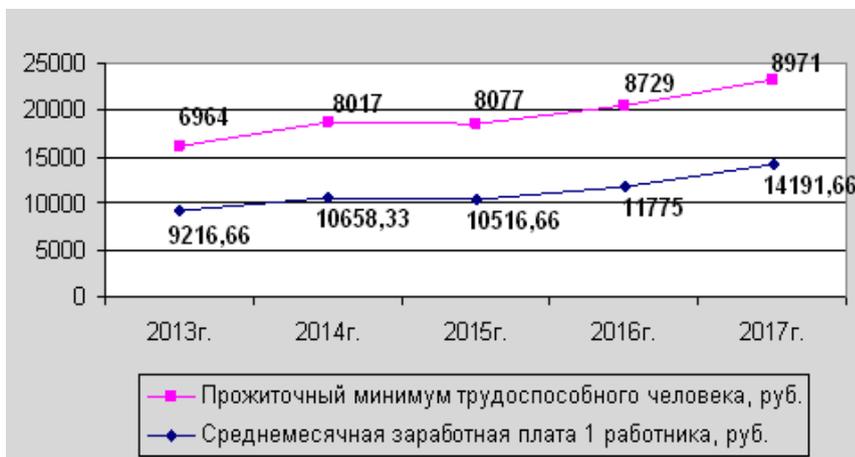


Рис.1. Динамика изменения заработной платы

По вышеприведенным данным, среднемесячная заработная плата в 2017 году составила 19819,02 руб., что выше прожиточного минимума в 3 раза. Но это по-прежнему доказывает отставание размера заработной платы в отрасли сельского хозяйства от среднеобластного уровня, который составил 25591 руб.

В условиях относительно невысоких размеров заработной платы для сельских жителей, при решении вопроса работать или не работать в сельскохозяйственных организациях, наряду с прочими факторами немаловажное значение имеет возможность получения от организации социальных благ для удовлетворения своих бытовых и социальных потребностей [1, с 145].

Это является немало важным фактором, так как именно благоприятные условия для проживания, доступное жилье, развитая инфраструктура привлекают специалистов работать на селе.

Проанализируем тенденцию изменения трудовых ресурсов в СПК «Новый путь» на рисунке 2.

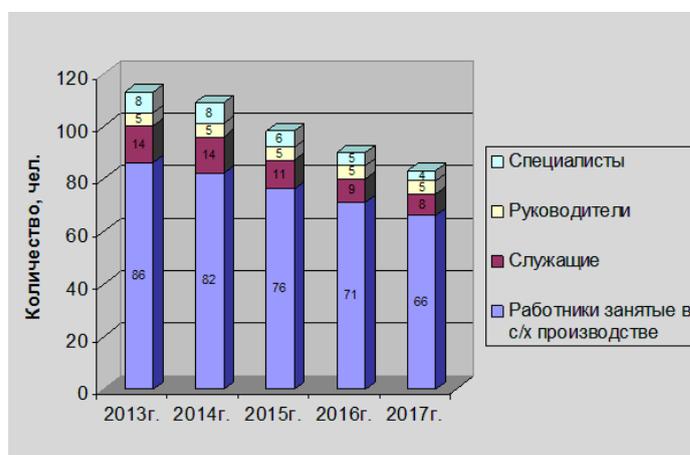


Рис. 2. Наличие трудовых ресурсов в СПК «Новый путь»

По приведенным данным наблюдается небольшое варьирование трудовых ресурсов. Неизменными остаются менеджеры высшего звена, руководители, специалисты, служащие.

Рассмотрим качественный состав работников предприятия по возрастному критерию.

Данные представлены на рисунке 3.

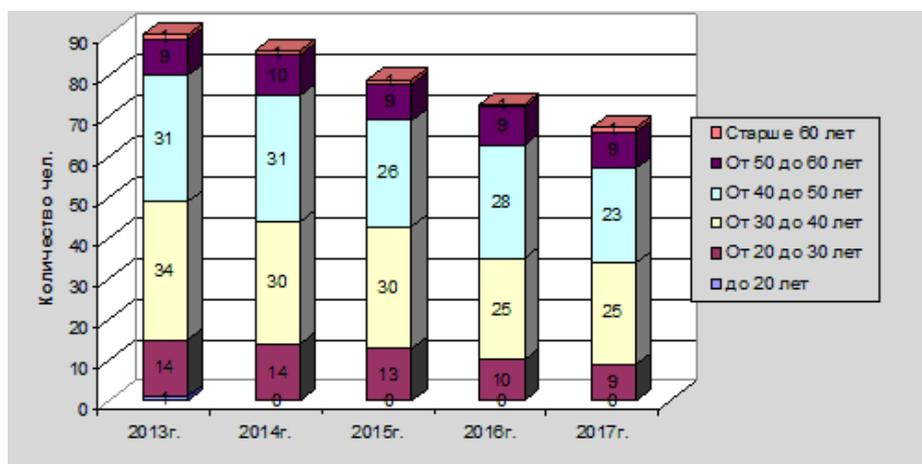


Рис. 3. Качественный состав трудовых ресурсов СПК «Новый путь» по возрасту

Данные качественного состава трудовых ресурсов еще раз подтверждают нашу теорию. Молодежь до 20 лет не имеют желания работать в сельском хозяйстве, из-за отсутствия перспектив, низкой оплаты труда и отсутствия, социальных благ. Основную часть работников занимают от 30 до 50 лет.

Так же рассмотрим состав работников по образованию (рис.4).



Рис. 3. Качественный состав трудовых ресурсов СПК «Новый путь» по образованию

По предоставленным данным основную часть работников занимают сотрудники со средним и средне-специальным образованием. Работники с высшим образованием представлены меньшим процентом на предприятии.

Ответственность сельскохозяйственных товаропроизводителей перед своими работниками выше, чем у городских предприятий, что обусловлено необходимостью удовлетворения социально-бытовых потребностей, выходящих за рамки внутренней среды агрофирмы [1].

Внедрение принципов и стандартов КСО в систему управления сельскохозяйственным предприятием, применение системы социального пакета повышает эффективность работы, улучшает мотивацию и снижает текучесть кадров, кроме того создает условия по привлечению новых высококвалифицированных менеджеров.

Библиографический список

1. Бугай, Ю. А. Влияние корпоративной социальной ответственности сельского бизнеса на занятость сельского населения и развития сельских территорий / Ю. А. Бугай, М. Л. Акшина, А. А. Фанненштиль // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – №6. – С. 143-148.

2. Николаев, А. А. Интенсивность использования трудовых ресурсов на предприятии АПК /А. А. Николаев, Н. В. Курочкина // Актуальные вопросы экономики региона: анализ, диагностика и прогнозирование : материалы VI Международной студенческой науч.-практ. конф. – 2016. – С. 97-98.

3. Чудинов, О. О. Законодательное закрепление социальной ответственности агробизнеса – шаг к деревне будущего // Информационно-аналитический журнал «Бизнес и общество». – 2016. – № 90-93. – С. 60-61.

УДК 338.012

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ

Амосова А.Д., магистрат ФГБОУ ВО СГЭУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика, организация и стратегия развития предприятием ФГБОУ ВО СГЭУ **Корнилова А.Д.**

Ключевые слова: инвестиции, телекоммуникации, цифровизация, операторы связи

В статье обоснована значимость телекоммуникационной сферы для решения задачи инновационного развития. Рассмотрены современное состояние рынка телекоммуникаций и его тенденции в ближайшей перспективе в условиях ВТО. Проведен анализ главных направлений инвестиций в отрасль: внедрение цифровых сервисов и решений М2М/ИоТ, развитие облачных технологий. Показана важность сделок слияния в условиях вступления в ВТО для реализации стратегически важных проектов с целью развития цифровой экономики.

Традиционные телекоммуникационные операторы попали в очень неприятную ситуацию: доходы практически не растут, а трафик стремительно увеличивается. Сложившиеся условия могут существенно сократить их прибыль и даже поставить под угрозу существование на рынке. Чтобы избежать этого операторам, необходимо провести глубокую трансформацию своей инфраструктуры и бизнеса.

Целью данного исследования является анализ направлений инвестиционной деятельности телекоммуникационных компаний, а также поиск стратегически важных тенденций развития операторов связи.

Сегодня размываются возрастные границы активных пользователей интернета: как дети дошкольного возраста начинают активно использовать гаджеты для

выхода в интернет, так и граждане пенсионного возраста используют интернет для поиска необходимой информации. По прогнозу Cisco годовой объем мирового IP-трафика может достичь к 2022 году 4,8 Збайт и что его ежемесячные величины способны возрасти до 396 эксабайт (1 эксабайт = 1 млрд Гб), что в три раза выше, чем в 2018 году [1]. Причиной роста трафика станет увеличение количества интернет-пользователей. Их число, как ожидают, составит в 2022 году 4,8 млрд по сравнению с 3,6 млрд в 2018-м [3]. Кроме того, к 2022 году около 3% мобильных устройств или соединений будут поддерживать технологию 5G, на их долю придется почти 12% глобального мобильного трафика. Чтобы инфраструктура справлялась с сильно растущими запросами, необходим новый подход к построению сетей.

Направления инвестиционной деятельности оператора связи зависят от выбранной стратегии развития. Если основной целью компании является наращивание абонентской базы и увеличение выручки за счет данного фактора, то компания большую часть своих инвестиций направляет на улучшение качества покрытия сети, разработку маркетинговой стратегии и модернизацию имеющейся инфраструктуры, что позволит снизить себестоимость предоставляемых услуг. Например, мощная собственная транспортная сеть (ВОЛС) позволяет увеличить рентабельность услуг, а, следовательно, и всей деятельности оператора связи.

Однако ведение телекоммуникационного бизнеса имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать при инвестировании средств: сильное регулирование отрасли со стороны государства; динамика предложений на рынке телекоммуникаций; перспективы структурных изменений в отрасли; высокая рентабельность деятельности [4].

Сильное регулирование со стороны государства присуще практически всем национальным экономикам. На данный фактор компания не в силах повлиять и обязана вести свою деятельность в ограниченных законом рамках. Так, закон Яровой, имеющий антитеррористическую направленность, обязал операторов хранить записи телефонных разговоров, SMS и интернет-трафик пользователей сроком 6 месяцев [2]. Для удовлетворения требований Правительства телекоммуникационные компании потратили и продолжают инвестировать огромную часть своих бюджетов в развитие облачных платформ и ЦОДов (центров обработки данных).

С недавних пор государство ведет политику цифровизации экономики. В связи с этим операторы корректируют свои стратегии развития, находятся в быстро меняющейся среде, выходят на рынок с совершенно новыми продуктами для удовлетворения спроса потребителя и государства.

Меняются базовые понятия о том, что такое услуга и кто такой пользователь. Услуга теперь не только телефонная связь или передача данных, но и доступ к различным сервисным платформам (банковским, видеоконтенту, мобильным приложениям). А пользователи теперь не только люди, но и различные подключенные устройства («Интернет вещей»). Чтобы сохранять свою конкурентоспособность на рынке в условиях падения доходов от традиционных услуг операторы должны трансформироваться в провайдеров цифровых услуг за счет инвестирования средств в перспективные направления.

Сегодня пользователи не хотят ждать желаемый сервис, они хотят получить его «здесь и сейчас» с высоким качеством. Для просмотра видеоролика с YouTube оператор должен оперативно предоставить пользователю более высокую пропускную способность на время просмотра. Но для реализации этого сценария,

необходимо, чтобы сетевые инфраструктуры и работающие поверх них сервисные платформы были адаптивными и открытыми, что по факту далеко не так.

Повышению эффективности использования инфраструктуры служит реализация проектов MVNE (mobile virtual network enabler), когда сотовые компании предлагают инфраструктуру, на базе которой виртуальный оператор (MVNO, mobile virtual network operator) получает возможность продавать услуги под своим брендом. Модель исключает капитальные затраты на инфраструктуру со стороны виртуального оператора и дает ему доступ к аудитории [1]. Большую активность в области проектов MVNO проявляет Tele2. В частности, этот оператор уже запустил такие проекты с «Ростелекомом», «Сбербанком» и «Тинькофф Банком». В рамках Mobile World Congress (MWC 2018) один из крупнейших мобильных операторов China Mobile объявил о том, что планирует создать виртуального оператора в России в следующем году.

Хотелось бы отметить, что только в условиях ВТО возможен приход иностранных игроков на российский рынок телекоммуникаций, что повлияет на конкуренцию среди «большой четверки». Иностранная компания может занять лидерские позиции, такая ситуация обяжет телекоммуникационные компании пересматривать свои стратегии и направления инвестирования средств. Требования ВТО по телекоммуникациям направлены на повышение конкурентоспособности рынка, прозрачности его регулирования и доступности услуг, а также на эффективное развитие отрасли.

Одним из наиболее быстрорастущих является сегмент «Интернета вещей» (IoT). Решения M2M/IoT не генерируют большого объема трафика, здесь важнее другие характеристики: низкая задержка трафика, большое время автономной работы конечных устройств и др., – что не способны обеспечить традиционные технологии сотовой связи, разработанные для обслуживания людей, а не вещей. Для эффективной поддержки приложений IoT необходимы новые технологии построения сетей. На решение этих задач нацелена концепция 5G.

Российский телеком-сектор давно перестал состоять из привычных нам сотовых компаний, которые предоставляют только услуги мобильной связи и передаче данных. Операторы стараются все больше вовлекать в свою деятельность направления ИТ. К одному из них можно отнести анализ больших данных (Big Data). Оператор может собирать информацию о том, какие передачи смотрели клиенты, используя интернет-телевидение, какие сайты посещали, чтобы строить на этом аналитику и предлагать ее через биржи данных.

Телеком-операторы начали внедрять услуги мобильных финансов для своих абонентов. Данное направление находится только на самом начале развития и заключается в развитии собственных банков, выпуске платежных карт, микрозаймах и пр. «МегаФон» запустил собственную платежную карту, привязанную к мобильному номеру и его счету, МТС развивает собственный банк, «Вымпелком» выпускает карты «Билайн» MasterCard.

В условиях стагнации рынка телекоммуникаций стратегически важно усиление присутствия компании на рынке ИТ-услуг. Вступление России в ВТО открывает безграничные возможности для развития операторов. Интеграция собственных платформ с платформами иностранных компаний, гибкость в выборе партнеров, оценка опыта конкурентов и внедрение совершенно новых направлений деятельности позволяет открыть новые возможности для развития компании и увеличения богатства ее собственников, что является главной целью любой организации.

Недавним примером может послужить сделка между ПАО «МегаФон», Alibaba Group, Mail.ru Group и Российским фондом прямых инвестиций с намерением создать совместное предприятие в области социальной коммерции в России и СНГ с целью интеграции ключевых потребительских интернет и e-commerce платформ в России. Эффектом синергии будет являться ускорение развития цифровой экономики в стране, который будет достигнут благодаря уникальным преимуществам каждого из участников, включая опыт в сфере e-commerce, в сегменте социальных сетей и цифровых медиа, в логистике и в работе с локальным рынком.

Цифровая трансформация для телекома – это не просто вопрос повышения конкурентоспособности, это вопрос выживания. Чтобы успешно конкурировать завтра, операторы связи уже сегодня должны активно вовлекаться в решение актуальных проблем и формировать будущее телекоммуникаций, инвестируя в такие направления как, цифровые сервисы, инфраструктура для технологии 4G и 5G, облачные платформы, сегмент M2M/IoT. Лидеры телеком-индустрии должны воспользоваться шансом модернизации, чтобы избежать негативного влияния цифровизации на эффективность бизнеса и производительность сетей. Операторы должны не просто внедрять инновации, но и делать это на «интернет-скоростях», избавляясь от устаревшего наследия и динамично реагируя на то, как клиенты используют новые технологии и взаимодействуют друг с другом. Очевидно, что успех телеком-оператора в цифровую эпоху невозможен без гибкости, динамичности и масштабируемости его ИКТ-экосистемы.

Библиографический список

1. Кузьмич, А. О. Cisco прогнозирует взрывной рост трафика IP устройств [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://lantorg.com/article/cisco-prognoziruet-rost-ip-trafika>.
2. Миллер, Е. Г. «Закон Яровой» вступил в экспертную силу // Газета «Коммерсантъ». – 2017 – 20 янв.
3. Ситников, Д. // Цифровая трансформация телекома, или как операторы «идут» в ИТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://habr.com/ru/company/lanit/blog/353870/>.
4. Яковлев, И. А. Инвестиции в телекоммуникации: необходимость и особенности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsii-v-telekommunikatsii-neobhodimost-i-osobennosti>.

УДК 338.001.36

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Анисимова С. В., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: д-р экон. наук, проф., кафедры «Менеджмент и маркетинг» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Мамай О.В.**

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная активность, инвестиционная привлекательность, инвестиции.

Первостепенная задача развития любого региона Российской Федерации - повышение его инвестиционной активности. Актуальность региональной инвестиционной политики вытекает из необходимости интенсивного развития региона, неуклонного роста валового регионального продукта, повышения финансовой устойчивости и финансовой стабильности предприятий.

Инвестиционный климат региона – один из ключевых факторов, определяющих потенциал его социально-экономического развития, уровень жизни населения. В целом, инвестиционный климат означает совокупность политических, финансовых и социально-экономических факторов, определяющих степень привлекательности инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска. Рассмотрим и проанализируем инвестиционный климат в Самарской области.

Самарская область расположена в юго-восточной части европейской территории России, в среднем течении крупнейшей в Европе реки Волге. Область располагает большим запасом полезных ископаемых. Основные из них – нефть и попутный газ. Выгодное географическое положение способствовало превращению Самарской области в мощный транспортный узел. Здесь проходят важнейшие воздушные линии, железнодорожные, автомобильные и водные магистрали государственного значения. Развитие индустрии позволило Самарской области войти в число крупнейших промышленных регионов России. Наибольшее развитие получили такие отрасли промышленности, как машиностроение и металлообработка, топливная, электроэнергетическая, химическая и нефтехимическая, цветная металлургия.

Инвестиционная привлекательность Самарской области обусловлена ее конкурентными преимуществами:

- высокий уровень экономической активности;
- развитый инновационный и образовательный потенциал;
- инвестиционно-ориентированное законодательство;
- комфортная среда и развитая социальная инфраструктура;
- развитое гражданское общество.

В Самарской области проводится целенаправленная работа по созданию максимально комфортной региональной инвестиционной среды [2, 4].

Чтобы более детально понять и разобраться какой объем инвестиций используется в регионе и по какой структуре он распределяется рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал
в Самарской области за 2014-2018гг., тыс. руб.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016г.	2017 г.
Инвестиции в основной капитал, всего:	321760	302884	256774	251464
В том числе: собственные средства	162167	180216	152523	129001
Привлеченные средства	159593	122668	104250	122463

В Самарской области за анализируемый период наибольший объем инвестиций в основной капитал наблюдается в 2014 году, затем с 2015 года имеет тенденцию снижения.

С 2014г. по 2016 г. прослеживается тенденция увеличения удельного веса собственных средств инвестиционных ресурсов (с 56,4% в 2014г. до 59,4% в 2016г.) и уменьшения доли привлеченных средств (с 49% в 2014г. до 40,6% в

2016г.). В 2017 году организации области за счет собственных средств профинансировали инвестиционные проекты 129007 млн.руб.

По данным министерства экономического развития и инвестиций Самарской области, В 2018 году объем инвестиций основной капитал составил около 260 млрд рублей, что на 1,5 % выше прошлогоднего показателя.

Привлечение инвестиций – один из главных инструментов Самарской области. Здесь инвестору предлагаются максимально выгодные условия для реализации инвестиционных проектов на территории области в соответствии с действующим законодательством и оказывается государственная поддержка при реализации инвестиционных проектов. Несмотря на все достоинства, которыми потенциально обладают собственные источники финансирования инвестиций, важно подчеркнуть особую роль финансовых ресурсов, мобилизуемых предприятиями на финансовом рынке [3].

Инвестиционные проекты с участием российского и иностранного капитала были реализованы на ряде предприятий губернии. Знаковым для развития регионального АПК стало начало работы агропарка «Самара», который оказывает новые возможности для переработки и логистики сельхозпродукции.

Основные принципы инвестиционной политики Самарской области [1]:

- обеспечение благоприятной информационной и институциональной среды для привлечения инвестиций;
- снижение барьеров для выхода на рынок;
- обеспечение эффективной поддержки предпринимательства на уровне законодательства;
- эффективное государственно-частное партнерство.

В национальном рейтинге состояние инвестиционного климата в субъектах РФ, составленном Агентством стратегических инициатив, Самарская область продемонстрировала одну из лучших динамик в стране, поднявшись сразу на 17 пунктов. В результате наша губерния переместилась с 65-го на 48-е место. Согласно исследованиям инвестиционного климата, проведенным рейтинговым агентством «Эксперт», Самарская область входит в категорию 2В «Средний потенциал - умеренный риск». Среди регионов России по инвестиционному риску область занимает 41-е место, по инвестиционному потенциалу 10-е место. Наименьший инвестиционный риск – управленческий, наибольший – криминальный. Наибольший потенциал – трудовой, финансовый, инновационный.

Для инвесторов региона наиболее приоритетными являются следующие направления инвестиционной политики [5]:

- агропромышленный комплекс;
- авиастроение и ракетно-космический комплекс;
- автомобилестроение и производство автокомпонентов;
- деревообрабатывающая промышленность;
- развитие дорожной инфраструктуры;
- информационно-коммуникационные системы и т. д.

Таким образом, в Самарской области наблюдается стабильное использование инвестиционных средств организаций, но в тоже время снижается сумма привлеченных инвестиций. Устойчивым трендом региональной экономики стало повышение инвестиционной активности. Необходимо активнее привлекать иностранные инвестиции с целью модернизации существующих и образования новых производств.

Библиографический список

1. Mamai, O. Current Trends in Development of Public-Private Partnership in Agrarian Sector of Regional Economy / O. Mamai, R. Nekrasov, V. Parsova // Proceedings of the 2018 International Conference «Economic Science for Rural Development». – № 47. – Jelgava, 2018. – P. 189-195.
2. Mamai, O. Optimization of the management mechanism for the innovative development of the region's agricultural sector / O. Mamai, I. Mamai // Proceedings of the 8th international scientific conference «RURAL DEVELOPMENT 2017: Bioeconomy challenges». – Aleksandras Stulginskis University (Lithuania), 2017. – P. 1167-1173.
3. Мамай, О. В. Формирование инновационного кластера аграрного сектора региональной экономики // Вестник Самарского государственного университета. – 2018. – № 7. – С. 27-31.
4. Мамай, О. В. Особенности инновационного развития российских регионов / О. В. Мамай, И. Н. Мамай // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2018. – №9. – С. 51-55.
5. Мамай, О. В. Современное состояние и перспективы развития сельскохозяйственной кооперации / О. В. Мамай, Н. Н. Липатова, М. Н. Купряева // Вестник НГИЭИ. – 2019. – № 1 (92).– С. 106-117.

УДК 332.1

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНИЧЕСКИХ СЕРВИСОВ В АПК

Плетнев Е.К., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.
Научный руководитель: д-р экон. наук, проф., кафедры «Менеджмент и маркетинг», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Мамай О.В.**

Ключевые слова: сельскохозяйственные машины, техническое обслуживание, эксплуатация, качество, объем услуг.

В статье рассмотрены факторы, влияющие на организацию и развитие технических сервисов в АПК, экономическая выгода и преимущества развития фирменных сервисов в дилерских организациях.

Современное состояние машинно-тракторного парка в сельском хозяйстве является одним из главных факторов, сдерживающих технологическую модернизацию АПК, что связано в значительной мере с разрушением ранее существовавшей системы обеспечения и ремонта сельскохозяйственной техники, которое не могло не сказаться на показателях ее работы. Эффективность сельскохозяйственного производства в значительной степени зависит от уровня организации в отрасли технического сервиса.

В современных условиях конкурентной борьбы между производителями машин на рынке сбыта основными факторами развития и совершенствования сервиса являются: качество изготовления машин, их эксплуатационная надежность и экономичность, спектр и объем оказываемых услуг. В услуги, которые позволяют обеспечивать реализацию сельскохозяйственных машин входят: финансовая поддержка потребителя, эффективная подготовка обслуживающего персонала, доставка машин, предпродажная подготовка и ввод в эксплуатацию, обучение оператора, быстрая поставка запасных частей и расходных материалов, а так же быстрый

и качественный технический сервис в гарантийный и постгарантийный период, включающий в себя как плановое техническое обслуживание так и ремонты любой сложности. Особое внимание при реализации машин уделяется техническому сервису.

Зарубежный и отечественный опыт машиноиспользования показывает, что наиболее эффективной формой организации технического сервиса в настоящее время является дилерская. При этой форме организации технического сервиса изготовитель предоставляет право реализации и обслуживания машин на основе договора дилеру, отвечающему предъявляемым требованиям.

Основными функциями дилерского центра являются [1]:

- формирование заказа на продукцию, оформление договоров с поставщиками и приемка продукции по количеству, качеству и комплектности;
- проведение предпродажного обслуживания продукции (ввод в эксплуатацию) и поставка ее потребителю;
- рассмотрение и удовлетворение рекламационных претензий потребителей по качеству машин в гарантийный период их эксплуатации;
- обеспечение работоспособности машин путем проведения качественного технического обслуживания и ремонта на договорной основе;
- обеспечение потребителей запасными частями в течение всего периода эксплуатации машин;
- организация курсов обучения персонала потребителей правилами эксплуатации и ежедневного технического обслуживания машин;
- обеспечение потребителей нормативно-технической документацией по устройству, эксплуатации, техническому обслуживанию машин;
- информирование потребителя об изменениях, внесенных в конструкцию машины;
- сбор и передача изготовителю информации о качестве и надежности реализованных машин.

Разновидностью дилерской формы организации технического сервиса является организация фирменного технического сервиса.

Фирменный технический сервис предусматривает непосредственное участие изготовителей техники в ее обслуживании и ремонте на собственных производственных площадях или на базе ремонтных предприятий с привлечением посреднических структур, специализирующихся на работах по техническому сервису.

Необходимость развития фирменного технического сервиса обусловлена широким внедрением в современных сельскохозяйственных машинах сложных и особо сложных систем гидравлического и электрического оборудования, что требует более современных форм и методов технического обслуживания и ремонта при участии предприятий-изготовителей.

В основе системы фирменного технического сервиса заложены следующие принципы:

- ответственность за организацию технического обслуживания в течение всего срока эксплуатации несет фирма-изготовитель;
- техническое обслуживание является важнейшим инструментом борьбы фирм за сферы влияния. Борьба на рынке сбыта все чаще выходит за рамки маневрирования ценой. Передовые фирмы предпочитают бороться на основе совершенствования конструкции машин и предоставления более широкого комплекса услуг в процессе их эксплуатации;

- система технического сервиса включает весь комплекс услуг, в том числе модернизацию машин. Масштабы работ и видов услуг не регламентированы и определяются потребителем совместно с фирмой-изготовителем;

- фирма-изготовитель организует технический сервис своей продукции независимо от территориальной разобщенности объектов эксплуатации. Реализация этого принципа требует хорошо организованной и разветвленной сети предприятий системы фирменного обслуживания.

Перед фирменным техническим сервисом лежит ряд задач, которые требуют серьезные капиталовложения, разработки нормативной и эксплуатационной документации, а главное правильной организационной деятельности.

Основываясь на опыте зарубежных дилерских организаций, можно выделить современный, высококлассный фирменный технический сервис, который отвечает всем запросам сельхозпроизводителя, а именно [2]:

1. Оснащение сервисной службы всем необходимым инструментом и специальным инструментом для выполнения всех видов ремонтов и технического обслуживания, специализированным транспортом, отвечающим определенным требованиям.

2. Сертифицированные сервисные инженеры, выполняющие ремонты любой сложности.

3. Быстрое реагирование на запрос пользователя техникой.

4. Использование интегрированных сервисных систем, которые позволяют более быстро реагировать на возникновение неисправности, тем самым свести к минимуму простой сельскохозяйственной техники.

5. Предоставление дополнительной информации по эксплуатации и проведению технического обслуживания.

Таким образом, функционирование системы технического сервиса показал, что его значение в конкурентной среде будет постоянно расти. Это, с одной стороны, будет определять степень экономического благополучия изготовителей машин, а с другой – уровень надежности и ресурсосбережения в сфере их использования. Переход в рыночных условиях изготовителей сельскохозяйственной техники к системе фирменного технического сервиса, при которой сервис выполняется по инициативе и при участии изготовителя, обусловлен приоритетом товаропроизводителя и взаимовыгодным интересом. Такое положение ставит предприятия сельскохозяйственного машиностроения перед необходимостью формирования дилерских центров и организации фирменных технических сервисов в них [3].

Следует помнить и о том, какую важную роль в обслуживании и ремонте сельскохозяйственных машин играют специалисты. Для поддержания качества сервисных работ на неизменно высоком уровне сотрудники дилерских центров регулярно участвуют в программах по повышению профессионального уровня и выполнение любой сложности работы по обслуживанию машин в соответствии с высокими стандартами качества дилера.

Библиографический список

1. Дорохов, А. С. Технический сервис в системе инженерно-технического обеспечения АПК / А. С. Дорохов, В. М. Корнев, Ю. В. Катаев // Сельский механизатор. – 2016. – № 8. – С. 2-5.

2. Мамай, О.В. Система индикаторов инновационного развития аграрного сектора региона / О.В. Мамай, И.Н. Мамай // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. – Т.25. – 2015. – №6. – С. 33-41.

3. Технический сервис – опыт и перспективы развития / Ю. А. Конкин, И. Г. Голубев, М. Ю. Конкин, В. Н. Кузьмин. – М. : ФГБНУ «Росинформагротех», 2011. – 340 с.

УДК 338.2

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лабзина Н.В., магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Купряева М.Н.**

Ключевые слова: интенсивность факторов, научно-технический прогресс, совершенствование технологии

В статье рассмотрены основные показатели и параметры, характеризующие повышение эффективности деятельности предприятия на основе использования интенсивных факторов производства и направления их воздействия.

На основе исследования уровня использования технико-технологических; организационно-управленческих; социально-экономических факторов, оказывающих влияние на эффективность деятельности предприятия определяются основные направления и разрабатываются мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия. Основным направлением реализации интенсивных факторов повышения эффективности деятельности предприятия является его интенсификация, которая предполагает развитие производства с помощью достижений научно-технического прогресса, более эффективных средств производства, более совершенной технологии и организации труда [1].



Рис. 1. Направления совершенствования использования интенсивных факторов повышения эффективности деятельности предприятия

Основные показатели и параметры, характеризующие повышение эффективности деятельности предприятия на основе использования интенсивных факторов производства и направления их воздействия представлены в табл. 1.3.

К числу показателей, характеризующих интенсификацию в результате НТП, следует отнести:

-показатели технического и организационного уровней товара и производства;

-экономические показатели, такие как экономия от снижения трудоемкости, материалоемкости, себестоимости товара и т. д.

Таблица 1

Направления повышения эффективности деятельности предприятия на основе использования интенсивных факторов

Показатели, параметры	Объект воздействия	Направление воздействия
Материалоемкость продукции	Продукция	Уменьшение потребности в материалах, сырье, комплектующих изделиях, сокращение норматива материальных средств в производственных запасах
Длительность производственного цикла изготовления продукции	Продукция организации и организация производства	Сокращение норматива сырья и материалов в незавершенном производстве
Порядок планирования и формирования запасов материальных ресурсов	Система планирования	Повышение точности расчета нормативов запасов материальных средств и усиление контроля за их величиной
Системы материально-технического снабжения	Организация производства	Сокращение материальных средств в производственных запасах
Автоматизация процессов снабжения	Организация производства	Сокращение материальных средств в производственных запасах и готового товара на складе организации
Система сбыта товара	Организация производства	Сокращение норматива запасов готового товара
Методов оптимизации использования материалов	Организация производства	Уменьшение потребности в материалах и сырье

Для оценки интенсификации в результате улучшения использования ресурсов могут быть применены показатели, характеризующие уровень использования производственных ресурсов: коэффициент использования материалов, фонда рабочего времени, оборудования, показатели фондоотдачи, энерго- и фондовооруженности труда.

На практике часто темпы роста производительности труда значительно опережают темпы роста стоимости более совершенной техники, в результате этого уменьшается сумма амортизационных отчислений на единицу товара. С другой стороны, при повышении технического уровня производства наряду со снижением трудоемкости основных процессов может иметь место увеличение численности обслуживающего персонала (наладчики, электрики и т. д.) и, как следствие, рост оплаты труда. Это приводит к превышению экономии материальных ресурсов над экономией по заработной плате.

Пути повышения эффективности использования производственных ресурсов выбирают в зависимости от имеющихся в распоряжении организации финансовых средств, состояния средств производства, а также планов развития организации. Повышение эффективности использования основных средств требует воздействия как на сами средства, т. е. на их состав, видовую, качественную и возрастную структуру, так и на процесс организации их использования, ремонта и технического обслуживания. В зависимости от объекта воздействия повышение

эффективности основных средств достигается за счет оптимизации величины и сроков капитальных вложений, поэтому при принятии плановых решений необходимо сопоставлять затраты на их реализацию и получаемые результаты (рост объема производства товаров, снижение их себестоимости) [5].

Повышение эффективности использования материальных ресурсов требует воздействия на производимые товары, совершенствования системы планирования и организации производства (рис.2).

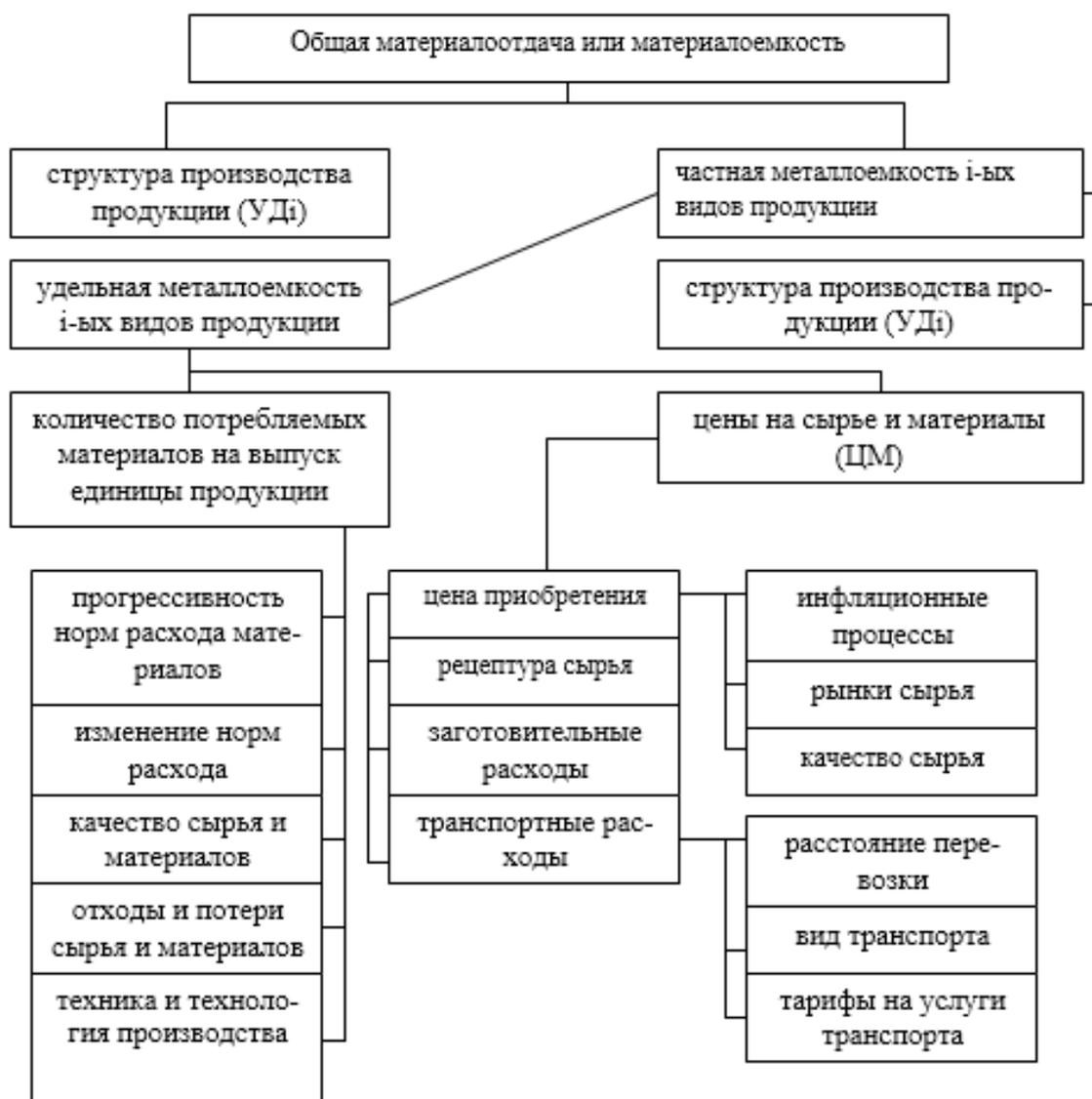


Рис. 2. Направления повышения эффективности

Приведенные данные показывают, что значительные резервы лежат в области организации производства и труда. Эффективность использования сырья и материалов характеризуется ускорением их оборачиваемости, которое приводит к уменьшению потребности в них, т. е. к их высвобождению. Высвобождающиеся средства могут быть использованы для развития других направлений или решения социальных задач, а также для роста объема производства без привлечения дополнительных средств.

Наибольшие финансовые и временные затраты требуются при введении новых основных средств, поэтому наиболее целесообразными путями повышения их

эффективности с экономической точки зрения является их реконструкция и модернизация, а также совершенствование организации производства и труда. Улучшение показателей использования основных средств может быть обеспечено также за счет повышения технического уровня выпускаемого товара (снижения материалоемкости, фондоемкости и трудоемкости).

Как экстенсивные, так и интенсивные факторы обеспечивают рост эффективности производства. К сожалению, рост ресурсов за счет их количественного увеличения имеет ограничения. Поэтому основным путем увеличения ресурсов в настоящее время является интенсивный, обуславливающий снижение норм их расхода, повышение эффективности использования элементов производительных сил. В свою очередь, рост производительности труда, снижение материалоемкости товара, фондоемкости определяется степенью технического развития организаций. Влияние технического развития на экономику всецело связано с НТП и расширением на его основе интенсивных источников экономического роста. Именно через НТП осуществляется воздействие научно-технической деятельности на производительные силы. Основные направления НТП определяют и те пути, по которым происходит воздействие данного фактора на экономический рост. Схематично связь технического развития с конечными результатами производства может быть представлена цепочкой «техническое развитие НТП интенсивные факторы экономического роста экономический рост» [3].

Обобщающим показателем всесторонней интенсификации для предприятий (объединений) является уровень рентабельности как отношение прибыли (P) к сумме основных производственных фондов (F) и оборотных нормируемых средств (E). Этот показатель вбирает в себя все качественные характеристики частных показателей интенсификации, что видно из следующего моделирования уровня рентабельности:

$$\frac{P}{F+E} = \frac{P/N}{F/N+E/N} = \frac{1-SIN}{F/N+E/N} = \frac{1-(VIN+M/N+A/N)}{F/N+E/N} \quad (1)$$

где V/N – зарплатоемкость продукции (V – фонд оплаты труда, N – объем продукции), которая в достаточной степени отражает трудоемкость продукции;

M/N – материалоемкость продукции;

A/N – амортизациоёмкость продукции;

F/N – фондоемкость продукции по основным фондам;

E/W – уровень запасов оборотных средств на рубль продукции (или фондоемкость по оборотным средствам).

В динамике уровня рентабельности отражается динамика всесторонней интенсификации хозяйственной деятельности, что делает этот показатель наиболее обобщающим показателем эффективности работы предприятия.

Возможность обеспечить неуклонный рост и достаточно высокие темпы экономической эффективности производства дает только переход к преимущественно интенсивному типу развития. Соотношение интенсивности производства анализируется по соотношению качественных и количественных показателей использования ресурсов.

Проведенное теоретическое исследование экономической сущности интенсивных факторов эффективности деятельности предприятия, анализ методических подходов определения влияния данных факторов на эффективность деятельности предприятия, а также выявленные направления реализации интенсивных факторов

позволяет провести анализ использования интенсивных факторов и их влияния на эффективность деятельности ООО «ЦСБ», который представлен по второй главе дипломного проекта.

Таким образом, основными направлениями совершенствования использования интенсивных факторов эффективности деятельности предприятия можно определить количественное и качественное совершенствование технико-экономических показателей деятельности предприятия; повышение объемов реализации продукции; совершенствование обеспеченности предприятия рабочей силой; повышение производительности труда; повышение финансовых результатов деятельности предприятия; повышение эффективности использования основных фондов; повышение использования производственной мощности; повышение эффективности системы управления предприятием.

Библиографический список

1. Волконская, А. Г. Проблемы формирования современного менеджмента // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – 2017. – С. 349-352.

2. Купряева, М. Н. Стратегии формирования инновационного менеджмента на предприятиях АПК // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2018. – С. 295-297.

3. Мамай, О. В. Система индикаторов инновационного развития аграрного сектора региона / О. В. Мамай, И. Н. Мамай // Вестник Удмуртского университет. Серия Экономика и право. – 2015. – Т. 25. – №6. – С. 33-41.

4. Чернова, Ю. В. Отражение информации о затратах на основное производство в бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных предприятий // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2017. – №10. – С. 18-27.

5. Чернова, Ю. В. Раскрытие информации о расчетах с покупателями и заказчиками в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности : сб. науч. тр. IV Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2017. – С. 120-125.

ББК 65.05

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ

Ключко А.И., магистрант экономического факультета ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Волконская А.Г.**

Ключевые слова: электронный аукцион, сроки, эффективность, законодательство, прибыль

В статье рассмотрена существующая система электронных торгов применительно к предприятию, осуществляющему производство продукции растениеводства, обращено внимание на особенности и проблемы реализации этой системы в условиях полевых работ.

Проанализировав имеющуюся практику и действующее законодательство по процедуре электронных торгов, используя определенную аналогию с правовым

регулированием закупок за счет бюджетных средств, мы пришли к выводу, что наиболее целесообразным будет и использование следующего набора критериев оценки заявок:

- 1) цена договора;
- 2) функциональные (технические) и качественные характеристики товара;
- 3) качество работ, услуг;
- 4) квалификация участника закупки;
- 5) срок поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг;
- 6) срок предоставления гарантии качества товаров, работ, услуг.

Установление иных критериев является допустимым, но будет нуждаться в дополнительном обосновании. В то же время общим требованием остается обеспечение прозрачности и обоснованности используемых критериев, раскрытие их содержания, а равно порядка оценки по ним, в Положении о закупке и в документации о закупке.

Для предприятий агропромышленного комплекса важнейшими факторами для получения максимальной прибыли являются время и природно-климатические условия, напрямую влияющие на рентабельность производства. Если в случае с погодой порой предугадать невозможно многие факторы, такие как резкие климатические изменения, то временной фактор, отчасти, поддается контролю. Для этого применяются такие экономические инструменты как планирование и прогнозирование.

Таблица 1

Календарный график проведения электронного аукциона, согласно ФЗ №223

Событие	Дата проведения	Комментарий
Дата публикации извещения	03.08.2017 г.	В день подачи обращения о закупке
Сроки подачи заявки	03.08.2017г.– 17.08.2017г.	Согласно 223-ФЗ, минимум 15 дней.
Сроки запроса на разъяснение	03.08.2017г.– 17.08.2017г.	Не позднее чем за 3 рабочих дня до окончания приема заявок
Сроки опубликования изменений	03.08.2017г.– 15.08.2017г.	Максимально за 3 дня до окончания приема заявок
Окончание приема заявок	17.08.2017 г.	Спустя 15 дней с момента публикации извещения
Рассмотрение 1-х частей заявок	18.08.2017 – 28.08.2017 гг.	В течении 7 рабочих дней с момента окончания приема заявок
Аукцион	29.08.2017 г.	На следующий рабочий день после рассмотрения 1-х частей заявок
Рассмотрение 2-х частей заявок	30.08.2017 – 1.09.2017 гг.	В течении 3-х рабочих дней после проведения аукциона
Сроки опубликования протоколов	04.09.2017 г.	На следующий день после рассмотрения 2-х частей заявок
Заключение договора	20.09.2017 г.	Не позднее 20 дней после опубликования протоколов.

Но не всегда возможно предугадать поломку техники. Можно проводить техническую оценку, замену запчастей и горюче - смазочных материалов, улучшать характеристики, но порой это не спасает от непредвиденной поломки. Так, например, в 2017 году Поволжский НИИСС в период уборочных работ потерял

225 тонн зерна, то есть 1,5 млн. руб. ожидаемой прибыли.

Резкое снижение прибыли и валового сбора на предприятии обусловлено тем, что не вся техника была задействована в период уборочных работ, так как 3 единицы техники простаивали в техническом ремонте из-за несвоевременной доставки запасных частей для них. Следует отметить, количество выпущенной техники для уборки урожая сократилось на 3 единицы. Это связано с выходом из строя комбайна Дон-1500, запчасти которого не поступили в период уборочных работ. Они были заказаны через электронный аукцион, согласно 223-ФЗ, календарный график представлен в таблице 1.

Как показывает данная таблица, контракт был заключен после окончания календарного плана работ предприятия по уборочному сезону, в связи с чем одно из полей было убрано не вовремя и собранный с него урожай пришлось выбраковать (табл.2).

Таблица 2

Предлагаемые календарные сроки для аграрных предприятий в период полевых работ

Событие	Базовые сроки	Предлагаемые сроки
Дата публикации извещения	В день подачи обращения о закупке	В день подачи заявки
Сроки подачи заявки	Согласно 223-ФЗ, минимум 15 дней.	В течении 7 дней с момента подачи заявки
Сроки запроса на разъяснение	Не позднее чем за 3 рабочих дня до окончания приема заявок	Не позднее чем за 3 рабочих дня до окончания приема заявок
Сроки опубликования изменений	Максимально за 3 дня до окончания приема заявок	Максимально за 3 дня до окончания приема заявок
Окончание приема заявок	Спустя 15 дней с момента публикации извещения	В последний день приема заявок
Рассмотрение 1-х частей заявок	В течении 7 рабочих дней с момента окончания приема заявок	В течении 3 дней со дня окончания приема заявок
Аукцион	На следующий рабочий день после рассмотрения 1-х частей заявок	На следующий рабочий день после рассмотрения 1-х частей заявки
Рассмотрение 2-х частей заявок	В течении 3-х рабочих дней после проведения аукциона	На следующий рабочий день после проведения аукциона.
Сроки опубликования протоколов	На следующий день после рассмотрения 2-х частей заявок в течении 3 рабочих дней	На следующий рабочий день после рассмотрения 2-х частей заявок
Заключение договора	Не позднее 20 дней после опубликования протоколов.	В течении 5 дней после опубликования протоколов.
Итого, в днях	Минимум 55 дней	От 15 до 22 дней

Проанализировав данную таблицу можно сказать, что, сокращая данные сроки до предлагаемого варианта, можно максимально эффективно избежать потери урожая, если речь идет о закупке сельскохозяйственной техники или запасным частям к ней.

По предлагаемым срокам предлагается внести поправку в 223-ФЗ следующей формулировки: «Для обеспечения получения максимально возможного

валового сбора в условиях программы импортозамещения, в период посевных и уборочных работ на предприятиях агропромышленного комплекса, при подкрепленном производственном календаре мероприятий к пакету документов на электронном аукционе, сроки проведения закупок основных и оборотных средств сокращаются до 8 рабочих дней. Данная поправка несет юридический характер и экономически обосновывается на аналитических данных (табл.3).

Таблица 3

Сравнительный анализ эффективности внедрения мероприятия
на примере ФГБНУ Поволжский НИИСС

Показатель	До введения	После введения	Абсолютное отклонение	Относительное отклонение
Себестоимость, в тыс. руб.	17 753	21 200	3 447	1,19
Выручка, в тыс. руб.	28 322	44 470	16 148	1,57
Прибыль, в тыс. руб.	10 569	23 270	12 701	2,20
Рентабельность, в %	59,5	109	49,5	1,83

В результате проведения мероприятий электронных торгов в рекомендуемые сроки, прибыль увеличивается на 12701 тыс. руб. Поэтому при возможности внесения изменений в 223-ФЗ рентабельность производства и реализации может увеличиться на 10-15%. Таким образом, своевременный срок выполнения календарного плана уборочной кампании, ликвидирует нежелательные потери урожая.

Библиографический список

1. Волконская, А.Г. Проблемы формирования современного менеджмента // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. тр. Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2017. – С. 349-352
2. Волконская, А.Г. Современные основы процессного управления сельскохозяйственного производства : монография / В.В. Невзгоднов, А.Г. Волконская, С.В. Машков. – Самара : ООО Книга, 2016. – 246 с.
3. Волконская, А.Г. Управление персоналом в условиях кризиса на предприятии / А.Г. Волконская, М.С. Басарова // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. тр. Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2017. – С. 397.
4. Волконская, А.Г. Управленческие проблемы аграрного сектора / А.Г. Волконская, Н.Н. Галенко, О.И. Курлыков // Актуальные проблемы аграрной науки и пути их решения : сборник научных трудов. – Кинель : РИО СГСХА. – 2016. – С. 756.
5. Курлыков, О.И. Ситуационный поход к управлению затратами на предприятиях АПК в современных условиях хозяйствования / О.И. Курлыков, Е.С. Казакова // Вестник САМГУПС. – 2018. – №1

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УЧЕТА, АУДИТА И АНАЛИЗА

УДК 338.012

СОВРЕМЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ООО «ХЛЕБОЗАВОД»

Исимбетов А.Р., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выгорова И.Н.**

Ключевые слова: ресурсы, деятельность, методы, состояние, результат

В статье рассмотрена динамика экономических показателей, характеризующих финансовое состояние ООО «Хлебозавод» и определены мероприятия, позволяющие улучшить финансовое положение организации.

Актуальность выбранной темы обусловлена следующими положениями:

Во-первых, управление ограниченными финансовыми ресурсами предприятия требует максимизации финансовых результатов, а значит, необходим постоянный финансовый мониторинг состояния и результатов деятельности предприятия.

Во-вторых, применение методов и приемов финансового анализа обеспечивает повышение финансовой устойчивости и финансирование текущей деятельности предприятия за счет собственных средств[3].

Цель исследования заключается в выполнении анализа и в разработке мер по улучшению финансового состояния ООО «Хлебозавод». В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи: проанализировать финансовое состояние ООО «Хлебозавод» на основе показателей платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности; разработать рекомендации, направленные на улучшение финансового состояния ООО «Хлебозавод».

ООО «Хлебозавод» находится в Переволоцком районе Оренбургской области. Основной вид деятельности – производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения.

Ключевой характеристикой финансового состояния организации является ее платежеспособность, под которой понимается способность организации рассчитываться по всем своим обязательствам[1]. Для выявления степени платежеспособности организации проанализируем таблицу 1.

В 2017 г. только 0,9% краткосрочных обязательств могло быть погашено в ближайшее время за счет денежных средств, что на 1,4% меньше чем в 2015 г.

В 2015 г. 2,3%, в 2017 г. % всех краткосрочных обязательств ООО «Хлебозавод» могли погасить за счет средств на различных счетах, а также за счет расчетов с дебиторами. В 2016 г. организация не могла расплатиться по своим текущим обязательствам, то есть была нарушена срочная платежеспособность.

В 2015 г. в 3,6 раза, в 2016 г. 1,5 раза текущие активы превышали краткосрочные обязательства, значение коэффициента превышало минимальное значение равное 1, данный факт свидетельствует о том, что организация была в состоянии

погасить свои задолженности. Однако 2017 г. коэффициент текущей ликвидности составлял 0,9 раза у организации есть риск не расплатиться со своими обязательствами.

Таблица 1

Динамика показателей платежеспособности

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г. (+;-)
Оборотные активы – всего, тыс. руб.	1536	1071	653	-883
в том числе: денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	10	48	7	-3
Внеоборотные активы, тыс. руб.	8473	14224	6397	-2076
Величина реального собственного капитала, тыс. руб.	1422	3221	4838	3416
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	428	733	749	321
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,023	0,065	0,009	-0,014
Коэффициент «критической оценки»	0,023	0,065	0,009	-0,014
Коэффициент текущей ликвидности	3,589	1,461	0,871	-2,718
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-4,597	-10,293	-2,389	x

За исследуемый период коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами был меньше нуля, следовательно, все оборотные активы финансируются за счет заемного капитала. Таким образом, платежеспособность ООО «Хлебозавод» находится на низком уровне.

Для анализа показателей финансовой устойчивости организации рассмотрим таблицу 2.

Таблица 2

Динамика показателей финансовой устойчивости

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г. (+;-)
Величина реального собственного капитала, тыс. руб.	1422	3221	4838	3416
Долгосрочные обязательства (за минусом отложенных налоговых обязательств), тыс. руб.	8159	11341	1463	-6696
Краткосрочные обязательства (за минусом доходов будущих периодов), тыс. руб.	428	733	749	321
Всего источников, тыс. руб.	10009	15295	7050	-2959
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	6,039	3,749	0,457	-5,582
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-4,590	-10,274	-2,746	x
Коэффициент финансовой независимости	0,142	0,210	0,686	0,544
Коэффициент финансовой устойчивости	0,957	0,952	0,893	-0,064

Анализ таблицы 2 показал, что в 2015 г. – 6,039 руб., в 2016 г. – 3,749 руб., в 2017 г. – 0,457 руб. заемных средств было привлечено организацией в среднем на каждый рубль собственных средств. За исследуемый период коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами был меньше 0, следовательно, все оборотные активы финансируются за счет заемного капитала. В 2017 г. удельный

вес собственных оборотных средств в общей сумме источников финансирования составил 68,8%, что на 54,4% больше, чем в 2015 г. Доля имущества организации, финансируемая за счет устойчивых источников, в 2015 г. составило 95,7%, 2016 г. 95,2%, а в 2017 г. 89,3%.

Одним из направлений анализа результативности является оценка деловой активности предприятия. Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости, показывающих, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы организации [2]. Анализ деловой активности ООО «Хлебозавод» представлены в таблице 3.

Таблица 3

Динамика показателей деловой активности

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г. (+,-)
Выручка, тыс. руб.	15748	24779	21056	5308
Средняя сумма запасов и затрат, тыс. руб.	1264,5	1274,5	834,5	-430
Средняя стоимость имущества, тыс. руб.	9684	12652	11177,5	-1493,5
Средняя сумма собственного капитала, тыс. руб.	726	2321,5	4029,5	3303,5
Средняя сумма оборотных средств, тыс. руб.	7199	11348,5	10310,5	3111,5
Оборачиваемость всего капитала (имущества) в оборотах	1,6	2	1,9	0,3
Оборачиваемость оборотных средств - в оборотах	2,2	2,2	2	-0,2
- в днях	163	163	183	20
Оборачиваемость запасов - в оборотах	12,5	19,4	25,3	12,8
- в днях	30	19	14	-16
Оборачиваемость собственных средств в оборотах	21,7	10,7	5	-16,7

Анализ таблицы 3 показал, что за исследуемый период количество оборотов, совершенных всем капиталом организации, увеличилось на 0,3 оборота и в 2017 г. составило 1,9 оборота. В 2015 г. средства вложенные в оборотные активы совершили 2,2 оборот, в 2015 г. – 2,2 оборота, в 2016 г. – 2 оборота, соответственно срок, за который в финансово – хозяйственную деятельность организации возвращаются средства, вложенные в оборотные активы, составил в 2015 г. – 163 дней, в 2016 г.- 163 дня, в 2017 г. – 183 дней, что на 20 день больше по сравнению с 2015 г. В 2015 г. средства вложенные в запасы составили 12,5 оборота, а в 2016 г. 19,4 оборота, 2017 г. – 25,3 оборота, соответственно срок, за который в финансово-хозяйственную деятельность организации возвращаются средства, вложенные в запасы, составил в 2015 г.– 30 дней, в 2016 г. 19 дней, 2017 г. – 14 дней. Количество оборотов, совершенных собственными средствами организации, уменьшилось на 16,7 оборота и в 2017 г. составило 5 оборота.

Для улучшения финансового положения ООО «Хлебозавод» необходимо:

- нормирование оборотных средств, т.е. планирование минимальной потребности в оборотных средствах по всем составляющим элементам, необходимым организации для ее нормальной, бесперебойной деятельности;
- улучшение расчетно-платежной дисциплины с целью сокращения риска

неплатежей;

- сокращение затрат на производство и реализацию продукции;
- ускорение производственного цикла. Это достигается в первую очередь за счет реконструкции, модернизации действующих и внедрения новых производственных мощностей и технологий.

Предложенные мероприятия позволят улучшить финансовое состояние ООО «Хлебозавод».

Библиографический список

1. Боброва, Е. А. Анализ и прогнозирование финансового состояния организации / Е. А. Боброва, Т. А. Чекулина, Н. А. Лытнева // Вестник ОрелГИЭТ. – 2018. – №3. – С. 5.
2. Свердлина, Е. Б. Теоретические и практические аспекты анализа финансового состояния организации / Е. Б. Свердлина, А. А. Валиева // Современный вектор. – 2016. – С. 369-375.
3. Жакишева, К. М. Мониторинг финансового состояния компании: базовые показатели анализа / К. М. Жакишева, Д. А. Тлеужанова, Г. М. Мукашева // Путь науки. – 2014. – №4. – С. 47-49.

УДК 338.012

СОВРЕМЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПАО «ЛУКОЙЛ»

Факеева М.А., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономической анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выголова И.Н.**

Ключевые слова: ликвидность, платежеспособность, рентабельность, деловая активность, финансовая устойчивость, трехкомпонентный показатель.

В статье выполнен анализ финансового состояния ПАО «Лукойл». Предложены мероприятия, направленные на улучшение финансового положения организации.

В настоящее время чтобы функционировать в условиях рыночной экономики, нужно хорошо знать, как управлять финансовыми ресурсами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. Грамотно проведенный финансовый анализ дает возможность заблаговременно выявить недостатки в финансировании деятельности организации, которые способны довести организацию до состояния банкротства, найти возможные резервы улучшения финансового состояния, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Целью исследования является анализ финансового состояния ПАО «Лукойл». Исходя из поставленной цели, можно определить следующие задачи: выполнить анализ финансового состояния ПАО «Лукойл» на основе показателей ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности, а также разработать мероприятия, способствующие улучшению финансового состояния организации.

ПАО «Лукойл» – одна из крупнейших нефтегазовых компаний в мире, на долю, которой приходится более 2% мировой добычи нефти и около 1% доказанных запасов углеводородов. Основными видами деятельности ПАО «Лукойл» является разведка нефтяных, газовых, иных месторождений, геологическое изучение недр, бурение скважин, добыча, транспортировка и переработка нефти, газа, производство нефтепродуктов, нефтехимической и другой продукции (включая товары народного потребления и оказываемые услуги), реализация нефти, нефтепродуктов, иных продуктов переработки углеводородного и иного сырья (включая продажу населению и поставки на экспорт) [3].

Анализ динамики основных экономических показателей деятельности организации ПАО «Лукойл» показал, что за 2015-2017 гг. наблюдается спад рентабельности основной деятельности, что является экономическим маркером, который свидетельствует о снижении доходности организации. Данный показатель снизился за исследуемый период за счет превышения темпа роста полной себестоимости продаж (42,07%) над темпом убыли от продаж (25,93%).

Ликвидность баланса напрямую определяет степень платежеспособности и уровень финансовой устойчивости. Анализ ликвидности баланса показал, что в 2015-2016 гг. было недостаточно наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств, в 2017 г. образовался платежный излишек 44 млн руб., что является положительным. В достаточном объеме было быстро реализуемых активов для покрытия краткосрочных обязательств и медленно реализуемых активов для погашения долгосрочных обязательств. В 2015-2016 гг. размер собственного капитала превышал сумму внеоборотных активов, соответственно объем собственных оборотных активов составил в 2015 г. – 142 млн руб., и в 2016 г. – 173 млн руб. Однако в 2017 г. собственного капитала было недостаточно для формирования активов, так как часть из них формировалась за счет заемного капитала, следовательно, у организации не было собственных оборотных средств. Таким образом, за 2015-2016 гг. наблюдалась тенденция не ликвидности баланса, однако в 2017 г. баланс стал абсолютно ликвидным, за счет реализации неиспользуемых активов.

Таблица 1

Динамика показателей платежеспособности ПАО «Лукойл»

Наименование показателей	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015г. (+,-)
Общий показатель ликвидности	2,105	1,862	0,737	-1,368
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,753	1,310	0,318	-1,436
Коэффициент «критической оценки»	2,0945	1,7185	0,7920	-1,3025
Коэффициент текущей ликвидности	2,0946	1,7191	0,7921	-1,3025
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,164	0,218	-0,507	-0,671

Исследуем платежеспособность, т. е. способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению платежных обязательств. В 2015-2016 гг. общий показатель ликвидности был больше единицы, что свидетельствует об удовлетворительном уровне платежеспособности ПАО «Лукойл», однако в 2017 г. общий показатель был меньше единицы, что показывает о снижении платежеспособности организации в 2017 г. В 2015-2016 гг. все краткосрочные обязательства ПАО «Лукойл» могло погасить за счет средств на различных счетах, краткосрочными ценными бумагами, а также поступлениями по расчетам с дебиторами, в 2017 г. только 79%.

Далее анализируем совокупность экономических и финансовых показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, в том числе к выполнению им финансовых обязательств. Анализ показал, что в 2015-2016 гг. ПАО «Лукойл» находилась в абсолютно устойчивом финансовом состоянии, то есть для формирования запасов организации достаточно собственных оборотных средств. В 2017 г. ПАО «Лукойл» находился в не устойчивом финансовом состоянии, то есть для формирования запасов недостаточно было собственных оборотных, долгосрочных заемных средств, привлекались краткосрочные заемные средства.

Назначение показателей финансовой устойчивости заключается в характеристике независимости по каждому элементу активов предприятия и по имуществу в целом, а также предоставить возможность измерить, достаточно ли устойчива компания в финансовых отношениях [1]. В 2015 г. – 0,16%, в 2016 г. – 0,22% оборотные активы финансировались за счет собственного капитала, однако в 2017 г. коэффициент был ниже нуля, что свидетельствует о том, что у предприятия отсутствовали собственные оборотные средства, все оборотные активы финансировались за счет заемных источников. Финансовая устойчивость организации «Лукойл» ухудшилась за исследуемый период.

Таблица 2

Динамика показателей деловой активности ПАО «Лукойл»

Наименование показателей	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2015 г. (+,-)
Оборачиваемость всего капитала (имущества) в оборотах	0,1	0,2	0,1	-
Оборачиваемость оборотных средств - в оборотах	0,4	0,4	0,3	-0,1
- в днях	1025	956	1051	26
Оборачиваемость запасов: - в оборотах	1951,4	1969,4	1308,3	-643,1
- в днях	-	-	-	-
Оборачиваемость собственных средств в оборотах	0,2	0,3	0,2	-

Для улучшения возврата финансовой устойчивости к абсолютному, предлагаем переоценить основные средства организации, реализовать внеоборотные активы а также расширить рынка сбыта и найти новых клиентов в условиях санкций.

Для того чтобы оценить интенсивность использования активов и обязательств организацией проанализируем таблицу деловой активности [2]. За исследуемый период количество оборотов совершенных всем капиталом организации «Лукойл» составило в 2015 г. – 0,14 оборота, в 2016 г. – 0,16 оборота и в 2017 г. – 0,11 оборота. В 2015 г. средства, вложенные в оборотные активы совершили в 2015 г. – 0,36 оборота, в 2016 г. – 0,38 оборота, в 2017 г. – 0,35 оборота, соответственно срок, за который в финансово-хозяйственную деятельность возвращаются средства, вложенные в оборотные активы составил в 2015 г. – 1025 дней, в 2016 г. – 1969 дней, в 2017 г. – 1308 дней.

Показатели рентабельности необходимы для осуществления финансового анализа деятельности, выявления ее слабых сторон, планирования и проведения мер по увеличению эффективности производства [4]. Анализ показал, в 2017 г. – 70,61руб. прибыли приходился в среднем на каждые 100руб. выручки, что на 11,56 руб. меньше, чем в 2015 г. Удельный вес чистой прибыли в собственном капитале организации ПАО «Лукойл» за 2015-2017 гг. снизился на 9,6% и составил в 2017 г. – 15,25%.

Динамика показателей рентабельности ПАО «Лукойл»

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Рентабельность продаж, %	82,17	85,55	70,61
Рентабельность собственного капитала, %	24,85	15,80	15,25
Рентабельность перманентного капитала, %	20	13	14
Рентабельность основной деятельности, %	460,71	592,77	240,20
Экономическая рентабельность, %	16,01	9,20	10,11

Руководству предприятия ПАО «Лукойл» следует разработать и внедрить следующие мероприятия для повышения финансовой устойчивости: усовершенствовать контроль создать резерв по сомнительным долгам; осуществить краткосрочные финансовые вложения; снизить себестоимость выпускаемой продукции; максимизировать прибыль; принять меры по снижению кредиторской задолженности.

В целом финансовое состояние ПАО «Лукойл» на 31.12.2017 лучше финансового состояния половины всех крупных предприятий, занимающихся деятельностью по управлению холдинг-компаниями. При этом в 2017 году финансовое состояние организации ухудшилось [5].

Библиографический список

1. Аврашков, Л. Я. О нормативных значениях коэффициентов при формировании рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия / Л. Я. Аврашков, Г. Ф. Графова, С. А. Шахватова // Аудитор. – 2015. – № 5.
2. Артюхова, А. В. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения / А. В. Артюхова, А. А. Литвин // Экономика и финансы – 2015. – №11. – С. 744-747.
3. Официальный сайт предприятия ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lukoil.ru/>.
4. Ширяева, Г. Ф. Сущность, цели и задачи оценки финансового состояния организации / Г. Ф. Ширяева, И. А. Ахмадиев // ФЭН-Наука. – 2013. – № 7-8 (22-23). – С. 15.
5. Сравнительный анализ по данным Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.testfirm.ru/result/7708004767_pao-neftyanaya-kompaniya-lukoil.

УДК 338.012

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Рамазанов Э.В., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ.

Научный руководитель ассистент кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ Вечканова В.С.

Ключевые слова: Кредиторская задолженность, управление, кредит, предприятие, бизнес, формы задолженности, заемные ресурсы.

В статье рассматриваются управление кредиторской задолженностью, ее формы, а также виды заемных средств, и эффективное управление ими.

В современном бизнесе кредит является неотъемлемой частью при создании и ведении бизнеса. Его используют многие предприятия, начиная от мелкого бизнеса и заканчивая крупными корпорациями. Управление кредиторской задолженностью является важным аспектом при управлении бизнесом. Чаще всего в литературе больше уделяют внимание управлению дебиторской задолженности, а вопросы по управлению кредиторской задолженности встречаются крайне редко. Так что же такое кредиторская задолженность? Кредиторская задолженность – это обязательства, которые возникают в результате прошлых или текущих хозяйственных операций и должны быть использованы в будущем.

Различные изменения среды бизнеса вынуждают предприятия повышать рентабельность своей деятельности и увеличивать объем продаж с помощью привлечения дополнительных источников заемных средств, именно таких как кредиторская задолженность. Все это вызывает необходимость правильного и рационального управления кредиторской задолженностью, так как это является источником повышения рентабельности заемного капитала [1, с.42-66].

Обеспечивать точной информацией собственников и управленческий персонал организации о проблемах выплат текущих обязательств, раскрытие сильных и слабых сторон предприятия, внутрихозяйственных резервов, помощь при оптимизировании деятельности текущих потребностей, все это позволяет сделать анализ величины и качественного уровня кредиторской задолженности. Кредиторская задолженность имеет двойственную юридическую природу: как часть имущества она принадлежит предприятию на праве владения или даже на праве собственности относительно полученных заимообразно денег или вещей; как объект обязательственных правоотношений она представляет собой долги предприятия перед кредиторами, то есть лицами, управомоченными на истребование или взыскание от организации указанной части имущества.

Управление кредиторской задолженностью - это прежде всего правильный выбор формы задолженности (схема 1), потому что от этого зависит минимизация процентных выплат, затраты на приобретение материальных ценностей, установление более удобной формы кредита, так же недопущения появления просроченной задолженности.



Рис. 1. Формы задолженности

Немаловажное внимание стоит уделить подходам к применению кредитных ресурсов. Рассмотрим несколько существующих способов привлечения заемных средств.

Финансовый кредит. Это один из достаточно дорогих видов кредитных ресурсов. Данный кредит выдается банками. В данном способе существует ряд отрицательных факторов – это высокий процент, необходимость надежного обеспечения, создание солидных балансовых показателей. При правильном использовании этих средств полученная прибыль превышает необходимый процент к оплате.

Средства инвесторов. Это относительно дешевый способ привлечения заемного капитала. Обычно это вложения инвесторов, которые меняют свои средства на корпоративные права, и они же рассчитывают на дивиденды, так же они могут влиять на процесс управления организацией. В связи с этим очень важно иметь контрольный пакет, так как в худшем случае собственный капитал может перейти в долг инвестору.

Торговый кредит или отсрочка оплаты поставщикам. Это наиболее простой способ займа, так как не подразумевает займа залога и не связан с определенными затратами, а также продолжительностью оформления. Но все же нужно помнить, что поставщики понимают принцип стоимости денег во времени, и способны оценить размеры потерянной выгоды, от торможения оборотных активов [2, с. 276–296].

Экономическое превосходство. Суть этого способа заключается в использовании своего экономического преимущества, навязывания и диктовки своих правил игры на рынке [3, с.46–51].

Как показывает практика, ни одно предприятие не может обойтись без, хотя бы незначительной, кредиторской задолженности. Этот вид задолженности рассматривается как неминуемый. Несмотря на то, что здесь возможно использование чужих средств в собственном коммерческом обороте.

Наиболее значимым ограничивающим фактором в процессе применения заемного капитала, важно высчитать его стоимость, которая в дальнейшем позволит сохранить рентабельность организации на достаточно высоком уровне. Не вызывает сомнений тот факт, что устойчивость финансового положения хозяйствующего субъекта в современных условиях рыночных отношений во многом зависит от эффективности управления кредиторской задолженностью. Если эффективно управлять кредиторской задолженностью предприятия, то это будет залогом в его обеспеченности оборотными средствами, достаточными для непрерывной деятельности. Управление кредиторской задолженностью играет в этом процессе ведущую роль, т.к. значительно снижает риск несостоятельности и банкротства организации.

Библиографический список

1. Ольшаный, А. И. Эффективное управление кредитами – главный источник банковской прибыли // Практика международного бизнеса. – 2010. – №1. – С. 42-66.
2. Солдатова, А. П. Анализ задолженности контрагентов как база поиска для управления дебиторской задолженностью / А. П. Солдатова, Л. И. Солдатова // Science Time. – 2014. – № 8 (8). – С. 276–296.
3. Богомолов, А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухгалтер. – 2012. – № 5. – С. 46-51.

УДК 338.012

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОЛХОЗА «ВЛАСТЬ СОВЕТОВ» САРАКТАШСКОГО РАЙОНА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Сулюкманова А.И., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выгорова И.Н.**

Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность

В статье рассмотрена динамика экономических показателей, характеризующих финансовое состояние колхоза «Власть Советов» и определены мероприятия, позволяющие улучшить финансовое положение организации..

Тема исследования является весьма важной и актуальной в современных условиях рыночной экономики, так как финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности колхоза, определяет его конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого колхоза и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Цель исследования заключается в выполнении анализа и в разработке мер по улучшению финансового состояния колхоза «Власть Советов».

В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи: проанализировать финансовое состояние колхоза «Власть Советов» на основе показателей платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности; разработать рекомендации, направленные на улучшение финансового состояния колхоза;

Колхоз «Власть Советов» находится в Саракташском районе Оренбургской области, основной вид деятельности которого – смешанное сельское хозяйство (растениеводство в сочетании с животноводством). Колхоз осуществляет выращивание зерновых и зернобобовых культур. Для анализа деятельности колхоза рассмотрим динамику экономических показателей.

Анализ динамики основных экономических индикаторов деятельности колхоза показал, что за исследуемый период выручка увеличилась на 9,5%, полная себестоимость продаж – на 30,8%, что обусловило снижение прибыли от продаж на 25,2%. Рентабельность основной деятельности организации показывает, что в 2017 г. приходилось 35 руб. прибыли от продаж в среднем на каждые 100 руб. затрат на производство.

Ключевой характеристикой финансового состояния колхоза является его платежеспособность, под которой понимается способность колхоза рассчитываться по всем своим обязательствам (долгосрочным и краткосрочным) [1]. Для анализа степени платежеспособности колхоза и причинах ее изменения, а также уровня финансового риска, рассмотрим динамику показателей, представленных на рисунке 1.

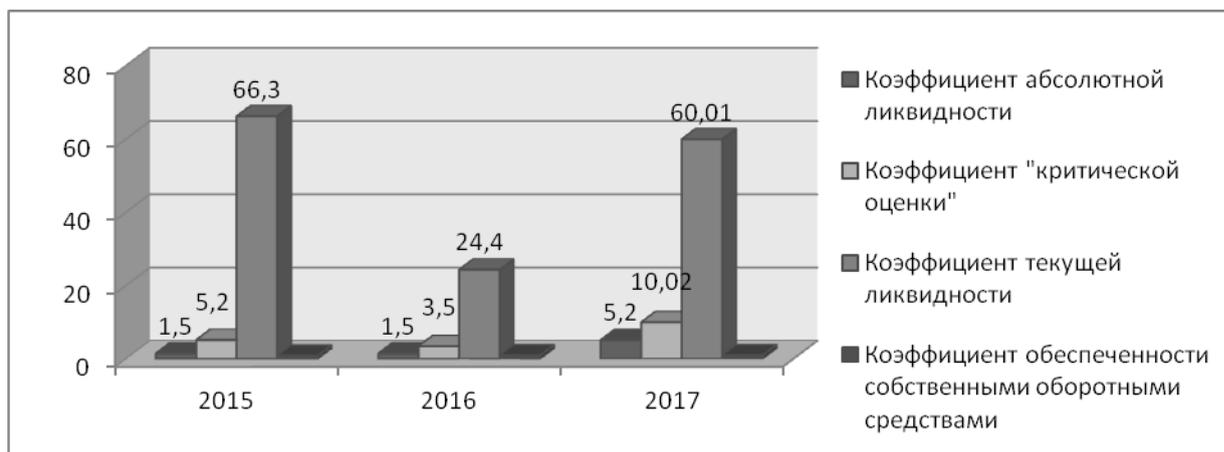


Рис. 1. Динамика показателей платежеспособности

Анализ рисунка 1 показал, что финансовые коэффициенты платежеспособности имеют весьма высокие значения, что обусловлено низкими значениями краткосрочных обязательств, это свидетельствует о нерациональном вложении средств колхоза в его имущество.

Финансовая устойчивость колхоза — это его надежно-гарантированная платежеспособность в обычных условиях хозяйствования и случайных изменений на рынке [2]. Проанализируем динамику показателей финансовой устойчивости колхоза «Власть Советов».

Анализ динамики показателей финансовой устойчивости показал, что в 2015 году – 0,03 руб., в 2016 году – 0,01 руб., в 2017 году – 0,01 руб. заемных средств было привлечено колхозом в среднем на каждый рубль собственных средств. В 2017 году удельный вес собственных оборотных средств в общей сумме источников финансирования составил 99%, что на 2% больше, чем в 2015 году. Доля имущества колхоза, финансируемая за счет устойчивых источников, осталась неизменной и составила за весь исследуемый период 99%. В последние годы колхоз не может привлекать заемные средства в свою финансовую деятельность, в связи с этим, коэффициенты финансовой устойчивости имеют такие высокие значения.

Одним из направлений анализа результативности является оценка деловой активности колхоза. Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств [3]. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости, показывающих, сколько раз за анализируемый период оборачиваются те или иные активы колхоза (табл. 1).

Таблица 1

Динамика показателей деловой активности

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	2017г. к 2015г. (+,-)
Оборачиваемость всего капитала в оборотах	0,5	0,5	0,4	-0,1
Оборачиваемость оборотных средств - в оборотах	1	1,2	0,9	-0,1
- в днях	365	304	406	41
Оборачиваемость запасов - в оборотах	1,1	1,5	1,1	-
- в днях	332	243	332	-
Оборачиваемость собственных средств в оборотах	0,5	0,6	0,4	-0,1

Анализ таблицы 1 показал, что за исследуемый период количество оборотов, совершенных всем капиталом колхоза, уменьшилось на 0,1 оборота. В 2015 г. средства, вложенные в оборотные активы, совершили 1 оборот, в 2016 г. – 1,2 оборота, в 2017 г. – 0,9 оборота. В 2017 г. оборачиваемость запасов осталась на уровне 2015 г. Количество оборотов, совершенных собственными средствами колхоза, уменьшилось на 0,1 оборота, и в целом наблюдается незначительное ухудшение деловой активности колхоза.

Эффективность хозяйственной деятельности колхоза и экономическая целесообразность его функционирования напрямую связаны с его рентабельностью, о которой можно судить по прибыльности капитала, ресурсов или продукции колхоза (табл. 2).

Таблица 2

Динамика показателей рентабельности

Наименование показателя	2015г.	2016г.	2017г.	2017г. к 2015г. (+,-)
Рентабельность продаж, %	38	35,5	25,9	-12,1
Рентабельность собственного капитала, %	21,3	23,2	10,4	-10,9
Рентабельность перманентного капитала, %	20,7	22,9	10,4	-10,4
Фондорентабельность, %	31,5	32,5	7,6	-23,9
Рентабельность основной деятельности, %	-74,1	-64,2	-39,2	34,9
Экономическая рентабельность, %	20,6	22,7	10,3	-10,3

Анализ таблицы 2 показал, что в 2015 г. 38 тыс. руб. прибыли, в 2016 г. – 35,5 тыс. руб. прибыли, в 2017 г. – 25,9 руб. прибыли пришлось в среднем на каждые 100 руб. выручки. В 2015 г. – 20,7. руб. чистой прибыли, в 2016 г. –22,9 руб. чистой прибыли, в 2017 г. - 10,4 руб. чистой прибыли было получено в среднем на каждые 100 руб. средств, вложенных в деятельность колхоза на длительный срок.

Для улучшения финансового положения организации необходимо:

- провести мероприятия, связанные с увеличением уставного капитала, а также с наращиванием текущих активов за счет улучшения результатов финансово-экономической деятельности. Реализация этих мероприятий приведет к увеличению раздела III «Капитал и резервы» баланса;
- сдать в аренду неиспользуемые основные средства колхоза;
- сократить затраты на производство и реализацию продукции.

Данные мероприятия позволят колхозу улучшить финансовое состояние.

Библиографический список

1. Боброва, Е. А. Анализ и прогнозирование финансового состояния организации / Е. А. Боброва, Т. А. Чекулина, Н. А. Лытнева // Вестник ОрелГИЭТ. – 2018. – №3. – С. 5.
2. Свердлина, Е. Б. Теоретические и практические аспекты анализа финансового состояния организации / Е. Б. Свердлина, А. А. Валиева // Современный вектор. – 2016. – С. 369-375.
3. Семенова, К. А. Обеспечение финансовой устойчивостью организаций в современных условиях / К. А. Семенова, Ю. В. Филиппова, А. А. Шарипова // Сборник научных трудов. – 2017. – С. 183-191.

УДК 338.012

**БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС И ЕГО РОЛЬ В АНАЛИЗЕ
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
(НА ПРИМЕРЕ ПАО «ОРЕНБУРГНЕФТЬ» Г. ОРЕНБУРГА)**

Немерешина Е.С., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выголова И.Н.**

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, анализ, ПАО «Оренбургнефть», предприятие

В статье рассмотрен бухгалтерский баланс и его роль в анализе финансового состояния ПАО «Оренбургнефть» г. Оренбурга и определены мероприятия, позволяющие улучшить финансовое положение организации.

Профессиональное управление финансами требует глубокой оценки, позволяющей наиболее точно оценить определенные ситуации с помощью современных количественных методов исследования [2]. В связи с этим существенно возрастает приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния организации и факторов его формирования с целью оценки ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности деятельности организации [4]. Таким образом, можно сделать вывод, что данная тема в современных условиях очень актуальна.

Объектом исследования выступил ПАО «Оренбургнефть», г. Оренбурга. История деятельности ПАО «Оренбургнефть» началась с февраля 1963 года. Сегодня ПАО «Оренбургнефть» и его дочерние предприятия имеют производственные объекты на территории 4 субъектов РФ (Оренбургская, Самарская, Саратовская области и Республика Башкортостан), 26 муниципальных образований. ПАО «Оренбургнефть» является крупнейшим предприятием Оренбургской области. С 2013 года компания работает в составе ПАО «НК «Роснефть». Более половины всех доказанных запасов сосредоточено на 7 крупнейших месторождениях: Сорочинско-Никольском, Покровском, Гаршинском, Росташинском, Загорском, Бобровском и Ольховском.

Анализ финансового состояния ПАО «Оренбургнефть» начнем с выполнения горизонтального анализа актива баланса. Анализ показал, что целом увеличение стоимости имущества ПАО «Оренбургнефть» в 2017 по сравнению с 2015г. на 32,2% является положительным фактом деятельности организации. Увеличение актива баланса произошло, в основном, за счет увеличения на 81,6% величины оборотных активов ПАО «Оренбургнефть», величина внеоборотных активов организации в динамике уменьшилась – на 16,9%. Увеличение в 2017 г. по сравнению с 2015 г. величины дебиторской задолженности на 74,3% также является положительным моментом деятельности ПАО «Оренбургнефть», и свидетельствует об улучшении на предприятии ситуации с оплатой его услуг и выборе им подходящей политики продаж.

Динамика структуры имущества ПАО «Оренбургнефть» представлена на рисунке 1.

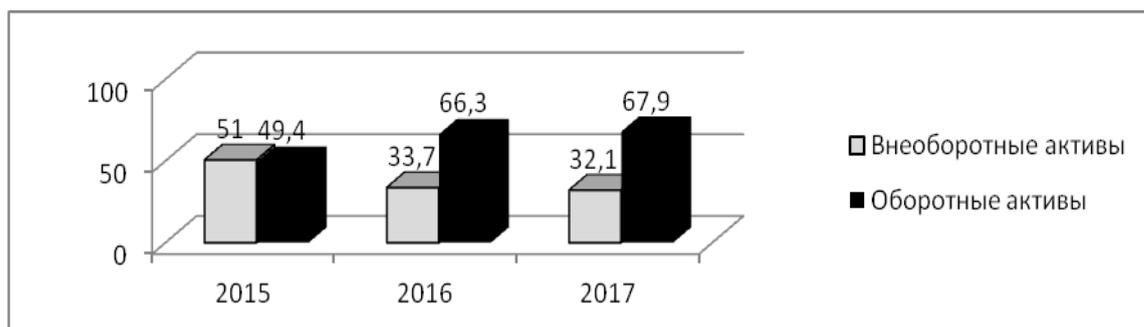


Рис. 1. Динамика структуры имущества ПАО «Оренбургнефть», %

Основную часть в структуре имущества ПАО «Оренбургнефть» занимали оборотные активы в 2015 г. – 49,4%, в 2016 г. – 66,3%, в 2017 г. – 67,9%. В состав оборотных активов организации на протяжении всего анализируемого периода входила, преимущественно, дебиторская задолженность, доля которых в валюте баланса составляла около 68 %. Это говорит о том, что в предприятии продажи с отсрочкой и проблемы с оплатой. Доля внеоборотных активов в имуществе предприятия на протяжении всего анализируемого периода высока и составляла в 2015 г. – 50,6%, в 2016 г. – 33,7,6%, в 2017 г. – 32,1%.

Помимо состава и структуры имущества ПАО «Оренбургнефть» необходимо рассмотреть состав и структуру основных источников формирования этого имущества. По данным таблицы можно сделать выводы, общая величина источников формирования имущества ПАО «Оренбургнефть» в 2017 г. по сравнению с 2015 г. возросла на 32,2%, так как на 12673263 тыс. руб. или на 27,4% увеличилась величина заемных средств предприятия, в основном, за счет возрастания на 25% величины его краткосрочных обязательств.

Также в 2017 г. по сравнению с 2015 г. на 32,9% возросла величина собственных средств ПАО «Оренбургнефть» за счет возрастания суммы нераспределенной прибыли организации, уставный капитал предприятия остался без изменений.

Динамика структуры источников формирования имущества ПАО «Оренбургнефть» 2015-2017 гг. представлена на рисунке 2.

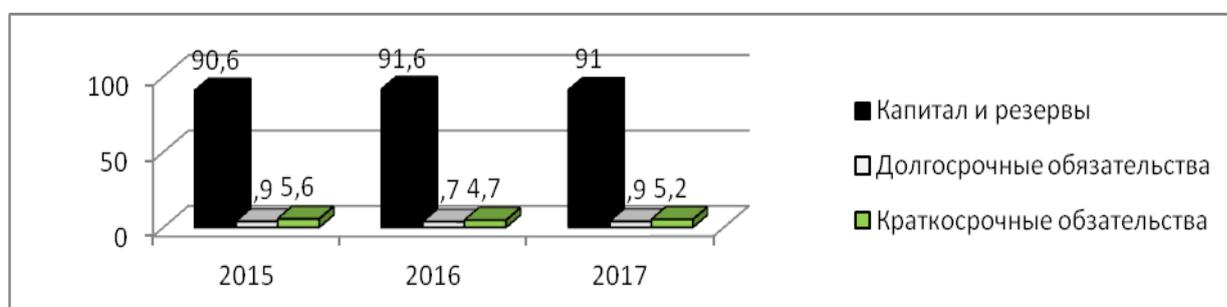


Рис. 2. Динамика структуры источников формирования имущества ПАО «Оренбургнефть», %

Как видно из рисунка 2, ПАО «Оренбургнефть» в 2015-2017 занимал собственный капитал: в 2015 г. на его долю приходилось 90,6% всех источников формирования имущества, в 2016 г. – 91,6%, в 2017 г. – 91%, что характеризует деятельность предприятия с положительной стороны, так как предприятие стремится осуществлять свою деятельность, в основном, за счет собственных средств. Доля заемных средств в структуре источников формирования имущества организации на протяжении всего анализируемого периода: в 2015 г. – 9,4%, в 2016 г. – 8,4%, в 2017 г. – 9%. В основном, заемный капитал ПАО «Оренбургнефть» состоит из кредиторской задолженности, на долю которой в 2015 г. приходилось 5.6 % всех источников формирования имущества, в 2016 г. – 4.6%, в 2017 г. – 4.9%.

Обобщая результаты горизонтального и вертикального анализа баланса ПАО «Оренбургнефть» за 2015–2017 гг., можно отметить положительные изменения в структуре его баланса:

- валюта баланса в конце отчетного периода увеличилась по сравнению с началом;
- в динамике увеличилась величина оборотных активов темпы прироста оборотных активов выше, чем темпы прироста внеоборотных активов;
- в балансе отсутствует статья «Непокрытый убыток»;
- собственный капитал предприятия превышает заемный, величина собственного капитала в динамике возросла.

Результаты расчетов ликвидности баланса ПАО «Оренбургнефть» за 2015-2017 гг. показывают, что в этой организации сопоставление итогов групп по активу и пассиву имеет следующий вид:

$$A_1 < P_1, A_2 > P_2, A_3 < P_3, A_4 < P_4;$$

Баланс ПАО «Оренбургнефть» в течение анализируемого периода не являлся абсолютно ликвидным, так как соотношения групп активов и пассивов (первое и третье) отвечали условиям абсолютной ликвидности.

Сопоставление первого неравенства по активу и пассиву (A_1 и P_1) свидетельствует о том, что у организации было не достаточно средств для покрытия наиболее срочных обязательств и наиболее ликвидных активов. Сопоставление итогов второй группы по активу и пассиву, т.е. A_2 и P_2 , показывает тенденцию повышения текущей ликвидности баланса в ПАО «Оренбургнефть» в недалеком будущем, т.е. в краткосрочном периоде предприятие могло погасить свои краткосрочные обязательства. Третье неравенство отражает платежный излишек, то есть медленно реализуемых активов организации в течение всего анализируемого периода было не достаточно для покрытия всех ее долгосрочных обязательств. Сопоставляя четвертое неравенство, можно сделать вывод о том, что ПАО «Оренбургнефть» на протяжении анализируемого периода располагало собственными оборотными средствами, что означает соблюдение предприятием минимального условия финансовой устойчивости.

Рассмотрим динамику показателей, характеризующих финансовое положение ПАО «Оренбургнефть».

По данным таблицы 1 можно сделать следующие выводы. В течение анализируемого периода баланс ПАО «Оренбургнефть» являлся ликвидным, следовательно, у организации было достаточно оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств. Высокие значения финансовых коэффициентов говорят о том,

что организация имеет высокий уровень платежеспособности. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в изменении 2017 к 2015 показывает, что в динамике на 0,004 руб заемных средств меньше было привлечено организацией в среднем на каждый рубль собственных средств. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что 0,041 оборотных активов финансируется за счет собственных средств.

Таблица 1

Динамика показателей платежеспособности ПАО «Оренбургнефть»

Наименование показателей	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. от 2015 г. (+,-)
Общий показатель ликвидности	2,599	4,053	3,597	0,998
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,07	0,4	0,368	-0,702
Коэффициент «критической оценки»	4,398	6,940	6,130	1,732
Коэффициент текущей ликвидности	4,473	7,026	6,223	1,750
Коэффициент финансовой независимости	0,906	0,916	0,910	0,004
Коэффициент финансовой устойчивости	0,946	0,953	0,949	0,003
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,870	0,906	0,911	0,041
Коэффициент отношения заемных и собственных средств	0,103	0,092	0,099	-0,004

Анализ показал, что организация ПАО «Оренбургнефть» г. Оренбурга в целом является платежеспособной и устойчивой с минимальной степенью зависимости от заемных источников.

Библиографический список

1. Ефимова, О. В. Годовой бухгалтерский отчет: раскрытие информации // Бухгалтерский учет. – 2016. – № 11. – С. 81-86.
2. Шишкеедова, Н. Н. Готовим годовой отчет: как правильно заполнить формы бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. – 2016. – № 6. – С. 75-84.
3. Фомин, В. П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации / В. П. Фомин, Ю. А. Татаровский // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 4. – С. 11-19.
4. Модебадзе, Н. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций / Н. Модебадзе, А. Кешева // Финансовая газета. – 2016. – № 14.
5. Бутенко, И. В. Роль отчетности в анализе финансовых показателей деятельности предприятия / И. В. Бутенко, С. В. Деминова, Н. А. Сучкова // Экономические науки. – 2012. – № 10. – С. 314-320.

УДК 347.1

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ
ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Красникова А.В., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ.

Научный руководитель: ассистент кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ **Вечканова В.С.**

Ключевые слова: банкротство, статистика банкротства, задолженность, несостоятельность, заемщик.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что вступили в силу нормы о банкротстве физических лиц. Такой Федеральный закон был принят 1 октября 2015 года, и стал долгожданным законом, предоставляющий возможность банкротства физических лиц. В настоящее время закредитованность российских граждан слишком высока и, следовательно, высокими темпами растет просроченная задолженность граждан по кредитам. По нашему мнению, проведение процедур банкротства не только положительным образом скажется на интересах граждан, но и отразится на динамике показателей просрочки кредитных организаций в лучшую сторону. При этом он имеет свои недостатки, которые требуют решения со стороны государственных органов.

История потребительской несостоятельности в России начинается с 2015 года. Статистика банкротства физических лиц за период 2015–2017 гг. зафиксировала около 50 тыс. несостоятельных граждан. Статистика дел о банкротстве показывает, что в 2017 году физические лица два раза чаще были признаны несостоятельными, чем юридические лица (табл. 1).

Таблица 1

Показатель банкротства физических лиц в расчете на 100 тыс. населения по регионам Российской Федерации [6]

№	Регион	Банкроты на 100 т.	№	Регион	Банкроты на 100 т.
1	Вологодская область	120	11	Волгоградская область	54
2	Рязанская область	75	12	Башкортостан	54
3	Новосибирская область	60	13	Хабаровский край	53
4	Архангельская область	58	14	Самарская область	51
5	Республика Мордовия	58	15	Саратовская область	48
6	Чувашская Республика	57	21	Московская область	38
7	Омская область	57	27	Санкт-Петербург	35
8	Белгородская область	57	38	Москва	31
9	Калмыкия	56	61	Ленинградская область	23
10	Карелия	55	62	Мурманская область	23

Федеральный закон № 127 о банкротстве физических лиц (точнее, изменения в этот закон по ФЗ-476) появился в связи с принятием соответствующих поправок в ранее утвержденном законе о несостоятельности.

Главные нормы в отношении банкротства гражданина освещены в главе X действующего закона. Законодатель определил четкие требования к должникам для доказательства их несостоятельности, порядок прохождения процедуры, применяемые методики решения вопросов с кредиторами [1].

Говоря о качестве вышедшего закона, вице-президентом, директором департамента проблемных активов ВТБ24, Александром Пахомовым, выделяются сильные стороны данной процедуры, а именно:

1. Возможности кредиторов касательно оспаривания недобросовестных сделок должников, совершенных перед банкротством.

2. Установление своих правил по реализации залоговых предметов.

3. Легитимная экономическая заинтересованность финансового управляющего в удовлетворении кредиторских требований [5].

По мнению А. Пахомова, банкротство заемщика – это не просто аннулирование долгов, ответственность с должника снята не будет. Экспертом было рассказано, что при процедуре банкротства арбитражный управляющий осуществляет проведение «инвентаризации» всего имущества должника. Реализуется и ипотечный предмет, если он приобретен на кредитные деньги. «Только после всего этого обязательства, неисполненные должником, погашаются. При этом запись о том, что должник стал банкротом поступает в бюро кредитных историй, и его лишают права на обращение за кредитом в течение следующих пяти лет», – уточняется топ-менеджером банка.

А вот управляющий филиалом «Муниципальный» (г. Новосибирск) банка «Открытие» Сергей Сутормин, считает, что давать оценку эффективности новому закону пока рано: в данный момент он работает фактически в тестовом режиме – поскольку и граждане пока плохо проинформированы о его плюсах и минусах, и правовая практика у судебных инстанций отсутствует, и многое другое.

Начальником отдела правового обеспечения Банка «Левобережный», Ольгой Бойцовой говорится, что реструктуризацию долгов проводят с целью восстановления платежеспособности гражданина, и на данном этапе гражданином и кредитором составляется план погашения задолженности, в котором указывается, в какие сроки и за счет какого имущества будет идти погашение долгов. После утверждения плана реструктуризации судом, гражданина не признают банкротом, он выплачивает долги по плану, говорится юристом. «Кроме того, альтернативой банкротству может выступать заключение между должником и кредиторами мирового соглашения. При этом судом оно будет утверждено лишь после того, как будет погашена задолженность по требованиям кредиторов первой и второй очереди», - продолжает правовой эксперт [5].

Как показали результаты опроса, лишь треть знающих о законе считает, что он поможет несостоятельным должникам. Им приводится количественная оценка: многие заемщики (18%) и вовсе уверены, что процедура банкротства приведет к усугублению их положения – и в этом есть доля правды, с учетом накладываемых законом ограничений и последующих взаимоотношений граждан-банкротов с финансовыми учреждениями.

Перечислим основные негативные моменты банкротства:

1. Процесс банкротства физических лиц предполагает передачу всех финансовых активов в руки финансового управляющего. Все счета будут заморожены, даже те, на которые поступает заработная плата физического лица.

2. Имущество банкрота будет продано на торгах (авто, дача, дом или квартира – если они не являются единственным жильем, дорогая техника, драгоценности и предметы роскоши и т.п.).

3. После признания банкротства должник не сможет открыть бизнес (3 года), взять кредит (5 лет), занять руководящую должность (3 года). В течение нескольких лет все крупные сделки он будет обязан согласовывать со своим финансовым управляющим.

4. За процедуру банкротства нужно платить [3].

Многие недобросовестные заемщики пользуются новым законом о несостоятельности в корыстных целях. Имея средства для погашения займа, они заблаговременно переписывают все свое имущество на родственников и друзей, после чего идут с заявлением в суд для объявления себя банкротом. Выявить такое фиктивное банкротство не так уж сложно. Финансовый управляющий, осуществляющий

надзор по предписанию суда, проверяет все сделки с имуществом, а в особенности, все недавние договоры дарения и куплю-продажу с заведомо невыгодной ценой для физического лица.

Таким образом, обмануть кредиторов и суд не получится. За умышленную инициацию банкротства гражданину грозит наказание от штрафа до лишения свободы.

Сложившаяся макроэкономическая ситуация, когда размер просроченных долгов с начала года увеличился на 28,74%, когда каждый пятый кредит признается проблемным, вступивший в законную силу Закон «О банкротстве» как никогда актуален и нужен. Закон работает с 1-го октября текущего года (хотя ранее говорилось о более поздних сроках). Официальная правительственная формулировка – «чтобы снизить социальную напряженность в связи с трудной ситуацией в государстве».

По нашему мнению, процедура признания физических лиц несостоятельными выглядит не так радужно. Мы считаем данный процесс долгим и затратным. Необходимо собрать множество документов и потратиться на управляющего. Пока поправки к закону не совсем отработаны на практике, поскольку Закон действует только с октября 2015 года, поэтому для положительного разрешения ситуации должнику придется, скорее всего, обратиться к опытному юристу.

Безусловно, закон необходим, но пользы от него могло бы быть больше, если бы законом был предусмотрен еще один немаловажный фактор: профилактические меры повторения процедуры банкротства заемщиком. Мы считаем, что если практиковать направление судом должника на принудительное повышение финансовой грамотности, то в будущем они смогли бы избежать совершение подобных ошибок, как происходит во многих зарубежных странах.

Судя по отзывам, Закон требует доработок, поскольку требования, представленные в нем, недостаточно точны. Конечно, введение Закона вызвало множество споров. Так, одни заемщики считают, что Закон – это реальная помощь, чтобы вылезти из долгов, другие – что это наоборот шанс лишиться всего. На самом деле Закон устанавливает обязательства как для заемщиков, так и для кредиторов, что позволяет урегулировать кредитные отношения.

Библиографический список:

1. Национальный правовой портал [Электронный ресурс]. – URL : viplawyer.ru/zakon-o-bankrotstve-fizicheskikh-lits/ (дата обращения 05.12.2018).
2. Банкротство физических лиц в 2018-2019 годах [Электронный ресурс]. – URL : dolgam.net/bankrupt-articles/bankrotstvo-fizicheskikh-lits-old/ (дата обращения 05.12.2018).
3. Банкротство физических лиц [Электронный ресурс]. – URL : www.center-soveta.ru/yurlikbez/bankrotstvo-fizicheskikh-lits-v-2017-godu/ (дата обращения 05.12.2018).
4. Отзывы физических лиц прошедших процедуру банкротства 2018 года [Электронный ресурс]. – URL : probankrotov.ru/fizicheskikh-lic/21-otzyvy-proshedshih-proceduru.html (дата обращения 05.12.2018).
5. Банкротство физических лиц: новое решение старых проблем [Электронный ресурс]. – URL : finexpert24.com/poleznye-materialy/articles/bankrotstvo-fizlits/mneniya-ekspertov-o-zakone/bankrotstvo-fizicheskikh-lits-novoe-reshenie-staryh-problem/ (дата обращения 05.12.2018).

УДК 338.012

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СПК «ЛИНЕВСКИЙ»

Усачева Е.А., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выгорова И.Н.**

Ключевые слова: основные средства, выручка, фондоотдача, основные фонды, рентабельность

В статье рассмотрен анализ эффективности использования основных средств в СПК «Линевский» и определены мероприятия, позволяющие улучшить использование основных средств.

В составе основных средств организации постоянно происходят изменения: вводятся в эксплуатацию новые средства и выбывают из-за физического и морального износа, поломок, аварий и других причин. Поэтому, прежде всего, необходимо проанализировать не только размер и структуру основных средств, но и их состояние и движение. Для сельскохозяйственных предприятий важно, чтобы основные средства не только имелись в достаточном количестве, но и были пригодными к дальнейшему использованию.

Цель исследования заключается в выполнении анализа и в разработке мер по улучшению использования основных средств в СПК «Линевский».

В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи: проанализировать использование основных средств в СПК «Линевский» на основе показателей рентабельности, темпа роста, фондоотдачи, прибыли от продаж; разработать рекомендации, направленные на улучшение использования основных средств в колхозе;

Сельскохозяйственный–производственный кооператив (колхоз) «Линевский» находится на территории Соль-Илецкого городского округа, расположенного на юге Оренбургской области.

Основными направлениями в сельскохозяйственной деятельности хозяйства являются в растениеводстве — выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, в животноводстве - производство мяса.

Динамика основных экономических показателей деятельности предприятия показана в таблице 1.

За исследуемый период выручка увеличилась на 20,3 % и в 2017 г. составила 19783,1 тыс. руб. Производительность труда увеличилась на 33,8% и в 2015 г. на одного работника приходилось в среднем 80,6 тыс. руб. выручки, в 2016 году – 78 руб., а в 2017 году 309,1 – руб. выручки. Увеличение данного показателя обусловлено увеличением выручки за исследуемый период на 3 336,8 тыс. руб. Фондоотдача увеличилась на 5,2 % за счет опережения роста выручки по сравнению с ростом стоимости основных средств. На уменьшение рентабельности основной деятельности на 0,3% в 2017 г. по сравнению с 2015 г. повлиял тот факт, что рост себестоимости продаж опережал рост прибыли от продаж.

Таблица 1

Динамика основных экономических показателей деятельности
предприятия в СПК «Линевский»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2015 г.
Выручка, тыс. руб.	17318,0	17972,0	20614,0	119
- в расчете на 1 среднегодового работника, тыс. руб.	238,4	262,8	309,1	133,8
- в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.	218,6	227,1	262,9	120,3
- в расчете на 100 руб. основных средств, руб.	80,6	78,0	84,8	105,2
Рентабельность основной деятельности, %	8,6	20,1	8,3	x

Таким образом, в целом за исследуемый период предприятие было рентабельным, а деятельность предприятия – эффективной.

В процессе анализа структуры и движения основных средств необходимо оценить размеры, динамику и структуру вложений капитала в основные средства, выявить главные функциональные особенности сельскохозяйственной деятельности. За исследуемый период общая стоимость основных фондов СПК «Линевский» увеличилась на 5057 тыс. руб. (5,5%) и в 2017 г. составила 49946 тыс. руб. Увеличение стоимости основных средств произошло в основном за счет роста удельного веса машин и оборудования – на 1140,9 тыс. руб.(3,4%), продуктивного скота - на 4042,0 тыс. руб.(12,4%), транспортных средств – на 55,0 тыс. руб.(1,5%). Также отметим, что стоимость зданий, сооружений, передаточных устройств, производственного и хозяйственного инвентаря, рабочий скот за 3 года уменьшается за счет износа основных средств (соответственно на 0,2%, 14,1%, 8,9%).

Анализ соотношения темпов роста выручки и стоимости основных средств выполнен в таблице 2.

Таблица 2

Соотношение темпов роста выручки и стоимости основных средств
в СПК «Линевский»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка, тыс. руб.	17318,0	17972,0	20614,0
Темп роста выручки к уровню прошлого года, %	x	103,8	114,8
Среднегодовая стоимость основных средств (первоначальная), тыс. руб.	43512,5	46115,0	48643,5
Темп роста стоимости основных средств к уровню прошлого года, %	x	106,0	105,5
Соотношение темпов роста выручки и стоимости основных средств (в коэффициентах)	x	0,98	1,08

В 2016 г. соотношение темпов роста выручки и стоимости основных средств составило - 0,98 (< 1), что свидетельствует о неэффективном использовании основных средств. В 2017 году данный коэффициент составляет 1,08 (> 1), что прямо указывает на опережение темпа роста выручки над темпом роста стоимости основных средств и, следовательно, об эффективном использовании основных средств.

Главным показателем использования основных фондов является фондоотдача. Для расчета этого показателя используем таблицу 3.

Динамика показателей эффективности использования основных средств
в СПК «Линевский»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017г. к 2015г.(+,-)
Выручка, тыс. руб.	17318,0	17972,0	20614,0	3296,0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1509,0	3311,0	1692,0	183,0
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	43512,5	46115,0	48643,5	5131,0
в т.ч. активной части основных средств	33769,5	36380,0	38916,5	5147,0
Фондоотдача, руб.:				
- всех основных фондов	0,40	0,39	0,42	0,02
- активной части основных фондов	0,51	0,49	0,53	0,02
Рентабельность основных средств, %	3,5	7,2	3,5	х

За исследуемый период произошло увеличение стоимости основных средств сельскохозяйственного назначения по сравнению с 2015 г. на 11,8 % (5131 тыс. руб.). Фондоотдача в среднем за 3 года увеличилась. В 2015 году на каждый рубль основных средств приходилось - 0,40 руб. выручки, в 2016 г. – 0,39 руб., в 2017 г. – 0,42 руб. Также произошло увеличение фондоотдачи в части активной части основных средств. В 2015 г. на каждый рубль активной части основных средств приходилось - 0,51 руб. выручки, в 2016 г. – 0,49 руб., в 2017 г. – 0,53 руб. Рентабельность основных средств в 2017 г. по отношению к 2015 г. осталась без изменений и составила 3,5%. Таким образом, эффективность использования основных средств осталась без изменений.

Для повышения эффективности использования основных средств в СПК «Линевский» необходимо:

- 1) использование высокоурожайных сортов сельскохозяйственных культур и высокопродуктивных пород животных;
- 2) рациональное использование земель и повышение их плодородия путем своевременного внесения удобрений, регулирования водного режима, проведения системы мероприятий по защите почв от водной и ветровой эрозии, борьбы с сорняками и вредителями;
- 3) обеспечение рациональной структуры основных производственных фондов, использование их в полную мощность;
- 4) обеспечение оптимального соотношения основных и оборотных фондов;
- 5) своевременное и качественное производство ремонтов сельскохозяйственной техники;
- б) повышение производительности труда в хозяйстве посредством морального и материального стимулирования работников.

Предложенные меры позволят улучшить использование основных средств.

Библиографический список

1. Климова, К. В. Оценка эффективности использования основных средств и производственных мощностей предприятия / К. В. Климова, Н. И. Новиков // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 15. – С. 1756-1760.
2. Ларина, С. Е. Особенности анализа основных средств организации / С. Е. Ларина, Ю. А. Карпенко, Е. Ю. Чичерова // Вестник ГУУ. – 2016. – № 1. – С. 1.

3. Мороз, Н. Ю. Анализ эффективности и рационального использования основных средств / Н. Ю. Мороз, Т. А. Черненко // Научный журнал КубГАУ – Scientific Journal of KubSAU. – 2017. – № 128. – С. 58.

4. Мельникова, Т. В. Методика проведения анализа основных средств организации // Молодой ученый. – 2015. – №8. – С. 570-573.

УДК 338.012

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «АБДУЛИНСКИЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР» АБДУЛИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Петрова Н.Ю., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выгорова И.Н.**

Ключевые слова: финансовое состояние, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, рентабельность

В статье рассматривается динамика основных экономических показателей, характеризующих финансовое состояние ООО «Абдулинский торговый центр», а также предложены мероприятия, направленные на улучшение финансового положения организации.

Тема данной статьи является весьма важной и актуальной в современной экономике, поскольку, финансовое состояние – это важная характеристика экономической деятельности организации, показывающая обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразным их размещением и эффективным использованием, конкурентоспособность, финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособность и финансовую устойчивость.

Целью анализа является оценка качества финансового состояния, изучение причин его улучшения или ухудшения за отчетный период, подготовка рекомендаций по повышению финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: провести финансовый анализ деятельности ООО «Абдулинский торговый центр» на основе показателей платежеспособности, деловой активности и рентабельности, а также предложить мероприятия по совершенствованию финансово-хозяйственной деятельности организации.

ООО «Абдулинский торговый центр» находится в городе Абдулино, Абдулинского городского округа, Оренбургской области, основной вид деятельности организации – торговая реализация товаров населению.

Для анализа платежеспособности организации применяют методику анализа ликвидности баланса. Данный метод позволяет определить степень покрытия обязательств организации его активами, срок превращения которых в деньги, соответствует сроку погашения обязательств [1]. Для наглядного примера, приведен анализ ликвидности баланса организации ООО «Абдулинский торговый центр» (табл. 1).

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса, тыс. руб.

Актив	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Пассив	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Платежный излишек (+) или недостаток (-)		
								2015 г.	2016 г.	2017 г.
Наиболее ликвидные активы (А1)	151	40	1	Наиболее срочные обязательства (П1)	16025	11684	4459	15874	-11644	-4458
Быстро реализуемые активы (А2)	1749	3131	1495	Краткосрочные обязательства (П2)	-	-	7969	1749	3131	-6474
Медленно реализуемые активы (А3)	15311	8361	4427	Долгосрочные обязательства (П3)	36995	26169	14878	-21684	-17808	-10451
Трудно реализуемые активы (А4)	121957	115623	109208	Постоянные пассивы (П4)	86148	89302	87825	35809	26321	21383
Баланс	139168	127155	115131	Баланс	139168	127155	115131	-	-	-

В 2015 г. было достаточно наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств. Однако в последующие годы платежный недостаток уменьшился, в 2016 г. он составлял – 11644 тыс. руб., но в 2017 г. ситуация с погашением наиболее срочных обязательств улучшилась, платежный недостаток составил – 4458 тыс. руб. Таким образом, ООО «Абдулинский торговый центр» имеет низкий уровень текущей платежеспособности. В 2017 г. быстро реализуемых активов было недостаточно для погашения краткосрочных обязательств. Весь исследуемый период медленно реализуемых активов было недостаточно для погашения долгосрочных обязательств. Не выполнялось минимальное условие финансовой устойчивости, указывающее на то, что предприятие минимизировало привлечение заемного капитала для финансирования оборотных активов. Таким образом, баланс ООО «Абдулинский торговый центр» не является ликвидным.

Также важным аспектом в анализе финансового состояния организации занимает – анализ финансовой устойчивости, который характеризует степень обеспеченности запасов собственными средствами и заемными источниками формирования, соотношение объема собственных средств и заемных средств, и определяется системой относительных и абсолютных показателей [2]. Все эти показатели следует анализировать в динамике (табл. 2).

Таблица 2

Классификация типа финансового состояния организации, тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Общая величина запасов и затрат (ЗЗ)	15311	8361	4427
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	-35809	-26321	-21383
Долгосрочные источники (ДИ)	1186	-192	-6505
Общая величина источников (ОВИ)	1186	-192	1464
СОС – ЗЗ	х	х	х
ДИ – ЗЗ	-14125	х	х
ОВИ – ЗЗ	-14125	х	-2963
Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации	{0;0;0}	{0;0;0}	{0;0;0}

За исследуемый период ООО «Абдулинский торговый центр» находилось в кризисном финансовом состоянии, то есть для формирования запасов недостаточно нормальных источников, запасы формируются за счет средств кредиторской задолженности.

Результативность деятельности организации за ряд лет, также может быть охарактеризована относительными показателями рентабельности, которые могут быть исчислены и проанализированы в динамике (табл. 3).

Таблица 3

Динамика показателей рентабельности

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-)
Рентабельность продаж, %	9,4	6,5	3,1	-6,3
Рентабельность собственного капитала, %	2,5	3,6	-1,7	х
Рентабельность перманентного капитала, %	1,7	2,7	-1,3	х
Рентабельность основной деятельности, %	10,4	7,0	3,2	-7,2
Экономическая рентабельность, %	1,5	2,4	-1,2	х

За исследуемый период рентабельность продаж уменьшилась на 6,3%, это говорит о сокращении прибыли организации, приходящейся на каждые 100 рублей выручки. Рентабельность собственного капитала в 2015 г. составила 2,5%, в 2016 г. – 3,6%, что свидетельствует об увеличении чистой прибыли на каждые 100 рублей собственных средств, но в 2017 г. данный показатель составил 1,7% чистого убытка. Рентабельность перманентного капитала составила в 2015 г. – 1,7%, в 2016 г. – 2,7%, что говорит об увеличении чистой прибыли на каждые 100 рублей средств, вложенных в деятельность организации, однако, в 2017 г. этот показатель составил 1,3% убытка. Рентабельность основной деятельности за исследуемый период снизилась на 7,2%, что показывает уменьшение прибыли от продаж приходящейся в среднем на 7,2 рубля с каждых 100 рублей, затрат на производство. Экономическая рентабельность составила в 2015 г. – 1,5%, в 2016 г. – 2,4%, свидетельствует об увеличении чистой прибыли на каждые 100 рублей средств, вложенных в имущество организации, в 2017 г. – 1,2% убытка.

В качестве мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния ООО «Абдулинский торговый центр», можно назвать следующие:

- повысить эффективность управления персоналом;
- повысить конкурентоспособность уже реализуемой продукции;
- провести анализ рынка (определить потребности покупателей);
- выбор правильной сбытовой политики (как, куда, с чьей помощью реализовывать произведенную продукцию).

Данные мероприятия, улучшат финансовое состояние организации.

Библиографический список

1. Бортников, В. В. О платежеспособности и ликвидности предприятия. // Бухгалтерский учет. – 2014. – №11. – С. 32-34.
2. Кричевский, Н. А. Как улучшить финансовое состояние предприятия. // Бухгалтерский учет. – 2017. – №12. – С. 53-54.

Ерополова Н.Е., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выголова И.Н.**

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

В статье рассмотрена динамика дебиторской и кредиторской задолженности общества с ограниченной ответственностью «ПРИЮТИНСКИЙ» и определены мероприятия, позволяющие улучшить состояние расчетов организации.

Актуальность темы проявляется в том, что финансовое положение предприятия, показатели ликвидности, платежеспособности и в целом его успех непосредственно зависят от того, насколько быстро средства в расчетах превращаются в реальные деньги, и насколько эффективно производится управление долгами компании.

Цель исследования заключается в выполнении анализа дебиторской и кредиторской задолженностей и в разработке мер по улучшению финансового состояния ООО «ПРИЮТИНСКИЙ». В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи: проанализировать дебиторскую и кредиторскую задолженность ООО «ПРИЮТИНСКИЙ», разработать направления по улучшению ситуации с дебиторской и кредиторской задолженностями.

Общество с Ограниченной Ответственностью «ПРИЮТИНСКИЙ» находится в Тоцком районе Оренбургской области, основной вид деятельности по ОКВЭД 01.50 – Смешанное сельское хозяйство. Для анализа дебиторской и кредиторской задолженностей рассмотрим динамику их средней суммы.

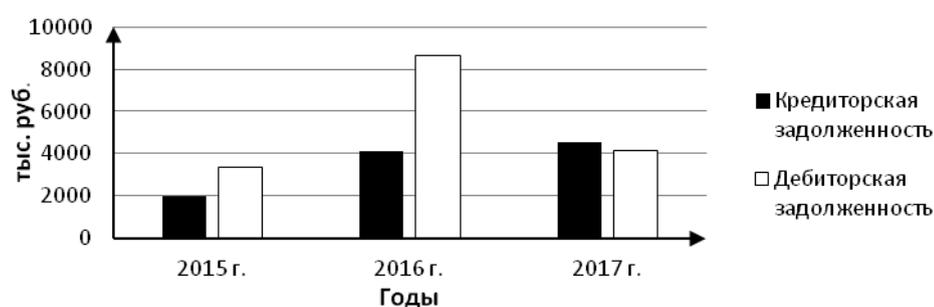


Рис.1. Динамика средней суммы дебиторской и кредиторской задолженности организации, тыс. руб.

Из рисунка 1 наглядно видно, что сумма дебиторской задолженности в 2015 и в 2016 годах превышала кредиторскую, в 2017 году ситуация изменилась, и кредиторская задолженность незначительно превысила дебиторскую.

Анализ динамики состава и структуры дебиторской задолженности показал, что дебиторская задолженность в 2016 г. увеличилась по сравнению с 2015 г. в 2,6 раза и составила 8674 тыс. руб., что на 5312 тыс. руб. больше, чем в 2015 г.

Но в 2017 г. по сравнению с 2016 г. дебиторская задолженность снизилась в 2,1 раза и составила 4125 тыс. руб. Увеличение общей суммы дебиторской задолженности, в большей мере, произошло за счет повышения задолженности покупателей и заказчиков на 486 тыс. руб.

Таким образом, во всех трех анализируемых периодах наибольший удельный вес в общей величине дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей и заказчиков (на конец 2015 г. удельный вес этой задолженности в общей составил 98,5%, 2016 г. – 99%, на конец 2017 г. – 92%). Удельный вес остальных составляющих незначителен. Следовательно, необходимо обратить особое внимание на дебиторскую задолженность, образовавшуюся по расчетам с покупателями и заказчиками.

Анализ динамики состава и структуры кредиторской задолженности позволяет сделать вывод, что в составе и структуре кредиторской задолженности ООО «ПРИЮТИНСКИЙ» за исследуемый период увеличился удельный вес кредиторской задолженности с покупателями и заказчиками на 16,6% в 2016 г. и 8,3 в 2017 г. (абсолютный рост составил 2458 тыс. руб.). Увеличился также удельный вес кредиторской задолженности по налогам и сборам на 1% или 14 тыс. руб. в 2017 по сравнению с 2015 годом. В абсолютной сумме и в относительном выражении кредиторская задолженность возросла по всем статьям.

Таблица 1

Динамика погашения дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Сумма дебиторской задолженности на начало года, тыс. руб.,	5356	3362	8674
в т. ч. расчеты с покупателями и заказчиками	4732	3310	8586
Возникло дебиторской задолженности в результате хозяйственных операций, тыс. руб.,	59395	65831	52801
в т. ч. расчеты с покупателями и заказчиками	57189	63963	49392
Погашено дебиторской задолженности, тыс. руб.,	61389	60519	57350
в т. ч. расчеты с покупателями и заказчиками	58611	58687	54182
Процент погашения всей дебиторской задолженности, %,	103,4	91,9	108,6
в т. ч. расчеты с покупателями и заказчиками	103,5	91,8	109,7
Остаток кредиторской задолженности на начало года, тыс. руб.,	1950	1997	9210
в т. ч. расчеты с поставщиками и подрядчиками	1698	1776	3826
Возникло кредиторской задолженности в результате хозяйственных операций, тыс. руб.,	61768	64160	57979
в т. ч. расчеты с поставщиками и подрядчиками	58689	60736	54590
Погашено кредиторской задолженности, тыс. руб.,	61721	62068	59249
в т. ч. расчеты с поставщиками и подрядчиками	58611	58686	54182
Процент погашения всей кредиторской задолженности, %,	99,9	96,7	102,2
в т. ч. расчеты с поставщиками и подрядчиками	99,9	96,6	99,3

В 2015 г. и 2017 процент погашения всей дебиторской задолженности имел значения больше 100%, это говорит о том, что вся возникающая за год задолженность была погашена. В 2016 г. данный показатель составлял 91,9%, из этого следует, что не вся возникшая в результате хозяйственных операций задолженность

была погашена. Аналогичная ситуация с показателем погашения задолженности перед покупателями и заказчиками. В 2015 г. и 2017 показатель сохранял свое значение выше 100%, а в 2016 ниже 100%.

В 2017 г. процент погашения всей кредиторской задолженности имел значения больше 100%, это говорит о том, что вся возникающая за год задолженность была погашена. В 2015 г. и 2016 данный показатель составлял 99,9% и 96,7% соответственно, из этого следует, что не вся возникшая в результате хозяйственных операций задолженность была погашена. Весь исследуемый период процент погашения расчетов с поставщиками и подрядчиками сохранял свое значение ниже 100%.

Таблица 2

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Среднегодовая сумма задолженности, тыс. руб.:			
-дебиторской	4359	6018	5399,5
-кредиторской	7806	8164	8851
Выручка, тыс. руб.	29540	33091	23266
Темп роста задолженности, %:			
-дебиторской	X	138,1	89,7
-кредиторской	X	104,7	108,4
Оборачиваемость задолженности в оборотах:			
-дебиторской	6,8	5,5	4,3
-кредиторской	3,8	4,1	2,6
Период погашения задолженности, дни:			
-дебиторской	54	66	85
-кредиторской	96	90	139
Коэффициент покрытия	0,558	0,737	0,610

Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженностей в таблице 2 позволяет сделать вывод о том, что период погашения кредиторской задолженности больше, чем дебиторской задолженности, что объясняется превышением суммы кредиторской задолженности над дебиторской. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности показывает, что соотношение дебиторской и кредиторской задолженности нерациональное (55,8% в 2015 г., 73,7% в 2016 г. и 61% в 2017 г.). Кредиторская задолженность должна не более чем на 10 % превышать дебиторскую. [3]

Оценка состояния дебиторской и кредиторской задолженностей позволяет сделать вывод о том, что период погашения кредиторской задолженности больше, чем дебиторской задолженности, что объясняется превышением суммы кредиторской задолженности над дебиторской. Причина этого – более низкая скорость обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской. Такая ситуация может рассматриваться положительно, так как обеспечивает дополнительный приток денежных средств, но только в случае, если невелика доля просроченных платежей. В противном случае дефицит платежных средств при условии наступления сроков погашения долговых обязательств может привести к дальнейшему росту кредиторской задолженности и в конечном итоге к неплатежеспособности предприятия. [2]

Для пресечения некоторых отрицательных тенденций можно принять следующие меры: необходимо обратить особое внимание на дебиторскую задолженность, образовавшуюся по расчетам с покупателями и заказчиками, для повышения

финансовой политики предприятия следует заняться поиском новых инвестиций для достижения эффективности имеющихся мощностей, целесообразно использовать производственные площади, заменять старую технику на новую, интенсивно повышать качество человеческого капитала, обновлять обрабатывающие производства и улучшать качество продукции.

Библиографический список

1. Алькина, Н. П. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 3-5.
2. Трухина, Т. Г. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью хозяйствующего субъекта / Т. Г. Трухина, Е. А. Гурлева, А. М. Волченко, А. В. Ильина // Молодой ученый. – 2017. – №5. – С. 247-250.
3. Глушко, Е. В. Теоретические основы учета дебиторской задолженности / Е. В. Глушко, О. В. Сергиенко // Молодой ученый. – 2017. – №13. – С. 263-268.

УДК 338.012

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РАСЧЕТОВ ОАО «ХЛЕБНАЯ БАЗА № 63» АКБУЛАКСКОГО РАЙОНА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Поликарпова И.С., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выголова И.Н.**

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, состав и структура дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость задолженности.

В статье выполнен анализ состава и структуры, оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности и определены мероприятия по снижению уровня дебиторской и кредиторской задолженности

Актуальность темы обусловлена тем фактом, что динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженности, их состав, структура и качество, а также интенсивность их увеличения или уменьшения оказывают большое влияние на финансовое состояние предприятия.

Целью исследования является проведение анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, а также разработка предложений по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностями организации.

В соответствии с поставленной целью в работе были решены следующие задачи: дана организационно-экономическая характеристика ОАО «Хлебная база № 63» Акбулакского района Оренбургской области, выполнен анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, определены мероприятия по снижению уровня дебиторской и кредиторской задолженности.

Акционерное общество «Хлебная база № 63» является открытым акционерным обществом, расположено в п. Акбулак Оренбургской области. Оказывает

услуги сельхозтоваропроизводителям по приемке, хранению, отгрузке, очистке и сушке зерновых и масличных культур.

Динамика основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия представлена в таблице 1.

Таблица 1

Основные экономические показатели деятельности
ОАО «Хлебная база № 63» Акбулакский район Оренбургская область

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г.	
				(+,-)	в %
Выручка, тыс. руб.	5437	8925	16402	10965	+ 201,7
Себестоимость продаж, тыс. руб.	16234	14307	11436	-4798	- 29,6
Среднегодовая численность работников, чел.	39	38	32	-7	- 17,9
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	61517,5	61471,5	60901	-617	- 1,0
Прибыль (+), убыток (-) от продаж, тыс. руб.	-10797	-5382	4966	15763	x
Рентабельность (+), убыточность (-) основной деятельности, %%	-66,5	-37,6	43,4	109,9	x

Анализ таблицы 1 показал, что выручка увеличилась на 10965 тыс.руб., себестоимость продаж, напротив, снизилась на 4798 тыс. руб., вследствие чего убытки прошлых лет сменились прибылью от продаж в размере 4966 тыс.руб. Рентабельность основной деятельности показывает, что на рубль затрат организации в 2017 г. приходится 43,4 % прибыли от продаж. В 2016 на рубль затрат организации приходится 37,64 % убытка от продаж, в 2015г. убыточность была равна 66,5 %.

Динамика состава и структуры дебиторской задолженности показывает, за счет каких, составляющих произошли изменения в совокупной величине задолженности [3].

Наибольший объем дебиторской задолженности ОАО «Хлебная база № 63» за последние два года приходится на покупателей и заказчиков и составляет 88,7 % от общей суммы в 2017 г., 54,8 % в 2016 г. В 2015г. наибольший объем дебиторской задолженности складывался из расчетов с разными дебиторами и кредиторами. Доля дебиторской задолженности с покупателями и заказчиками в 2017г. увеличилась на 33,9 %, что обусловлено ростом реализации товаров в кредит покупателям и заказчикам. В 2017 г. удельный вес расчетов с поставщиками и подрядчиками в общем объеме дебиторской задолженности постепенно увеличилась до 10,2 % в сравнении с 2015г. (0,9 %). Дебиторская задолженность по расчетам с разными дебиторами и кредиторами составляет 1 % от общей суммы задолженности в 2017г., 33,4 % в 2016 г и 99,1 % в 2015 г. Доля задолженности по расчетам с разными дебиторами и кредиторами в 2017 г. в сравнении с 2016 г. снизилась на 32,4 процентных пункта, а в сравнении с 2015г. снизилась на 98,1 процентных пункта. В ОАО «Хлебная база № 63» рост дебиторской задолженности свидетельствует о нормальной работе предприятия, так как выручка увеличилась с 8925 тыс.руб. до 16402 тыс.руб.

В структуре кредиторской задолженности преобладают неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товарно-материальные ценности, а именно 63,0 % в 2015г., 93,2 % в 2016 г., и 32,8 % в 2017 г. В 2017 г. наибольший удельный вес кредиторской задолженности в ОАО «Хлебная база № 63» составляет 43 % - разным дебиторам и кредиторам. 20,2 % задолженности приходится на налоги и сборы, полученные в 2017 г., 5,7 % в 2016 г., 10,5 % в 2015 г.

Таблица 2

Динамика состава и структуры дебиторской задолженности и кредиторской задолженности ОАО «Хлебная база № 63» Акбулакский район Оренбургская область

Виды задолженности	2015г.		2016г.		2017г.		Изменение в структуре 2017г. к 2015г. (+,-), %
	Сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	
Краткосрочная дебиторская задолженность, в т.ч.:	8244	100,0	491	100,0	4294	100,0	-
- расчеты с поставщиками и подрядчиками	71	0,9	58	11,8	440	10,2	9,3
- расчеты с покупателями и заказчиками	1	0,0	269	54,8	3810	88,8	88,8
- расчеты по налогам и сборам	2	0,0	-	-	-	-	- 0,02
- расчеты с разными дебиторами и кредиторами	8170	99,1	164	33,4	44	1,0	- 98,1
Итого	8244	100,0	491	100,0	4294	100,0	х
Кредиторская задолженность, в т.ч.:	2727	100,0	3215	100,0	8022	100,0	х
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	1717	63,0	2995	93,2	2633	32,8	-30,2
Расчеты с покупателями и заказчиками	381	14,0	-	-	-	-	- 14,0
Задолженность по налогам и сборам	285	10,5	182	5,7	1617	20,2	9,7
Расчеты по социальному страхованию им обеспечению	188	6,9	-	-	206	2,6	- 4,3
Расчеты с персоналом по оплате труда	130	4,8	-	-	35	0,4	- 4,4
Расчеты с подотчетными лицами	26	1,0	38	1,2	81	1,0	-
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	-	-	-	-	3450	43,0	43,0
Итого	2727	100,0	3215	100,0	8022	100,0	х

Незначительную долю кредиторской задолженности составляют задолженность по социальному страхованию и обеспечению (2,6 % в 2017г.), а также задолженность перед персоналом по оплате труда (0,4 % в 2017г.), задолженность подотчетным лицам (1 % в 2017 г., 1,2 % в 2016 г., 1 % в 2015г.). Рост кредиторской задолженности ОАО «Хлебная база № 63» в 2017 г. в сравнении с 2015 г. на 5295 тыс.руб. главным образом обусловлен образованием задолженности перед разными дебиторами и кредиторами, в размере 3450 тыс.руб., увеличением задолженности по налогам и сборам в размере 1332 тыс.руб., задолженности перед поставщиками и подрядчиками в размере 916 тыс.руб. Кредиторская задолженность по расчетам с подотчетными лицами с 26 тыс.руб. в 2015г. увеличилась до 81 тыс.руб. в 2017г. В 2015г. выручка хлебной базы с 5437 тыс.руб. в 2017г. возросла до 16402 тыс.руб. В 2017г. в ОАО «Хлебная база № 63» задолженность перед собственными работниками предприятия увеличилась на 55 тыс.руб.

Расчет оборачиваемости дебиторской задолженности необходим для построения кредитной политики, насколько само предприятие может позволить своим клиентам (покупателям) расплачиваться с отсрочкой [1]. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности и кредиторской позволяет сделать выводы о размерах годового оборота средств [2]. Анализируя хозяйственную деятельность компании, обязательно проводят сравнение показателей дебиторской и кредиторской задолженностей. Положительный результат будет, если полученный показатель общей

дебиторской задолженности больше кредиторской, что свидетельствует об успешной работе и эффективном управлении производством. В таких случаях организация больше получает финансов, нежели их тратит.

Таблица 3

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности
в ОАО «Хлебная база № 63» Акбулакский район Оренбургская область

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-)
Темп роста задолженности, %:				
- дебиторской	х	12,9	54,8	х
- кредиторской	х	110,8	189,1	х
Оборачиваемость задолженности в оборотах:				
- дебиторской	0,16	2,04	6,86	6,70
- кредиторской	2,03	3,00	2,92	0,89
Период погашения задолженности, дни:				
- дебиторской	2279	179	53	- 2226
- кредиторской	180	122	125	- 55
Коэффициент покрытия (соотношение дебиторской и кредиторской задолженности)	12,66	1,47	0,43	-10,75

Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности ОАО «Хлебная база № 63», представленный в таблице 3 показал, что средняя сумма дебиторской задолженности снизилась в 2017 г. на 31560 тыс.руб. или на 92,9 %, однако средняя сумма кредиторской задолженности напротив, увеличилась на 2 936 тыс.руб. В 2015-2017 гг. коэффициент покрытия меньше (в 2017г.) и больше (в 2016-2015 гг). единицы, т.е. предприятие финансово неустойчиво. Задолженность дебиторов в ОАО «Хлебная база № 63» в 2016 г. составляла 4367,5 тыс. руб., а обязательства перед кредиторами – 2971 тыс. руб. Таким образом, превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств, дебиторской над кредиторской - на отвлечение оборотных средств предприятия для расчетов с дебиторами.

Для снижения дебиторской и кредиторской задолженности необходимо:

1. В штатное расписание ОАО «Хлебная база № 63» следует ввести должность специалиста по управлению дебиторской и кредиторской задолженностями;
2. Систематически определять срок просроченных остатков на счетах дебиторов и сопоставлять этот срок с нормативным и данными прошлых лет;
3. Использовать возможности по продаже счетов дебиторов факторинговой компании при условии получения от этой продажи экономии;
4. При продаже большего количества товаров немедленно выставлять счет покупателям;

Библиографический список

1. Новичкова, О. В. Современные подходы к управлению дебиторской задолженностью предприятия // Финансы и управление. – 2015. – № 1. – С. 1.
2. Парушина, Н. В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Бухгалтерский учет. – 2015. – № 4. – С. 90-96.

УДК 338.012

**АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ИХ РОЛЬ
В ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
(НА ПРИМЕРЕ АО «В/О «ИЗОТОП»)**

Корсун В.Н., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выголова И.Н.**

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, доходы, расходы, финансовая устойчивость

В статье проведен анализ финансовых результатов АО «В/О «Изотоп», определена их роль в финансовой устойчивости организации и предложены мероприятия, позволяющие повысить рентабельность деятельности организации.

С развитием рыночной экономики и распространением предпринимательской деятельности в России анализ финансовых результатов стал занимать одно из важнейших мест в области бухгалтерского и управленческого учета, в частности потому, что именно получение прибыли является основной целью хозяйственной (предпринимательской) деятельности. Актуальность выбранной темы заключается в том, что из-за недооценки систематических знаний о своих финансах многие компании теряют значительную часть доходов. Для эффективного управления предприятием необходимо знать, за счет чего формируются финансовые ресурсы, а также какие факторы оказывают на них влияние.

Целью исследования является анализ прибыли и рентабельности АО «В/О «Изотоп» и определение их роли в финансовой устойчивости организации.

Задачи:

- проведение анализа динамики и состава прибыли;
- проведение анализа показателей рентабельности;
- определение влияния прибыли предприятия на его финансовую устойчивость.

АО «В/О «Изотоп» – предприятие Госкорпорации «Росатом», работающее на рынках изотопной продукции, радиационной техники, медицинского оборудования и оборудования общего назначения. Основным видом деятельности является «Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения», зарегистрировано 15 дополнительных видов деятельности.

По состоянию на 31.12.2017 г. уставный капитал Общества в соответствии с действующей редакцией Устава Общества составляет: 484 483 858 рублей. В реестре акционеров Общества зарегистрировано одно лицо: Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом».

За исследуемый период наблюдается увеличение выручки на 23,1%, а полной себестоимости продаж – на 27,7%, откуда следует превышение темпа роста затрат над темпом роста выручки. Данная ситуация является негативной для компании и свидетельствует о неэффективном вложении средств в производство. Положительным является увеличение стоимости основных средств на 13,8%, что свидетельствует о наращивании капитала предприятием.

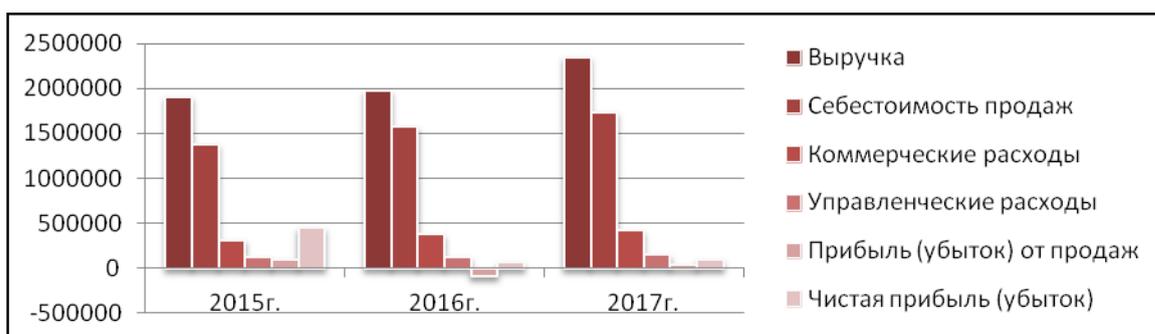


Рис. 1. Анализ уровня и динамики прибыли

В 2016 г. у организации наблюдается убыток от продаж в размере 89307 тыс. руб., в частности за счет превышения полной себестоимости продаж над выручкой. Чистая прибыль уменьшилась на 84,7% за исследуемый период.

Рассмотрим динамику доходов и расходов, показателей рентабельности АО «В/О «Изотоп».

Таблица 1

Динамика доходов, расходов и показателей рентабельности

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-)
Доходы, тыс. руб.	2368097	2286447	2509450	141353
Расходы, тыс. руб.	1923937	2241069	2412641	488704
Прибыль от продаж, тыс. руб.	100147	-89307	41861	-58286
Чистая прибыль, тыс. руб.	443347	68034	96809	-346838
Рентабельность продаж, %	5,3	-4,5	1,8	-3,5
Рентабельность собственного капитала, %	42,3	6,3	9,8	-32,5
Рентабельность перманентного капитала, %	41,6	5,8	8,2	-34,4
Рентабельность основной деятельности, %	5,6	-4,3	1,8	-3,8
Экономическая рентабельность, %	17,0	2,4	3,6	-13,4

Анализ таблицы 1 показал, что в 2016 г. сумма доходов уменьшилась на 3,5%, а сумма расходов увеличилась на 16,5 %, откуда последовало снижение чистой прибыли на 84,7% или на 375313 тыс. руб. В 2017 г. ситуация в организации стабилизировалась: темп роста доходов стал превышать темп роста расходов, произошло увеличение выручки на 18,7%, за счет чего прибыль до налогообложения по сравнению с прошлым годом возросла на 70,9%.

В 2015 г. на каждые 100 руб. выручки приходилось 5,3 руб. прибыли, в 2017г. – 1,8 руб. В 2016 г. на каждые 100 руб. выручки пришлось 4,5 руб. убытка.

В 2017 г. удельный вес чистой прибыли в структуре собственного капитала организации составил 9,8%, что на 32,5% меньше чем в 2015 г., кроме того произошло снижение рентабельности перманентного капитала на 34,4%, и экономической рентабельности на 13,4%.

В 2016 г. финансово-хозяйственная деятельность организации была убыточной, убыточность основной деятельности составила 4,3%.

В рамках исследования рентабельности АО «В/О «Изотоп» с помощью приемов детерминированного факторного анализа было более подробно рассмотрено влияние отдельных факторов на изменение показателя рентабельности продаж.

Факторный анализ рентабельности продаж, выполненный методом цепной подстановки, показал, что в 2017 г. по сравнению с 2015 г. рентабельность продаж уменьшилась на 3,5%, в том числе за счет:

- 1) увеличения выручки на 440465 тыс. руб., рентабельность продаж увеличилась на 17,8%;
- 2) увеличения себестоимости продаж на 361310 тыс. руб., рентабельность продаж уменьшилась на 15,5%;
- 3) увеличения коммерческих расходов на 107352 тыс. руб., рентабельность продаж уменьшилась на 4,5%;
- 4) увеличения управленческих расходов на 30081 тыс. руб., рентабельность продаж уменьшилась на 1,3%.

Рассмотрим влияние финансовых результатов на финансовую устойчивость, используя данные таблицы 2.

Таблица 2

Динамика доли нераспределенной прибыли в составе собственного капитала организации и показателей финансовой устойчивости (на конец года)

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-)
Нераспределенная прибыль, тыс. руб.	709638	415463	503864	-206374
Капитал и резервы - всего, тыс. руб.	1215653	943599	1036852	-178801
Удельный вес нераспределенной прибыли в составе собственного капитала, %	58,4	44,0	48,6	-9,8
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	1,409	2,016	1,484	0,075
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,335	0,211	0,305	-0,03
Коэффициент финансовой независимости	0,415	0,332	0,403	-0,012
Коэффициент финансовой устойчивости	0,429	0,384	0,491	0,062

Анализ таблицы 2 показал, что общая величина собственного капитала организации за период уменьшилась на 178801 тыс. руб., что связано с уменьшением доли нераспределенной прибыли на 9,8%.

В 2015 г. в среднем на каждый рубль собственных средств в организации было привлечено 1,409 руб. заемных средств, в 2016 г. – 2,016 руб., в 2017 г. – 1,484руб.

В 2015 г. удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования составил 41,5%, в 2016 г. – 33,2%, в 2017 г. – 40,3%.

В 2015 г. 42,9% имущества организации финансировалась за счет устойчивых источников, т.е. за счет тех средств, которые были вложены в деятельность предприятия на длительный срок. В 2016 г. и в 2017 г. это значение было соответственно равно 38,4% и 49,1%.

На основании данных коэффициентов видно, что в 2016 г. организация имела неустойчивое финансовое положение. Это, вероятнее всего, связано с полученным убытком от продаж и резким снижением чистой прибыли, что наглядно доказывает влияние финансовых результатов на финансовую устойчивость организации.

Основываясь на результатах проведенного анализа прибыли рентабельности АО «В/О «Изотоп» установлено, что убыточность в 2016 г. связана с падением спроса на продукцию, поэтому данному предприятию необходимо разработать

маркетинговую стратегию, направленную на завоевание большей доли рынка продажи изотопной продукции, радиационной техники и медицинского оборудования, а также совершенствование системы продаж с целью увеличения прибыли и рентабельности.

Библиографический список:

1. Греченюк, А. В. Актуализация существующих подходов к анализу оборачиваемости и рентабельности с учетом современных особенностей функционирования Российских компаний / А. В. Греченюк, О. Н. Греченюк // Финансы и кредит. – 2016. – №3. – С. 2-16.
2. Журкина, Т. А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия / Т. А. Журкина, В. П. Коротеев // Российское предпринимательство. – 2015. – №16(18). – С. 3023-3028.
3. Минлибаев, Е. М. Анализ финансовой деятельности предприятия на основе статистики прибыли / Е. М. Минлибаев, Е. Н. Корнилова // Инновационная наука. – 2016. – №1. – С. 138-139.
4. Попова, Ю. А. Финансово-экономический анализ как инструмент предотвращения кризиса на предприятии // Стратегии бизнеса. – 2018. – №4(48). – С. 3-9.
5. Трясцина, Н. Ю. Факторный анализ финансовых результатов как инструмент управления организацией / Н. Ю. Трясцина, Н. А. Трясцин // Московский экономический журнал. – 2016. – №1. – С. 103-113.

УДК 338.012

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ЗАО «ХЛЕБОПРОДУКТ 2»

Ключникова И.П., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выголова И.Н.**

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность, ликвидность

В статье рассмотрен динамика экономических показателей, характеризующих ликвидность и платежеспособность ЗАО «Хлебопродукт-2» и определены мероприятия, позволяющие улучшить финансовое положение организации.

Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в современных условиях. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на грани банкротства [3].

Целью статьи является анализ платежеспособности и ликвидности хозяйствующего субъекта. Исходя из поставленной цели, в работе решены следующие задачи: дана организационно-экономическая характеристика организации; проведен анализ уровня платежеспособности и ликвидности исследуемого объекта и определены причины сложившейся финансовой ситуации.

Объектом изучения выступает ЗАО «Хлебопродукт-2» г. Оренбурга, основными видами деятельности которого является хранение и переработка зерна, производство муки и крупы, производство кормов.

В таблице 1 проанализируем основные экономические показатели деятельности ЗАО «Хлебопродукт-2» за 2015–2017 гг.

Таблица 1

Динамика основных экономических показателей хозяйственной деятельности
ЗАО «Хлебопродукт-2», тыс. руб.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2015 г.
Выручка	385411	304467	381614	99,01
Себестоимость продаж	305377	243452	279724	91,60
Прибыль от продаж	9703	2358	13674	140,93
Среднегодовая стоимость основных средств	141617	138347	134987	95,32
Среднегодовая численность персонала, чел.	625	618	605	96,80
Рентабельность продаж, %	2,52	0,77	3,58	+1,06
Рентабельность основной деятельности, %	3,08	0,97	4,89	+1,81

Динамика основных экономических показателей хозяйственной деятельности ЗАО «Хлебопродукт-2» (табл. 1) свидетельствует об ее относительно стабильном положении. Так, объем продаж сократился всего на 0,99%, среднегодовая стоимость основных средств – на 4,68%, а среднегодовая численность персонала – на 3,2%. Несмотря на сокращение объемов продаж, прибыль от продаж возросла на 40,93%. Рост прибыли позволил ЗАО «Хлебопродукт-2» увеличить рентабельность продаж и основной деятельности.

С целью анализа ликвидности баланса ЗАО «Хлебопродукт-2» необходимо дать оценку его платежеспособности, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам за счет наличия средств к оплате и других ликвидных активов [2].

Таблица 2

Анализ ликвидности баланса ЗАО «Хлебопродукт-2»
(по состоянию на конец года), тыс. руб.

Актив	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Пассив	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Платежный излишек (+) или недостаток (-)		
								2015 г.	2016 г.	2017 г.
Наиболее ликвидные активы (А ₁)	81121	6923	4713	Срочные обязательства (П ₁)	273547	241339	164791	-192426	-234416	-160078
Быстро реализуемые активы (А ₂)	89215	48253	31609	Краткосрочные пассивы (П ₂)	118000	38177	160144	-28785	10076	-128535
Медленно реализуемые активы (А ₃)	303337	334108	386361	Долгосрочные пассивы (П ₃)	-	428	-	303337	333680	386361
Трудно реализуемые активы (А ₄)	59670	38992	43874	Постоянные пассивы (П ₄)	141796	148332	141622	-82126	-109340	-97748
БАЛАНС	533343	428276	466557	БАЛАНС	533343	428276	466557	x	x	x

Анализ таблицы 2 позволил сделать следующие выводы: сопоставление первого неравенства по активу и пассиву на конец 2017 г. свидетельствует о том, что в ближайшие 3 месяца с момента составления баланса ЗАО «Хлебопродукт-2» не

могло покрыть свои наиболее срочные обязательства за счет наиболее срочных поступлений, что свидетельствует о низком уровне текущей платежеспособности.

Также в 2015 и 2017 гг. не выполнялось второе условие ликвидности баланса, т.е. краткосрочные заемные средства ЗАО «Хлебопродукт-2» превышали величину его дебиторской задолженности, следовательно, в краткосрочном периоде предприятие не могло погасить свои краткосрочные обязательства. Следует отметить, что перспективная ликвидность, которую показывает третье неравенство, отражает платежный излишек, то есть медленно реализуемых активов организации было достаточно для покрытия всех ее долгосрочных обязательств.

Сопоставляя четвертое неравенство, можно сделать вывод о том, что в 2015-2017 гг. ЗАО «Хлебопродукт-2» располагало собственными оборотными средствами, что означает соблюдение им минимального условия финансовой устойчивости, таким образом в 2015-2017 г. баланс отличался от абсолютно ликвидного.

Наиболее детальным, в отличие от анализа ликвидности баланса, является анализ платежеспособности ЗАО «Хлебопродукт-2» на основе финансовых коэффициентов (табл. 3).

Как видно из данных таблицы 3, коэффициент абсолютной ликвидности имеет отрицательную динамику, и, как показывают данные таблицы 2, в конце 2017 г. за счет имеющихся денежных средств организация могла погасить только 1,5% своей краткосрочной задолженности, что на 19,2% меньше, чем в 2015 г.

Анализ коэффициента «критической оценки» показал, что в конце 2017 г. ЗАО «Хлебопродукт-2» за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и поступлений по расчетам могло немедленно погасить 11,2% своих краткосрочных обязательств, что на 32,3% меньше, чем в 2017 г.

Таблица 3

Динамика показателей платежеспособности ЗАО «Хлебопродукт-2»
(по состоянию на конец года)

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. от 2015 г. (+,-)
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,207	0,025	0,015	-0,192
Коэффициент «критической оценки»	0,435	0,197	0,112	-0,323
Коэффициент текущей ликвидности	1,210	1,393	1,301	0,775
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,406	0,602	0,379	-0,027

Показатель текущей ликвидности в 2015-2017 гг. ЗАО «Хлебопродукт-2», мобилизовав все оборотные средства, могло погасить все свои текущие обязательства по кредитам и расчетам при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами, однако коэффициент имеет невысокое значение.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости организации [1]. Значения данного свидетельствуют о том, что в ЗАО «Хлебопродукт-2» доля собственных оборотных средств снизилось с 40,6% в 2015 г. до 37,9% в 2017 г.

Так как доля запасов в общей сумме активов в ЗАО «Хлебопродукт-2» достаточно высока, то рассмотрим источники финансирования запасов (табл. 4).

Таблица 4

Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости
 ЗАО «Хлебопродукт-2» (по состоянию на конец года), тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Собственный капитал	141796	148332	141622
Внеоборотные активы	59670	38992	43874
Собственные оборотные средства	82126	109340	97748
Долгосрочные обязательства	-	428	-
Долгосрочные источники	82126	109768	97748
Краткосрочные заемные средства	118000	38177	160144
Общая величина источников	200126	147945	257892
Общая величина запасов	302585	333995	386297
Излишек (+), недостаток (-) собственных средств	-220459	-224655	-288549
Излишек (+), недостаток (-) долгосрочных источников	-220459	-224227	-288549
Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников	-102459	-186050	-128405
Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	{0,0,0}	{0,0,0}	{0,0,0}

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что в ЗАО «Хлебопродукт-2» в течение всего анализируемого периода наблюдалось кризисное финансовое положение, соответствующее такому состоянию финансов предприятия, когда общей величины источников формирования запасов не хватало для финансирования материальных оборотных средств организации, поэтому ЗАО «Хлебопродукт-2» для покрытия части своих запасов вынуждено было привлекать дополнительные источники покрытия, не являющиеся в известном смысле «нормальными», т.е. средства, предназначенные для расчетов по кредиторской задолженности.

Данная ситуация означает, что предприятие не могло вовремя расплатиться со своими кредиторами, т.е. являлось полностью неплатежеспособным, полностью зависящим от заемных источников финансирования и находилось на грани банкротства, так как ключевой элемент оборотных активов «Запасы» в течение анализируемого периода не был обеспечен источниками финансирования, что требовало оптимизации структуры его пассивов.

На основе проведенного анализа финансового состояния, можно сделать вывод о недостаточности у ЗАО «Хлебопродукт-2» за последние годы собственных оборотных средств и его полной зависимости от внешних источников финансирования. Следовательно, мероприятия по улучшению финансового состояния ЗАО «Хлебопродукт-2» должны быть направлены на увеличение собственных оборотных средств в результате роста выручки предприятия. С этой целью организации следует принять меры к приросту собственного капитала путем привлечения потенциальных инвесторов и повышения суммы чистой прибыли за счет увеличения объемов производства продукции, выполнения работ, оказания услуг. Для повышения ликвидности баланса ЗАО «Хлебопродукт-2» необходимо увеличивать размер его абсолютно ликвидных активов, так как их доля в структуре баланса слишком незначительна (в 2017 г. – 1,01%).

Библиографический список

1. Иванова, Л. И. Методические подходы к определению сущности и оценке показателей платежеспособности организации / Л. И. Иванова, А. С. Бобылева // Экономические науки. – 2014. – № 12 (97). – С. 143-146.
2. Колмыкова, Е. С. Соотношение понятий «платежеспособность» и «ликвидность» // Молодой ученый. – 2015. – № 3. – С. 458-460.
3. Чеботарева, М. С. Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия // Молодой ученый. – 2018. – № 5. – С. 17-19.

УДК 336.23

ФИНАНСОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Брянцева И.А. студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ.

Научный руководитель: ассистент кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ. **Вечканова В.С.**

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

Мы предлагаем вашему вниманию научную статью, в которой поднимается тема финансовой независимости предприятия. Основным критерием финансовой независимости предприятия является его платежеспособность, а также возможность продолжения нормальной финансово-хозяйственной деятельности, независимо от внешних (заемных) средств.

Обеспечение такого рода устойчивости не возможно без наличия совершенных систем оценки и управления финансовой стабильностью предприятий, так как финансовая независимость работающих предприятий является залогом социально-экономического благосостояния населения страны

Стоит отметить, что финансовая независимость предприятия способствует обеспечению его стабильности и экономической свободы. Анализ финансовой независимости на ту или иную дату дает возможность ответить на вопрос: насколько безошибочно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода предшествующего данной дате. Сущность финансовой независимости обуславливается эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Немаловажным показателем, который характеризует финансовое положение компании и его независимость считается обеспеченность материальных оборотных средств собственными источниками, т.е. финансовая независимость – обеспеченность запасов источниками их формирования, а платежеспособность – внешнее ее проявление. Имеет значимость не только способность компании возвращать заемные средства, но и ее финансовая стабильность, т.е. финансовая независимость компании, способность маневрировать собственными средствами, достаточная финансовая обеспеченность бесперебойного процесса деятельности.

Основным показателем финансовой независимости является коэффициент финансовой независимости, который равен соотношению собственного капитала

компании ко всем финансовым ресурсам. Значение этого показателя указывает нам на то, какую часть своих активов организация способна профинансировать за счет собственных финансовых ресурсов. Например, если коэффициент равен 0,35, то это значит, что предприятие способно профинансировать 35% активов за счет собственного капитала. Низкое значение этого показателя сигнализирует о высоком уровне рисков и низкой устойчивости компании.

Определена формула расчета коэффициента финансовой устойчивости:

$$K_{фу} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные кредиты и займы}}{\text{Валюта баланса}}$$

Этот коэффициент показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация использует в своей деятельности больше года. Общепринятое нормальное значение коэффициента: 0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7). Он показывает, насколько предприятие независимо от кредиторов.

Вопросам анализа финансовой независимости предприятий посвящены труды многих отечественных и зарубежных экономистов. Проблемы оценки и диагностики финансовой устойчивости предприятий являются объектом исследования таких современных ученых, как: В. И. Бариленко, Г. В. Савицкая, С. В. Бочкова, Л. Т. Гиляровская, Досмамбетова Ф.К., А. В. Ендовицкая, Т. У. , Мельник М. В., Турманидзе, Н. Д. Эриашвили, В. В. Ковалев, О. Н. Волкова, Шеремет А. Д., Негашев Е. В., Сайфулин Р. С. и других экономистов.

С точки зрения Гиляровской Л. Т., финансовая независимость – это целеполагающее свойство финансового анализа и поиск целеполагающих возможностей, средств и способов ее укрепления предполагает глубокий экономический смысл и обуславливает характер его проведения и содержания [1, с. 249].

Досмамбетова Ф. К. считает, что финансовая независимость – это характеристика стабильности финансового положения, которая обеспечивает высокую долю собственного капитала в общей сумме источников финансирования.

Шеремет А. Д. и Негашев Е. В. не дают определения финансовой устойчивости и предлагают в качестве исходного показателя устойчивости финансового состояния организации рассматривать разницу реального собственного капитала и уставного капитала [2, с. 42]. В свою очередь, Шеремет А. Д. и Сайфулин Р. С. в своей работе представляют финансовую устойчивость в виде определенного состояния счетов предприятия, гарантирующего его постоянную платежеспособность.

Анализ этих точек зрения о содержании понятия подтверждает, что по исследуемой проблеме не имеется единого взгляда авторов. Не все авторы излагают свою формулировку определения финансовой независимости, более широко под понятием финансовой независимости подразумевается понятие финансовой устойчивости.

Мы предполагаем, что финансовая независимость – это способность осуществлять основные и прочие виды работы в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ компании с учетом интересов общества и государства.

Большинство авторов при описании методики анализа абсолютных показателей выделяют четыре возможные ситуации, которые представлены в таблице 1.

Методики анализа абсолютных показателей

Показатели	Абсолютная финансовая устойчивость	Нормальная финансовая устойчивость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
$\Phi_{\text{сос}} = \text{СОС} - 33$	$\Phi_{\text{сос}} \geq 0$	$\Phi_{\text{сос}} < 0$	$\Phi_{\text{сос}} < 0$	$\Phi_{\text{сос}} < 0$
$\Phi_{\text{фк}} = \text{ФК} - 33$	$\Phi_{\text{фк}} \geq 0$	$\Phi_{\text{фк}} \geq 0$	$\Phi_{\text{фк}} < 0$	$\Phi_{\text{фк}} < 0$
$\Phi_{\text{ои}} = \text{ОИ} - 33$	$\Phi_{\text{ои}} \geq 0$	$\Phi_{\text{ои}} \geq 0$	$\Phi_{\text{ои}} \geq 0$	$\Phi_{\text{ои}} < 0$

Основным преимуществом данной методики является легкость ее использования, но стоит заметить, что финансовые коэффициенты более универсальны, так как дают возможность провести анализ и сравнение данных за разные периоды либо по различным организациям.

Информация, представленная, в данной статье показала, что путь к финансовой независимости – это довольно сложный, трудоемкий процесс.

Библиографический список

1. [Медведев, С. Ю.](#) Методические основы антикризисного управления предприятием : дис... канд. экон. наук : 08.00.30. – М. : [МЭСИ](#). – 2000. – 141 с.
2. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 208 с.

УДК 338.012

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СПК (КОЛХОЗ) ИМ. ЛЕНИНА)

Володина Е.Н., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выгорова И.Н.**

Ключевые слова: деловая активность, оборотные средства, оборачиваемость, эффективность использования

В статье дается понятие оборотных средств, оценка их состояние и эффективность их использования на примере СПК (колхоз) им. Ленина. В статье также представлены пути повышения эффективности использования оборотных средств в организации.

Тема исследования является весьма важной и актуальной в современных экономических условиях, так как от состояния и эффективности использования оборотных средств напрямую зависит успешное функционирование любого предприятия, его финансовая устойчивость. Оборотные средства обеспечивают непрерывность производства и реализации продукции предприятия, своевременность и полноту расчетов с поставщиками и заказчиками.

Цель исследования заключается в выполнении анализа и в разработке мер по повышению эффективности использования оборотных средств в СПК (колхоз) им. Ленина.

В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи:

- раскрыть теоретические основы анализа оборотных средств;
- провести анализ оборотных средств СПК (колхоз) им. Ленина;
- выяснить пути улучшения использования и финансирования оборотных средств.

Сельскохозяйственный производственный кооператив (колхоз) им. Ленина, Беляевского района Оренбургской области учрежден по решению собрания 31 марта 1999г. в соответствии с Федеральным законом от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «О сельскохозяйственной кооперации» членами кооператива.

Основным видом деятельности СПК в соответствии с Уставом является выращивание зерновых культур, разведение крупнорогатого скота.

Для анализа деятельности колхоза рассмотрим динамику экономических показателей. Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия позволит дать общую оценку работы СПК (колхоз) им. Ленина Беляевского района Оренбургской области, не раскрывая внутреннего содержания каждого фактора, повлиявшего на формирование отдельных показателей, а также даст возможность непосредственно ознакомиться с масштабами хозяйственной деятельности, ее особенностями и т.д. Расчет основных экономических показателей деятельности предприятия, характеризующий его экономику в целом представлен в таблице 1.

Представленные данные в таблице 1 свидетельствуют о том, что все экономические показатели СПК (колхоз) им. Ленина в 2017 г. в сравнении с 2015г. изменились, а именно выручка увеличилась в 2,2 раза или на 80080 тыс. руб., себестоимость также выросла в 2,5 раза или на 80756 тыс. руб. Прибыль от продаж с 15051 тыс. руб. в 2015г. снизилась до 14375 тыс. руб. в 2017г., причиной тому стал опережающий рост себестоимости продаж в сравнении с выручкой в отчетном году.

Таблица 1

Основные экономические показатели деятельности СПК (колхоз) им. Ленина

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2015 г.
Выручка, тыс. руб.	68 147	119 319	148 227	в 2,2 раз
Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	53 096	93 433	133 852	в 2,5 раз
Среднегодовая численность работников, чел.	228	228	216	94,7
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	108 345	110 079	127 659	117,8
Прибыль от продаж, тыс. руб.	15 051	25 886	14 375	95,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	20 922	53 457	29 215	139,6
Рентабельность основной деятельности, %	28,3	27,7	10,7	37,8

Среднегодовая численность работников снизилась на 5,3 % или на 12 человек. Рентабельность основной деятельности показывает, что на рубль затрат организации в 2017 г. приходится 10,7 % прибыли от продаж, а в 2016 г. 27,7 %, в 2015г. 28,3 %. На снижение показателя рентабельности повлияло то, что увеличились коммерческие и управленческие расходы, а также себестоимости продукции.

Оборотные средства предприятий - это денежные средства, находящиеся в оборотных фондах, фондах обращения и прочих активах. Обеспеченность предприятия оборотными средствами, эффективность их использования оказывают заметное влияние на процесс воспроизводства, способствуя его бесперебойности, ритмичности. В конечном итоге эффективность использования оборотных средств сказывается на финансовых результатах деятельности предприятия. [2]

Анализ динамики оборотных активов СПК (колхоз) им. Ленина представлен в таблице 2

Таблица 2

Динамика оборотных активов СПК (колхоз) им. Ленина

Наименование показателей	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темпы роста, %		
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	в среднем за 2015 - 2017 гг.
Запасы	72 172	112 472	120 281	155,8	106,9	131,4
Дебиторская задолженность	52	3 135	1 846	6028,8	58,9	3043,9
Денежные средства	15 534	10 868	2 331	70,0	21,4	45,7
Прочие оборотные активы	106	213	174	200,9	81,7	141,3
Итого оборотных активов	87 864	126 688	124 632	144,2	98,4	121,3

Проанализировав данные таблицы 2 можно сделать следующие выводы, что в среднем за 2015-2017 гг. произошло увеличение запасов на 31,4 %. С одной стороны, можно говорить об увеличении оборотных средств, как о желании расширить объем производства, но с другой, увеличение запасов может свидетельствовать о неэффективном управлении оборотными активами и как следствие, снижение деловой активности предприятия и увеличение периода оборота средств.

Далее рассмотрим динамику показателей оборачиваемости оборотных активов СПК (колхоз) им. Ленина в таблице 3.

Динамика показателей оборачиваемости оборотных активов, представленная в таблице 3 показала, что в 2017 г. оборачиваемость оборотных активов составила 1,18 оборотов в год или 309 дней, т. е. за 309 дней колхозу возвратятся его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции, в 2016 г. за 328 дней, в 2015 г. за 429 дней. Оборачиваемость запасов в 2017 г. составила 1,27 оборота или 287 дней, таким образом, за данный промежуток времени предприятию возвращаются суммы затраченных запасов в виде выручки от реализации продукции, в 2016 г. за 282 дня, в 2015 г. за 384 дней. В динамике оборачиваемости запасов, наблюдается рост деловой активности, так как в оборотах растет, а в днях сокращается. [3]

Основным фактором улучшения использования оборотных средств является ускорение их оборачиваемости на всех стадиях их кругооборота, то есть ускорение интенсивности их использования. Это позволяет высвободить из оборота денежные суммы, благодаря чему можно увеличить объем производства без дополнительного финансирования, а высвобождающиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Одним из способов улучшения эффективности формирования оборотных средств может выступать экономически обоснованное внедрение норм запасов, снижение запасов материалов до оптимального уровня. Другим способом может служить рациональная организация сбыта готовой продукции, а именно совершенствование системы расчетов с потребителями продукции. [1]

Динамика показателей оборачиваемости оборотных активов
СПК (колхоз) им. Ленина

Наименование показателей	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-)
Выручка, тыс. руб.	68 147	119 319	148 227	80 080
Среднегодовая величина оборотных активов, тыс. руб.	80007	107276	125660	45 653
в том числе:				
- запасы	71665,5	92322	116377	44711
- дебиторской задолженности	199,5	1593,5	2490,5	2291
Оборачиваемость в оборотах:				
- всех оборотных активов	0,85	1,11	1,18	0,33
- запасов	0,95	1,29	1,27	0,32
- дебиторской задолженности	341,59	74,88	59,52	-282,07
Период оборачиваемости, дни:				
- всех оборотных активов	429	328	309	-119
- запасов	384	282	287	-97
- дебиторской задолженности	1	5	6	5

Повышение эффективности использования оборотных средств в СПК (колхоз) им. Ленина может быть достигнуто при соблюдении основных принципов эффективного использования оборотных средств, таких как:

- деление средств на собственные и заемные;
- нормирование оборотных средств;
- рациональное размещение оборотных средств по статьям активов.

Библиографический список

1. Сапрунова, Е. А. Пути повышения эффективности использования запасов как фактор улучшения финансового состояния организаций АПК // Научное обеспечение агропромышленного комплекса : сб. ст. по материалам IX Всеросс. конф. молодых ученых. – 2018. – С. 748-750.

2. Китаев, М. О. Измерение эффективности использования оборотных средств корпорации // Экономический журнал. – 2016. – №12. – С. 1280-1283.

3. Прудников, А. Г. Анализ оборачиваемости оборотных активов в аграрной и хлебопекарной сферах экономики / А. Г. Прудников, И. М. Новожилов // Научный журнал КубГАУ. – Краснодар : КубГАУ, 2017. – № 129(05). – С. 924-942.

ПРИБЫЛЬ – ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Полянская Т.А., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ Алямкина Е.А.

Ключевые слова: финансовый результат, себестоимость, прибыль, рентабельность

В статье рассмотрены динамика формирования прибыли организации, проведен факторный анализ прибыли от продаж в ООО «СК «Ликос» г. Оренбурга

Абсолютную эффективность хозяйствования организации регламентируют показатели финансовых результатов. Основу экономического развития предприятия в рыночной экономике составляет прибыль. Повышение деловой активности и роста потенциальных возможностей предприятия определяется повышением прибыли. Прибыль – важнейший экономический показатель, который представляет собой итоговый результат деятельности предприятия за определённый промежуток времени. Главной проблемой предприятия является максимизация прибыли [2].

Анализ формирования финансовых результатов может быть проведён как для целей управления активами в самой организации, так и внешним пользователем информации, партнёром по бизнесу или акционером. Источником информации данного анализа служит отчёт о финансовых результатах [3].

В таблице 1 проанализируем динамику формирования прибыли до налогообложения в ООО «СК «Ликос» г. Оренбурга за 2015-2017 г.

Таблица 1

Динамика формирования прибыли до налогообложения
в ООО «СК «Ликос» г. Оренбурга, тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение в 2017 г. к 2015 г. (+,-)	
				абсолютное	относительное, раз
Прибыль от продаж	1228	9068	6658	5430	5,42
Сальдо прочих доходов и расходов	-95	-1200	-1200	х	х
в том числе:					
- прочие доходы	6524	25167	31667	25143	4,85
- прочие расходы	6619	26367	32867	26248	4,97
Прибыль до налогообложения	1133	7868	5458	4325	4,82

По данным таблицы 1 видно, что основная деятельность организации прибыльна. В 2017 г. по сравнению с 2015 г. прибыль от продаж увеличилась в 5,42 раза, что вызвано расширением объемов строительстве и повышением цен. Несмотря на то, что прибыль от продаж увеличилась, организация имеет отрицательное сальдо прочих доходов и расходов, величина которого в динамике увеличилась. Прибыль до налогообложения служит базой расчёта налога, подлежащего внесению

в бюджет. В ООО «СК «Ликос» г. Оренбурга её величина постоянно увеличивалась, соответственно, увеличивалась и сумма налога.

Изменение прибыли от реализации выполненных работ, оказанных услуг зависит от ряда факторов, в том числе таких, как объём проданной продукции, её себестоимость и цена [1], динамика которых приведена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика объёма проданной продукции, её себестоимости и цены
в ООО «СК «Ликос» г. Оренбурга

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-), раз
Количество реализованной продукции, кв. м	3044	21031	21810	7,16
Цена 1 кв. м, тыс. руб.	26	28	36	1,38
Себестоимость 1 кв. м, тыс. руб.	25,60	27,50	35,75	1,40

По данным таблицы 2 видно, что в 2017 г. по сравнению с 2015 г. количество реализованной продукции увеличилось в 7,16 раза. Цена реализации за последние три года увеличилась в 1,38 раза. Также в динамике увеличилась себестоимость 1 квадратного метра в 1,4 раза.

Факторный анализ динамики прибыли от продаж в ООО «СК «Ликос» г. Оренбурга в 2017 г. по сравнению с 2015 г. проведем в таблице 3.

Таблица 3

Факторный анализ прибыли от продаж в ООО «СК «Ликос» г. Оренбурга

Показатель	2015 г.		2017 г.		Изменение 2017 г. к 2015 г. (+,-)		Влияние факторов (+,-), тыс. руб.
	сумма, тыс. руб.	в % к вы-ручке	сумма, тыс. руб.	в % к вы-ручке	сумма, тыс. руб.	в % к вы-ручке	
Выручка	588858,7	100,00	785145	100,00	196286,3	x	3023
Себестоимость продаж	579790,7	98,45	778487	99,15	198696,3	0,7	-5433
Прибыль от продаж	9068	1,54	6658	0,85	-2410	-0,7	-2410

В 2017 г. по сравнению с 2015 г. себестоимость продаж в ООО «СК «Ликос» г. Оренбурга увеличилась на 198696,3 тыс. руб., поэтому прибыль от продаж уменьшилась на 5433 тыс. руб.

На основании данных таблицы 3 можно сделать следующий вывод: в ООО «СК «Ликос» в 2017 г. по сравнению с 2015 г. величина прибыли от продаж уменьшилась на 2410 тыс. руб. На это повлияло увеличение затрат организации на производство и продажу на 198696,3 тыс. руб., в результате чего прибыль от продаж уменьшилась на 5433 тыс. руб. В тоже время, динамика выручки оказала положительное влияние на величину прибыль от продаж, которая возросла за счет данного фактора на 3023 тыс. руб.

Таким образом, снижение в динамике величины прибыли от продаж связано с увеличением издержек производства и обращения, что и наблюдается на анализируемом предприятии, а это значит, что снижается доходность продаж.

Прибыль в условиях рыночной экономики является важнейшим показателем хозяйственной деятельности организации, который отражает все стороны её деятельности: объем и структуру дохода, рациональность использования ресурсов, осуществление мероприятий по совершенствованию организации и технологии производственного процесса и т.д. [4]. В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к рациональному, оптимальному использованию уже полученной прибыли. Это позволит не только удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечить динамичное развитие производства в условиях конкуренции. В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данного источника предполагает постоянную работу организации по изменению потребительских свойств продукции, работ и услуг [1].

Библиографический список

1. Васильева, Н.А. Пути увеличения прибыли на производственном предприятии / Н.А. Васильева // Студенческий: электрон. научный журнал, 2018. – № 3(23). URL: <https://sibac.info/journal/student/20/92178> (дата обращения: 11.01.2019).
2. Ганчина, Т.А. Рекомендации по повышению прибыли организации / Т.А. Ганчина, О.В. Кидяева // Наука и образование: новое время. – 2018. – № 3(26).
3. Зиннатуллина, А.А. Обзор методик учета и анализа результатов финансовой деятельности предприятий сферы услуг // Современные научные исследования и инновации. 2017. – № 12.
4. Калмыкова, Я.Н. Сущность прибыли и пути ее повышения на предприятии // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2017. – № 11.
5. Камдин, А.Н. Понятие, сущность и значение финансовых результатов организации / А.Н. Камдин, Л.Ю. Силантьева // Наука и образование: новое время. – 2018. – № 3(26).

УДК 338.012

СОВРЕМЕННОЕ ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАО «МИКОЯНОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

Мартынюк В.В., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выголова И.Н.**

Ключевые слова: производство, финансовая устойчивость, ликвидность, рентабельность

В статье рассмотрена динамика экономических показателей, характеризующих финансовое состояние ЗАО «Микояновский мясокомбинат» и определены мероприятия, позволяющие улучшить финансовое состояние организации.

Тема исследования является весьма важной и актуальной в современных условиях рыночной экономики, так как финансовый анализ способен в комплексе исследовать и оценить все аспекты и результаты движения денежных средств, а также возможное финансовое состояние предприятия. Он представляет систему

определенных знаний, связанную с исследованием финансового положения предприятия, на основе данных бухгалтерской отчетности.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. Также финансовое состояние предприятия оценивается показателями ликвидности и финансовой устойчивости. [3]

Целью исследования является выполнение анализа и разработка мер по улучшению финансового состояния ЗАО «Микояновский мясокомбинат». В соответствии с поставленной целью были сформулированы следующие задачи: проанализировать финансовое состояние ЗАО «Микояновский мясокомбинат» на основе показателей ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности, а также разработать рекомендации, направленные на улучшение финансового состояния организации.

Ликвидность предприятия – это возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств и за счет привлечения заемных средств со стороны, что и является одним из составных элементов финансовой устойчивости [1] (табл.1).

Таблица 1

Показатели ликвидности Микояновского мясокомбината

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение в 2017 г. к 2015 г. (+,-)
Коэффициент текущей ликвидности	1,25	1,40	1,47	0,21
Коэффициент «критической оценки»	0,92	1,01	1,04	0,12
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,22	0,16	0,3	0,09

Анализ таблицы 1 показал, что в начале периода исследования ЗАО «Микояновский мясокомбинат» демонстрирует значение показателя текущей ликвидности ниже нормативного предела (2 и выше). На каждую единицу текущих обязательств есть в распоряжении 1,25 оборотных активов, которые можно перевести в денежную форму и использовать для погашения долгов.

ЗАО «Микояновский мясокомбинат» способно в течение короткого периода времени погасить 91,67% своих краткосрочных обязательств в 2015 г., о чем говорит показатель быстрой ликвидности. В конце 2017 г. у Микояновского мясокомбината было 1,04 рублей активов, которые мясокомбинат могло бы оперативно продать на свободном рынке и вырученные средства направить на погашение обязательств. Это говорит о способности Микояновского мясокомбината отвечать по обязательствам в ближайшей перспективе. ЗАО «Микояновский мясокомбинат» имеет возможность срочно погасить 30,4% текущих обязательств в 2017 г., поэтому ЗАО «Микояновский мясокомбинат» способно отвечать по наиболее срочным долгам.

Одной важнейших аналитических характеристик организации является финансовая устойчивость. Анализ финансовой устойчивости позволяет оценить величину и структуру активов и пассивов (табл. 2).

По данным представленным в таблице 2 можно сделать вывод, что в 2017 г. значение коэффициента составляет 0,27, что на 0,08 больше, чем в 2015г. ЗАО «Микояновский мясокомбинат» обеспечило часть своей потребности

в оборотном капитале самостоятельно, так как значение соответствующего показателя находится в нормативных пределах.

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости ЗАО «Микояновский мясокомбинат»

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение в 2017 г. к 2015 г. (+,-)
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,19	0,25	0,27	0,08
Коэффициент обеспеченности запасами собственных оборотных средств	0,72	0,9	0,93	0,21
Коэффициент финансовой независимости	2,53	2,18	2,23	-0,3
Коэффициент финансовой устойчивости	0,401	0,483	0,484	0,083

В 2017 г. сумма собственных оборотных средств, которой хватит для создания большого объема запасов (0,93), что указывает на способность компании продолжать эффективно функционировать даже в условиях сокращения доступа к внешним источникам финансирования. В течение периода 2015-2017 гг. доля собственных средств для покрытия потребности в запасах повышается на 0,21, что обеспечивает уверенность в бесперебойной ежедневной деятельности.

Значение показателя финансовой зависимости говорит, что в 2017 г. на каждый рубль собственного капитала в организации есть 2,23 рублей пассивов, что свидетельствует о нахождении значения в нормативных пределах.

Текущее значение коэффициента финансовой устойчивости свидетельствует, что ЗАО «Микояновский мясокомбинат» финансирует 48,36% своих активов за счет долгосрочных обязательств и постоянного капитала, а значит риск потери финансовой устойчивости существует на конец периода исследования, что связано с высокой чувствительностью к изменениям на финансовом рынке.

Эффективность деятельности организации определяется его деловой активностью и представляет собой комплексную оценку конечных результатов использования основных и оборотных фондов, финансовых ресурсов и нематериальных активов за определенный период времени [2] (табл. 3).

Из данных, представленных в таблице 3, мы видим, что коэффициент оборачиваемости собственного капитала демонстрирует эффективность его использования. На каждый привлеченный рубль собственного капитала ЗАО «Микояновский мясокомбинат» продало 4,94 рублей продукции в 2017 г. Фактором снижения интенсивности использования собственного капитала является уменьшение выручки и повышение стоимости собственного капитала, что приводит к снижению оборачиваемости этого элемента пассива.

Дебиторская задолженность организации совершала 5,91 оборота в год, а период одного оборота составил 60,9 дней. Рост интенсивности оборота дебиторской задолженности на 0,31 говорит о повышении взаимосвязей с дебиторами. Дебиторы привлекали ресурсы организации в среднем на 60,93 дней, а ЗАО «Микояновский мясокомбинат» погашало свои обязательства перед кредиторами в течение 53,93 дней. Как результат, предприятию приходится привлекать дополнительные средства для покрытия такого дисбаланса.

Таблица 3

Показатели деловой активности ЗАО «Микояновский мясокомбинат»

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение в 2017 г. к 2015 г. (+,-)
Оборачиваемость собственного капитала	5,41	5,25	4,94	-0,31
Оборачиваемость оборотных средств – оборотах	2,98	3,03	3,03	-0
– днях	120,81	118,86	118,96	0,1
Оборачиваемость запасов – оборотах	8,98	9,22	9,06	-0,16
– днях	40,1	39,04	39,75	0,71
Оборачиваемость дебиторской задолженности – оборотах	5,3	5,6	5,91	0,31
– днях	67,9	64,3	60,93	-3,37
Оборачиваемость кредиторской задолженности – оборотах	7,12	7,71	6,67	- 0,45
– днях	50,56	46,69	53,93	3,37

Для выравнивания положения предприятия необходимо направить все ресурсы на формирование рентабельного бизнеса путем:

- провести мероприятия, связанные с увеличением уставного капитала, а также с наращиванием текущих активов за счет улучшения результатов финансово-экономической деятельности.
- обеспечить максимальную эффективность хозяйственной деятельности возможно только в условиях создания системной политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью.
- сократить затраты на производство и реализацию продукции.

Данные мероприятия позволят ЗАО «Микояновский мясокомбинат» улучшить финансовое состояние.

Библиографический список

1. Алферина, О. Н. Анализ структуры капитала и повышение финансовой устойчивости предприятия / О. Н. Алферина, С. В. Казаков // Инновационная наука. – 2015. – №6. – С. 15-18.
2. Бычкова, С. М. Концептуальные основы финансовой устойчивости организации / С. М. Бычкова, Д. Г. Бадмаева // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2017. – №2. – С. 90-103.
3. Федорова, Е. А. Нормативы финансовой устойчивости российских предприятий: отраслевые особенности / Е. А. Федорова, Я. В. Тимофеев // Корпоративные финансы. – 2015. – С. 38-47.

УДК 338.012

АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Евстафьева А.К., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Статистика и экономический анализ», ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ **Выгорова И.Н.**

Ключевые слова: финансовое состояние, основные средства, эффективность использования, анализ

В статье рассмотрен анализ обеспеченности и эффективность использования основных средств, показывающий финансовое состояние ЗАО «Шильгинское», и определены мероприятия, позволяющие улучшить финансовое положение организации.

Актуальность данной темы состоит в том, что основные средства играют огромную роль в процессе труда, так как они в своей совокупности образуют производственно – техническую базу и определяют производственную мощь предприятия

Цель исследования заключается в выполнении анализа и определения мероприятий по улучшению финансового состояния ЗАО «Шильгинское»

Состояние и использование основных средств – один из важнейших аспектов аналитической работы, так как именно они являются материальным воплощением научно-технического прогресса – главного фактора повышения эффективности производства.

Обеспеченность предприятий основными средствами и эффективность их использования являются важными факторами, от которых зависят результаты хозяйственной деятельности, в частности качество, полнота и своевременность выполнения работ, а, следовательно, и объем производства продукции, ее себестоимость, финансовое состояние предприятия [1].

В качестве объекта исследования выбрано предприятие ЗАО «Шильгинское», основной вид деятельности которого является смешанное сельское хозяйство.

Анализ динамики основных экономических показателей деятельности ЗАО «Шильгинское» предприятия показал, что за исследуемый период выручка уменьшилась на 16,5 % и в 2017 г. составил 232939 тыс. руб. Производительность труда уменьшилась на 7,3% и в 2017 г. на одного работника приходилось в среднем 1990,9 тыс. руб. выручки, в 2016 г. 1815,4 тыс. руб., в 2015 г. – 2147,2 тыс. руб., это зависит от того, что численность работников за исследуемый период сократилась на 13 человек.

На уменьшение фондоотдачи на 33% повлияло то, что рост стоимости основных средств значительно опережал рост выручки. На уменьшение рентабельности основной деятельности с 78.4% в 2015 г. до 12,3% в 2017 г. повлияло то, что рост себестоимости продаж опережал рост прибыль от продаж.

Таким образом, с 2015 по 2017 г. наблюдается снижение эффективности деятельности организации.

В таблице 1 представлена динамика основных средств.

Таблица 1

Динамика основных средств ЗАО «Шильгинское»

Виды основных средств	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темпы роста, %		
				2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.	в среднем за 2017-2015 гг.
Здания, сооружения и передаточные устройства	138444	138744	139194	100,2	100,3	100,3
Машины и оборудование	187404	232056	272423	123,8	117,4	120,6
Транспортные средства	22375	23215	22768	103,8	98,1	100,9
Производственный и хозяйственный инвентарь	189	189	189	100	100	100
Другие виды основных средств	1452	1452	1452	100	100	100
Земельные участки и объекты природопользования	172	172	172	100	100	100
Капитальные вложения на коренное улучшение земель	-	-	-	-	-	-
Итого	350036	395828	436198	113,1	110,2	111,6

За исследуемый период в среднем за каждый год стоимость основных средств увеличилась на 11,6 %, что обусловлено увеличением стоимости зданий, сооружений и передаточных устройств на 0,3%, машин и оборудования, и транспортных средств - на 20,6% и 0,9%, соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод, что организация направляет денежные средства в большей части на такой вид основных средств, как машины и оборудование.

Таблица 2

Соотношение темпов роста выручки и стоимости основных средств ЗАО «Шильгинское»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка, тыс. руб.	279130	230556	232939
Темп роста выручки к уровню прошлого года, %	x	82,6	101
Среднегодовая стоимость основных средств (первоначальная), тыс. руб.	339394	384817	428700
Темп роста стоимости основных средств к уровню прошлого года, %	x	113,4	111,4
Соотношение темпов роста выручки и стоимости основных средств (в коэффициентах)	x	0,73	0,91

За исследуемый период соотношение темпов роста выручки и стоимости основных средств < 1 , т.е. в 2016 г. – 0,73, а в 2017 г. – 0,91, что показывает, что основные средства используются неэффективно, так как темп роста стоимости основных средств опережают темп роста выручки.

За исследуемый период эффективность использования основных средств снизилась. Фондоотдача всех основных средств в 2017 г. снизилась на 28 коп. по сравнению с 2015 г., а фондоотдача активной части в 2017 г. снизилась на 64 коп. по сравнению с 2015 г.. Также заметно снижение рентабельности основных средств в 2017 г. на 30,25 %. Это связано с тем, что темпы роста прибыли отстают от темпов роста среднегодовой стоимости основных средств.

Таблица 3

Динамика показателей эффективности использования основных средств
 ЗАО «Шильгинское»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение в 2017 г. к 2015 г., (+,-)
Выручка, тыс. руб.	279130	230556	232939	-46191
Прибыль от продаж, тыс. руб.	122693	80666	25512	-97181
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	339394	384817	428700	89306
в т.ч. активной части основных средств	187657	232525	275232	87575
Фондоотдача, руб.:				
- всех основных фондов	0,82	0,6	0,54	-0,28
- активной части основных фондов	1,49	0,99	0,85	-0,64
Рентабельность основных средств, %	36,2	21	5,95	-30,25

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность использования основных средств за исследуемый период снизилась

Анализ вышеизложенного материала позволяет внести следующие предложения по совершенствованию процесса производства и получению наибольшего финансового результата.

Для более эффективного использования основных средств предприятие может принять следующие мероприятия:

- ввод в действие не установленного оборудования
- более интенсивное использование оборудования
- внедрение мероприятий НТП
- повышение квалификации рабочего персонала и др. [2]

Также, наряду с изучением обеспеченности организацией основными средствами следует провести анализ распределения основных средств по видам их использования и производственно-техническому назначению[3]

С учетом внесенных предложений можно достичь наиболее эффективное использование основных средств и наибольшей выручки организации.

После проведения вышеперечисленных мероприятий и получения ожидаемых результатов. Можно будет расширить производственную деятельность.

Библиографический список

1. Алферина, О. Н. Анализ структуры капитала и повышение финансовой устойчивости предприятия / О. Н. Алферина, С. В. Казаков // Инновационная наука. – 2015. – №6. – С. 15-18.
2. Семенова, К. А. Обеспечение финансовой устойчивостью организаций в современных условиях / К. А. Семенова, Ю. В. Филиппова, А. А. Шарипова : сб. науч. тр. – 2017. – С. 183-191.

УДК 65.012.1

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАБОРА КОНКУРИРУЮЩИХ МАРОК
ОВОЩНОКОНСЕРВИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ ФИЛИАЛА
«ТУРОВСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ» ОАО «ТУРОВЩИНА»
НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА МАРОЧНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ
ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Романович А.В. студент факультета бизнеса и права, УО БГСХА.

Научный руководитель: ст. преподаватель УО БГСХА Артеменко С.И.

Ключевые слова: Исследование потребительских предпочтений, овощная консервированная продукция.

В статье приведен анализ марочных предпочтений потребителей на рынке овощеконсервированной продукции Республики Беларусь.

Изучение марочных потребительских предпочтений овощной консервированной продукции в Республике Беларусь является важной задачей предприятия, производящих данную продукцию т.к. позволяет получить необходимые данные для обеспечения конкурентного преимущества на рынке.

Восприятие и качество овощной консервированной продукции может изменить отношение к марке, тем самым группе товаров соответствующей марки [1].

Филиал «Туровский консервный комбинат» открытого акционерного общества «Туровщина» занимаются переработкой и консервированием зеленого горошка, сахарной кукурузы, огурцов, томатов, фасоли, фруктов, выпускает овощные консервы, соусы, кетчупы, закуски, соки и нектары, повидло. В 2005 году на филиале была введена в эксплуатацию новая высокопроизводительная линия по переработке горошка мощностью 8 тонн в час. Филиал «Туровский консервный комбинат» одним из первых в республике наладил промышленное производство консервированной сахарной кукурузы. Сейчас ассортиментный перечень продукции филиала «Туровский консервный комбинат» насчитывает около 20 наименований.

В декабре 2018 года, было проведено исследование предпочтений потребителей консервированной продукции. В ходе исследования было опрошено 102 респондента.

Для сбора информации у респондентов о марочных предпочтениях овощных консервов была разработана анкета на сайте Webanketa. Данный метод сбора информации является наиболее быстрым и дешевым.

В процессе анализа ответов респондентов в анкете, были выявлены основные конкурирующие марки филиала «Туровский консервный комбинат». В анкете были заданы вопросы, касающиеся потребления продукции и осведомленности той или иной марки отечественных производителей.

На вопрос: «Скажите, пожалуйста, о каких марках или производителях овощных консервов Вы знаете?» наибольшее количество респондентов отметили такие марки как: «АВС» ПТОДО «Фирма АВС», «Хозяин барин» ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод», «Асалода» ОАО «Борисовский консервный завод», «Туров град» ОАО «Туровский консервный комбинат» и «Брилево» КСУП «Брилево».

Что касается ответов на вопрос: «Продукцию, каких производителей Вы и члены Вашей семьи обычно покупаете?» наибольшее количество ответов принадлежит продукции «фирме ABC» (56 %), продукции филиала «Туровский консервный комбинат» ОАО «Туровщина» (34 %), продукции ОАО «Борисовский консервный завод» (20 %), продукции ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод» и продукции ОАО «Гродненский консервный завод» (11%).

По результатам опроса было выявлено, что респонденты мужского пола предпочитают продукцию ОАО «Борисовский консервный завод», ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод», ОАО «Малоритский консервно-овощесушильный комбинат», ПТОДО «Фирма ABC» и продукцию филиала «Туровский консервный комбинат» ОАО «Туровщина». А респонденты женского пола предпочитают продукцию таких отечественных производителей как: ОАО «Борисовский консервный завод», ОАО «Гродненский консервный завод», КСУП «Брилево», ПТОДО «Фирма ABC» и продукцию филиала «Туровский консервный комбинат» ОАО «Туровщина».

Также было выявлено, что разница в марочных предпочтениях у мужчин и женщин есть. Так существенные различия в марочных предпочтениях продукции филиала «Туровский консервный комбинат» ОАО «Туровщина» и ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод» на 27,1 % и 14 % соответственно. На продукцию других предприятий различия в марочных предпочтениях мужчин и женщин не существенные.

С помощью маркетингового исследования были выявлены основные конкуренты филиала «Туровский консервный комбинат» на отечественном рынке Республики Беларусь:

- ПТОДО «Фирма ABC»;
- ОАО «Борисовский консервный завод»;
- ОАО «Быховский консервно-овощесушильный завод»;
- ОАО «Гродненский консервный завод»;

Так же необходимо отметить факторы, определяющие марочные предпочтения потребителей:

- возраст потребителя;
- образ жизни потребителя;
- осведомленность о марке;
- узнаваемость марки;
- мотивация покупки;
- отношение к марке;
- уровень дохода потребителя;

На основе полученных данных можно сформулировать маркетинговые управленческие решения по повышению узнаваемости марки филиала «Туровский консервный комбинат». Высокого уровня узнаваемости марки можно достигнуть следующими способами:

- Продвижение с помощью сувенирной продукции;
- Использование сезонных этикеток;
- Напоминающая и сравнительная реклама;
- Участие в выставках и ярмарках;
- Обеспечить положительное восприятие марки;
- Повысить лояльность к марке, установив прочную связь с целевой аудиторией;

- Побудить клиентов к взаимодействию с маркой и покупке данной продукции.

Таким образом, можно сделать вывод, что на рынке b2c существует прямая зависимость между осведомленностью потребителей о марках консервированной продукции и величиной спроса на них. Чем больше потребителей знают об определенной марке консервированной продукции, тем больше потребителей покупают данную марку консервированной продукции.

Библиографический список

1. Романович, А. В. Исследование потребительских предпочтений овоще-консервированной продукции // Организационно правовое обеспечение механизма хозяйствования в сфере агробизнеса : сб. тр. XV международной науч.-практ. конф. – Горки, 2018 – 265 с.

УДК 331.108.5

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Богданова И.Г., студент ФГБОУ ВО Курганская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, ФГБОУ ВО Курганская ГСХА
Никулина С.Н.

Ключевые слова: готовая продукция, анализ, запасы.

В статье представлены состав и структура запасов конкретной сельскохозяйственной организации. Показано движение отдельных видов готовой продукции. Кроме того приводится анализ использования зерна на семена. Выделены направления повышения эффективности использования готовой продукции.

Для сельскохозяйственной организации актуальным на сегодня является наличие и использование производственных запасов. Размер этих запасов устанавливается с таким расчетом, чтобы обеспечить бесперебойную и ритмичную работу хозяйствующего субъекта. Экономически неоправданно создание лишних запасов, так как это приводит к уменьшению объема продажи продукции, создаются условия нерационального их использования.

При создании запасов в повышенном объеме организация может получить экономию времени за счет наличия возможности в более быстрый срок наладить производство. Однако следует учитывать расходы на хранение и перевозку запасов. Упущенная выгода от вложений в избыточные запасы может составить значительную величину. Вследствие чего запасы надо увеличивать лишь до тех пор, пока общая экономия превышает общие затраты по содержанию дополнительных запасов.

Структура запасов характеризуется удельным весом отдельных видов или групп в общей стоимости запасов. Состав и структура запасов ЗАО «Восток» Курганской области представлена в таблице 1. Наибольший удельный вес занимают материалы до 54,1 % в 2017 г., наименьший – готовая продукция – 1,6 % за этот же период.

Таблица 1

Состав и структура запасов ЗАО «Восток»

Наименование	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Отклонение 2017 г. от 2015 г., (+, -) сумма, тыс. руб.
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	
Запасы	32979	100,00	29366	100,00	34975	100,00	+1996
в том числе:							
сырье, материалы и аналогичные ценно- сти	19666	59,63	13919	47,40	19100	54,61	-566
животные на выра- щивании и откорме	11031	33,45	13299	45,29	11754	33,61	+723
затраты в незавер- шенном производстве	1823	5,53	1781	6,06	3561	10,18	+1738
готовая продукция	459	1,39	367	1,25	560	1,60	+101

Приобретаемые материалы принимаются к бухгалтерскому учету в организации по фактической себестоимости, которая включает: стоимость материалов по договорным ценам; транспортно-заготовительные расходы. Важным условием выполнения планов по производству продукции, снижению ее себестоимости, росту прибыли, рентабельности является полное и своевременное обеспечение предприятия сырьем и материалами необходимого ассортимента и качества.

Цель исследования проанализировать движение готовой продукции в организации, взятой для исследования. Объем выпуска и продажи готовой продукции являются основными показателями, характеризующими деятельность организации. Объем продаж крайне важен для установления различных нормированных статей затрат, например, таких как расходы на рекламу, транспортные расходы, а также для исчисления налогов.

В отличие от промышленных сельскохозяйственные организации продают не всю полученную готовую продукцию. Совсем немалая часть продукции (семена, корма и т.д.) используется на производственные цели. От рационального использования продукции собственного производства зависит как расширение отраслей растениеводства и животноводства, так и рост товарности производства и финансовое состояние организации. Повышение уровня товарности не должно происходить за счет неполного удовлетворения потребностей общества. Анализируя использование готовой продукции, полученной в отрасли растениеводства необходимо проверить, сочетаются ли в анализируемом хозяйствующем субъекте рост уровня товарности и обеспечение внутренних потребностей организации. Необходимо также определить направления более рационального использования продукции на производственные нужды. Анализ движения готовой продукции, в частности зерна и сена ЗАО «Восток» Курганской области приводится в таблице 2. Количество зерна, используемого на внутреннее потребление, возросло на 1559 ц, при этом количество реализованного зерна уменьшилось на 2062 ц. Вызвано данное уменьшение было снижением цен на продукцию растениеводства. В связи с увеличением поголовья животных, возросло потребление животными сена на 2746 ц. Переходящий остаток сена стал на 1449 ц меньше по сравнению с прошлым годом.

Таблица 2

Анализ использования продукции

Показатель	Зерно, ц			Сено всякое, ц		
	2016 г.	2017 г.	отклонение 2017 г. от 2015 г., (+ , -)	2016 г.	2017 г.	отклонение 2017 г. от 2015 г., (+ , -)
Наличие на начало года	13911	15584	+1673	2938	4883	+1945
Валовой сбор продукции	64120	73107	+8987	6400	6030	-370
Приобретено	-	1625	+1625	-	-	-
Итого:	78031	90316	+12285	9338	10913	+1575
Продажа:	37467	35405	-2062	-	278	+278
на рынке	34188	34233	+45	-	-	-
работникам	2503	1172	-1331	-	278	+278
на оплату дивидендов	776	-	-776	-	-	-
Использовано:						
на семена	9945	13910	+3965	-	-	-
на корм скоту	9699	12629	+2930	4455	7201	+2746
в переработку	5336	-	-5336	-	-	-
Итого	24980	26539	+1559	4455	7201	+2746
Остаток на конец года	15584	28372	+12788	4883	3434	-1449

Основную долю в общих расходах продукции на внутривладельческие нужды занимают расходы зерна на семена и фураж. Перерасход посевного материала может быть вызван расширением посевной площади и изменением нормы высева на 1 га. В ЗАО «Восток» перерасход вызван увеличением нормы высева (табл. 3).

Таблица 3

Анализ использования зерна на семена

Показатель	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г., (+ , -)
Посевная площадь, га	4580	4380	-200
Норма высева на 1 га, кг	217	317	+100
Расход зерна на семена, ц	9945	13910	+3965
Фактор	Расчет влияния		
Изменение:			
посевной площади	$(4380 - 4580) \times 217 = -415$		
нормы высева	$(317 - 217) \times 4380 = +4380$		
ИТОГО	+3965		

Можно выделить следующие перспективные направления повышения эффективности использования готовой продукции в ЗАО «Восток»:

1) в организации проводить анализ использования готовой продукции, чтобы повысить качество формирования информации, необходимой для эффективного управления этим ресурсом;

2) осуществить расчет оптимальной величины запасов готовой продукции организации и привести фактическую ее величину в соответствие с оптимальной;

3) использовать современные методы планирования и систему бюджетирования [1, 3, 5];

4) внедрить управленческий учет готовой продукции;

5) наладить внутренний контроль готовой продукции в организации [2, 4].

Таким образом, предлагаемые направления окажут положительное влияние на результаты деятельности общества с точки зрения рыночной привлекательности. Кроме того направления повышения эффективности использования готовой продукции должны ежегодно корректироваться с учетом изменяющихся внешних и внутренних обстоятельств.

Библиографический список

1. Никулина, С. Н. Контрольные аспекты системы бюджетирования перерабатывающей организации агропромышленного комплекса // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 26 (320). – С.33-43.

2. Никулина, С. Н. Стратегия развития внутреннего контроля качества в организациях элеваторной промышленности // Современные методы, средства и перспективы в области оценки качества зерна и зернопродуктов : сб. материалов 15-й Всероссийской науч.-практ. конф. – Краснодар : Кубанский филиал ФГБНУ «ФНЦ пищевых систем им. В. М. Горбатова» РАН, 2018. – С. 64-70.

3. Никулина, С. Н. Формирование системы бюджетирования с учетом отраслевых особенностей перерабатывающей сферы АПК // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 4. – С. 198-206.

4. Никулина, С. Н. Совершенствование системы внутреннего контроля организации / С. Н. Никулина, Е. В. Комаровских // Современные проблемы финансового регулирования и учета в агропромышленном комплексе : мат. II Всероссийской (национальной) науч.-практ. конф. – Курган : Изд-во Курганской ГСХА, 2018. – С. 239-244.

5. Субботина, Л. В. Особенности планирования и бюджетирования в сельскохозяйственных потребительских кооперативах / Л. В. Субботина, С. Н. Никулина // Аудит и финансовый анализ. – 2018. – № 3. – С. 80-88.

УДК 368.5

УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО СТРАХОВАНИЮ ИМУЩЕСТВА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Лобашова М.С., магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд.экон.наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Шумилина Т.В.**

Ключевые слова: сельское хозяйство, страхование, имущество, учет.

В статье кратко рассмотрена организация учета расчетов по страхованию имущества в сельскохозяйственных организациях. Предложены мероприятия по его совершенствованию.

Сельскохозяйственное производство – одна из развивающихся отраслей предпринимательства в Самарской области. Однако, несмотря на высокий доход, именно сельскохозяйственное производство входит в первую десятку видов деятельности, отличающиеся повышенной степенью риска.

К основным рискам можно отнести неустойчивость цен на сельхозпродукцию, колебание урожайности, угроза потери урожая или домашнего скота и существенное колебание доходов. Все эти факторы могут привести к тому, что предприниматель понесет значительные убытки, которые измеряются не одним миллиардом [4].

Страхование имущества, принадлежащего сельскохозяйственным предприятиям, имеет свои особенности, и проводится по следующим группам:

- основные средства, объекты незавершенного производства и капитального строительства, оборотные средства;

- урожай сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений, а также деревья и кусты плодово-ягодных и других многолетних древесно-кустарниковых насаждений, однолетние или многолетние цветы на корню;

- сельскохозяйственные животные, домашняя птица, кролики, пушные звери, семьи пчел в ульях, сторожевые собаки, рыба, выращиваемая в прудах, бассейнах, речных и озерных садках [5].

Расчеты по договорам как обязательного, так и добровольного страхования отражаются в бухгалтерском учете на счете 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", субсчет 76-1 "Расчеты по имущественному и личному страхованию (Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утв. Приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. N 94н).

Расходы на добровольное страхование имущества, используемого в производственной деятельности, являются расходами по обычным видам деятельности (п.п. 5,7 Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, утвержденного Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н).

По правилам бухгалтерского учета расходы на страхование имущества относятся к расходам по обычным видам деятельности и списываются на затраты ежемесячно в размере, который определяется организацией исходя из срока действия договора страхования (п. 19 ПБУ 10/99, п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утв. Приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. № 34н).

По мере уплаты организацией страхового взноса перечисленные страховой компании суммы отражаются в бухгалтерском учете по дебету счета 97 «Расходы будущих периодов» в корреспонденции с кредитом счета 76, субсчет 76-1 «Расчеты по имущественному и личному страхованию». Далее эти суммы ежемесячно списываются в дебет счета учета затрат в размере, который определяется организацией исходя из срока действия договора страхования (п. 19 ПБУ 10/99, п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утверждено Приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. N 34н) [2].

Доходы, полученные в качестве страхового возмещения, включаются в состав прочих доходов в соответствии с п. 9 ПБУ 9/99 «Доходы организации» (утв. приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. №32н (ред. от 27 апреля 2012 г.) [1].

В связи с тем, что страхование автотранспорта является обязательным, в ООО «Кураповское» по итогам 2017 г. были заключены договоры страхования на 5 единиц автотранспортных средств. Страхование автотранспортной техники производилось по мере окончания предыдущего страхового полиса и ее поступления.

При этом в бухгалтерском учете производились определенные записи (табл.1).

Таблица 1

**Корреспонденция счетов по учету расходов
по страхованию автотранспорта на предприятии**

Содержание операций	Дебет	Кредит
Уплата страховщику страхового взноса	76-1	51
Сумма страховых взносов отражена в составе расходов будущих периодов	97	76-1
Списание расходов по страхованию (производится ежемесячно)	20, 23, 25, 26	97

Основным видом деятельности предприятия является производство и реализация продукции растениеводства. В связи с высокой зависимостью данной отрасли от влияния природно-климатических условий, предлагается на предприятии заключить договоры страхования урожая сельскохозяйственных культур.

В качестве рекомендации учета страхования на основании документов, представленного страховщиком, в бухгалтерском учете рекомендуется открыть следующие номенклатуры к счету 76-1:

76-1-1 «Расчеты по страхованию в растениеводстве»;

76-1-2 «Расчет по страхованию сельскохозяйственной техники и автотранспорта».

В бухгалтерском учете операции по страхованию сельскохозяйственных культур будут отражаться бухгалтерскими записями (табл.2).

Таблица 2

Учет операций по страхованию сельскохозяйственных культур на предприятии

Содержание операций	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
Перечислены страховые платежи	76-1-1	51
Включены в издержки основного производства суммы страховых взносов по страхованию урожая сельскохозяйственных культур	20-1	76-1-1
Отражена сумма поступившего страхового возмещения	51	76-1-1
Списывается сумма погибшего урожая	76-1-1	20-1
Списаны затраты по погибшему урожаю	94	20-1
Списывается сумма некомпенсируемых потерь от страхового случая	99	94
Сумма страхового возмещения, подлежащая перечислению страховой компанией	91	76-1-1

В настоящее время в нашей стране, страхование сельскохозяйственных рисков предусматривается отдельным законодательным актом – Федеральным законом от 25 июля 2011 года 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» [3].

Согласно указанному закону товаропроизводитель сельскохозяйственной продукции может получить компенсацию на уплату части страховой премии, что делает данный инструмент снижения рисков более доступным для аграриев.

Таким образом, при заключении договора страхования сельскохозяйственных культур на предприятии рекомендуемая номенклатура к счету 76-1 будет действенной. При этом принятый порядок учета расчетов по страхованию необходимо будет

закрепить в учетной политике организации.

Работая в условиях рискованного земледелия, сельскохозяйственные товаропроизводители должны самостоятельно сделать все возможное для минимизации возможных финансовых потерь в случае воздействия неблагоприятных факторов. Самое оптимальное, что можно сделать для этого – застраховать свою деятельность, имущество, сельскохозяйственные культуры, оборудование в одном из страховых учреждений, оказывающих подобную услугу.

При этом важна точность, оперативность и правильность учета расчетов по страхованию имущества, как со стороны страховых компаний, так и со стороны сельскохозяйственных организаций.

Библиографический список

1. Зонова, А. В. Особенности бухгалтерского учета расходов на страхование в сельскохозяйственных организациях / А. В. Зонова, Р. В. Ливанова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – С. 32-35.

2. Как отразить в учете расходы на страхование имущества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nalogobzor.info/publ/uchet_raschetov_s_kontraagentami/raschetny_po_dogovorom_strakhovaniya/kak_otrazit_v_uchete_raskhody_na_strakhovanie_imushhestva/93-1-0-2482 (дата обращения: 14.02.2019).

3. Ленковская, Р. Р. Особенности страхования сельскохозяйственных предпринимательских рисков / Р. Р. Ленковская, А. Л. Шиловская // Пробелы в российском законодательстве. Юридический журнал. – 2017. – №6. – С.171-174.

4. Сельхозстрахование – независимость бизнеса от промышленных рисков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://p-s.ru/selkhozstrakhovanie> (дата обращения: 29.01.2019).

5. Страхование имущества сельскохозяйственных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finlit.online/strahovoe-delo-finansi/strahovanie-imuschestva-selskohozyaystvennyih-18645.html> (дата обращения: 29.01.2019).

ББК 65.051

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ООО «АЛКЕСТА» ВОЛЖСКОГО РАЙОНА

Кузичкина Е. И., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Макушина Т.Н.**

Ключевые слова: финансовые результаты, учет, анализ

В статье рассмотрены особенности учета финансовых результатов деятельности ООО «Алкеста», выявлены недостатки в учетной работе и предложены мероприятия по совершенствованию учетной работы.

В современных условиях перехода к рыночным отношениям в нашей стране в деятельности предприятия финансовые результаты стали занимать одно из ведущих направлений как в области учета, так и при анализе и аудите деятельности предприятия [1].

Анализ учета финансовых результатов был проведен на базе предприятия ООО «АЛКЕСТА» Волжского района. Организация занимается оптовой и розничной торговлей металлопрокатом. Основной реализуемой продукцией является нержавеющий металлопрокат, бронза, латунь, медь, олово, свинец, сплавы, алюминий и черный металл. Продукция реализуется в виде листов, кругов, шестигранников, труб, проволоки, сетки, прутков, втулок, лент, плит, квадратов, шин, уголков, баббита и припоев

В ООО «АЛКЕСТА» учет финансовых результатов от основных видов деятельности ведут на счете 90 «Продажи», который предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности, а также для определения финансового результата по ним.

Учет прочих доходов и расходов отчетного года ООО «АЛКЕСТА» ведет на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности ООО «АЛКЕСТА» в отчетном году используют активно-пассивный счет 99 «Прибыли и убытки».

При изучении бухгалтерского учета на предприятии ООО «АЛКЕСТА» были выявлены недостатки в методике ведения бухгалтерского учета и сделаны предложения по устранению недостатков в учете и повышению ее эффективности.

При изучении бухгалтерского учета в плане счетов ООО «АЛКЕСТА» не выделены субсчета для счета 99 «Прибыли и убытки». В связи с чем данный счет несет не достаточно информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году из-за отсутствия более детальной информации о том, благодаря какому виду деятельности была получена прибыль или наоборот убыток. В связи с увеличением финансового результата, а так же укреплением данного предприятия на рынке, в будущем периоде данное предприятие может получать прибыль, не только от основных видов деятельности, а так же от прочих, исходя из этого рекомендуется следующая система субсчетов:

- 99.1 - Прибыль (убыток) от обычных видов деятельности;
- 99.2 - Прибыль (убыток) от прочих видов деятельности;
- 99.3 - Расходы и доходы в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности (стихийное бедствие, пожар, авария, и т.п.);
- 99.4 - Налоговые санкции.

Следующим нововведением с целью обеспечения эффективной деятельности предприятия, ООО «АЛКЕСТА» необходимо перейти к высокому уровню автоматизации учетной и другой деятельности связанной с организационно-правовыми функциями обеспечения деятельности предприятия.

В ООО «АЛКЕСТА» для автоматизированного ведения бухгалтерского учета к использованию рекомендуется система 1С: «Предприятие 8.3.» [2].

Так же, при рассмотрении учетной политике организации ООО «АЛКЕСТА» на 2017 год было обнаружено, что график документооборота не разработан. Его отсутствие само по себе не влечет каких-либо нежелательных последствий в виде штрафов и разного рода взысканий со стороны законодательства, однако бесконтрольность в сфере документопотоков может привести к большому числу нарушений, которые в свою очередь могут повлечь негативные последствия [1].

По нашему мнению, график документооборота позволит улучшить контроль со стороны бухгалтерии за работой организации, повысит эффективность учетной работы. В частности, обеспечит своевременное и качественное оформление

первичных учетных документов, передачу их в установленные сроки для отражения в бухгалтерском учете, а также достоверность содержащихся в них данных.

Характеристику финансовых результатов начали с анализа динамики видов прибыли ООО «АЛКЕСТА» [3].

Результаты структурного анализа доказывают, что в отчетный период доля прибыли от продаж значительно снижается по сравнению с 2013 годом, доля налогооблагаемой прибыли сократилась на 2,8 п. п., а доля чистой прибыли в выручке от продаж составила 0,7%, что также ниже уровня 2013 года.

После чего был проведен факторный анализ прибыли от реализации основной продукции сельскохозяйственного предприятия ООО «АЛКЕСТА». Таким образом, исследование показало, что снижение прибыли произошло за счет сокращения объема продаж продукции. Таким образом, факторный анализ прибыли от продаж показал, что прибыль в 2017 году по сравнению с 2016 годом уменьшилась за счет снижения цены, роста себестоимости на основные виды реализуемой продукции.

Исследование также показало, что снижение прибыли произошло за счет увеличения себестоимости реализуемой продукции. В целом по нержавеющей стали общая сумма уменьшения прибыли составила 263 тыс. рублей, а по меди уменьшение прибыли составило 170 тыс. руб. Прибыль, полученную предприятием можно рассматривать не только в абсолютном выражении, но и использовать для расчета показателей рентабельности (прибыльности) деятельности предприятия.

Значение рентабельности продаж в отчетном году составляет: 0,012, что в 2,5 раза ниже уровня 2013 года. Рентабельность затрат составляет 0,009, она также ниже уровня 2013 года на 80%. Динамика этого коэффициента говорит о необходимости пересмотра цен и усилении контроля за себестоимостью продукции. Уменьшение этого показателя в динамике при неизменной величине затрат говорит о снижении объема товарооборота, следовательно, об уменьшении прибыли.

Рентабельность активов изменялась с выраженной тенденцией к снижению роста коэффициента. В 2017 году рентабельность активов составила 0,012. В 2013 году значение данного показателя являлось 0,10.

Проведя анализ финансовых результатов ООО «АЛКЕСТА», возникает необходимость в разработке мероприятий по снижению расходов по основным видам деятельности и росту объемов производства.

Для достижения поставленной цели следует провести следующие мероприятия:

1. Определить и рассчитать резервы роста прибыли за счет возможного увеличения объема выпускаемой продукции.
2. Рекомендуем увеличить объемы реализации алюминия.

Таким образом, увеличив объем производства продукции за счет смены структуры товарной продукции предприятия в сторону увеличения доли более рентабельной продукции, предприятие могло бы увеличить свою прибыль на 1649,5 тыс. руб.

Второе рассматриваемое нами мероприятие, способствующее росту прибыли. Одним из главных условий повышения эффективности работы любого предприятия является снижение себестоимости продукции за счет изменения материальных затрат.

Используемые до настоящего времени моторные масла от фирмы «Лукойл» предприятие закупало по цене 100 рублей за один литр. Предлагаемое нами

моторное масло от фирмы Газпром не уступает качеству предыдущего, но стоит намного дешевле при покупке оптом 42 рубля за один литр.

То есть можно сравнить итоговые показатели при использовании масла «Лукойл» ООО «АЛКЕСТА» затрачивал в год на 2 машины 30000 рублей. При реализации предложенного мероприятия материальные затраты на моторные масла фирмы Газпром составят (при покупке оптом) 300 литров, 12600 рублей.

Следует отметить, что независимо от фирмы моторные масла на грузовых автомобилях всегда меняются, не реже четырех раз в год. Оптовые закупки предприятие сможет сделать в любом городе Российской Федерации.

Резерв снижения затрат на моторные масла составит в таком случае 17400 рублей. Таким образом снижение материальных затрат равно 17400 рублей.

Таким образом, в результате предложенных мероприятий ООО «АЛКЕСТА» получит дополнительно 1666,9 тыс. руб. прибыли.

В результате при внедрении предложенных мероприятий рентабельность основной деятельности возрастет на 18,35 %, выгода достаточно значительная и для предприятия в ситуации не стабильного финансового положения такое изменение в лучшую сторону является положительным моментом в деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Макушина, Т. Н. Учет и отчетность в агропромышленных холдингах : монография. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2014. – 158с.
2. Обзор системы «1С: Предприятие 8» [Электронный ресурс]. – URL : <http://v8.1c.ru/overview/> – Загл. с экрана.

УДК 331.102

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рашкина О.Ю. магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Кудряшова Ю.Н.**

Ключевые слова: учет, основные средства.

В статье обобщены проблемы учета основных средств в рамках сельскохозяйственного предприятия и предложены мероприятия по совершенствованию учета основных средств.

Основные средства предприятия играют очень важную роль в осуществлении процесса производства, влияя на результаты производственной деятельности и перспективное развитие предприятия, и поэтому грамотный учет основных средств, внимательное отношение к этому направлению в учетной работе, является очень важным аспектом в работе бухгалтера.

Цель исследований заключается в изучении организации учета основных средств, а также выявлении путей по его совершенствованию на сельскохозяйственных предприятиях.

Проанализировав оснащенность основными средствами и эффективность их использования в АО «Северный ключ» можно сказать, среднегодовая стоимость основных средств ежегодно увеличивается. Наибольший удельный вес в структуре основных средств в 2013-2017 гг. приходится на машины и оборудование 59 % в среднем за 5 лет. Коэффициент ввода основных средств превышает коэффициент их выбытия. Износ основных средств на данном предприятии в 2017 году составил 55 %, это говорит о том, что основные фонды предприятия изношены более, чем на половину [1]. Основные средства используются эффективно. Наблюдается увеличение фондоемкости сельскохозяйственной техники и фондовооруженности труда.

Основной проблемой учета основных средств можно считать не своевременное признание активов, определение их первоначальной стоимости и суммы начисленной амортизации. Кроме этого, рыночная система управления требует более полной оперативной и комплексной информации по основным средствам. Учет должен быть построен таким образом, чтобы из него можно было получить любую информацию, а не только отчетную.

Таблица 1

Анализ экономической эффективности использования основных средств
ЗАО «Северный Ключ» за 2013-2017 гг. (тыс. руб.)

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2013 г.
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	594747,5	653707,5	732524,5	780377	811274	131,21
Стоимость валовой продукции, тыс. руб.	486555	646030	670605	672066	568363	138,13
Среднесписочная численность работающих (чел.)	785	782	780	782	782	99,62
4. Фондоотдача, руб.	0,81	0,99	0,92	0,86	0,70	86,42
5. Фондоемкость сельскохозяйственной продукции, руб.	1,22	1,01	1,09	1,16	1,43	117,21
6. Фондовооруженность, тыс. руб.	619,82	826,13	859,75	859,42	841,90	135,83

Анализ организации учетного процесса показал, что учет осуществляется в соответствии с нормативными документами. Однако, выявлена необходимость совершенствования отчетности, основные направления которого заключаются в следующем:

- 1) разработке промежуточной вспомогательной таблицы для группировки данных по основным средствам, которые отражались бы в отчетности;
- 2) модификации форм движения в учете количества и стоимости сельскохозяйственных машин и оборудования;
- 3) разработке формы отчетности по затратам на поддержание основных средств в работоспособном состоянии;
- 4) разработке рекомендаций по содержанию и порядку составления пояснительной записки к годовому отчету в части основных средств сельскохозяйственных организаций;
- 5) разработке форм отчетности для внутренних пользователей: справки о нормативном, плановом и фактическом наличии основных средств; справки

о нормативном, плановом и фактическом использовании основных средств; справки о начисленных и использованных суммах амортизационных отчислений; справки о количестве и стоимости проведенных затрат по поддержанию основных средств в работоспособном состоянии [2].

С целью совершенствования управленческого учета основных средств рекомендуется внедрить «Ведомость аналитического учета поступления объектов основных средств» и «Ведомость аналитического учета выбытия объектов основных средств», использование которых позволит более точно вести аналитический учет основных средств, и сократит количество неучтенных объектов, полученных от контрагентов, а также упростит списание стоимости основных средств, в результате их выбытия.

Ведомость аналитическая учета поступления объектов основных средств

Рекомендуемая форма

Наименование предприятия АО «Северный Ключ»

ИНН

Период 01.03.2018-31.03.2018

№	Дата поступления	Код поступления	Документ - основание	Наименование объекта	Дата принятия к учету	Инвентарный номер	Количество	Первоначальная стоимость объекта, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	10.03.2018	001	Торг-12	Трактор Т-150 К	15.03.2018	00000563	1	3564000,00
Итого								3564000,00

Ответственный за составление _____

(подпись)

(расшифровка подписи)

Код поступления: 001 – Приобретение объекта основных средств. 002 – Поступление за счет взноса в уставный капитал. 003 – Поступление в результате дарения. 004 – Поступление по договору мены.

Рекомендуемая форма

Ведомость аналитическая учета выбытия объектов основных средств

Наименование предприятия АО «Северный Ключ»

ИНН

Период 01.03.2018-31.03.2018

№	Дата поступления	Код выбытия	Документ - основание	Наименование объекта	Дата принятия к учету	Инвентарный номер	Количество	Первоначальная стоимость объекта, руб.	Накопленная амортизация, руб.	Остаточная стоимость основных средств, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	10.02.2018	002	Договор купли продажи	Трактор Т-172.21	15.02.2018	000254	1	4560000	154000	4406000
Итого										4406000

Ответственный за составление _____

(подпись)

(расшифровка подписи)

Код выбытия: 001 – Ликвидация объекта основных средств в результате износа. 002 – Выбытие в результате продажи. 003 – Выбытие в результате дарения. 004 – Выбытие по договору мены [4].

Перед составлением отчетности необходимо провести подготовительные работы: провести инвентаризацию и закрытие счетов. Инвентаризацию основных средств необходимо проводить раз в три года, принимая во внимание исключение особых случаев, когда проведение инвентаризации обязательно.

С нашей точки зрения, целесообразно проводить ежегодно инвентаризацию основных средств, представляющих особую ценность. Эту периодичность необходимо отразить в учетной политике организации.

Рекомендуется проводить переоценку основных средств, и проводить ее каждый год перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, так как она позволяет отразить стоимость собственных фондов в реальной их стоимости, что обеспечивает достоверность данных бухгалтерской отчетности. Благодаря переоценке устраняются искажения в начисленной сумме амортизации, улучшаются показатели ликвидности и другие финансовые показатели, повышается вероятность привлечения инвестиций, величина уставного капитала приводится к реальной величине [3].

Библиографический список

1. Газизьянова, Ю. Ю. Отражение процесса приобретения и переоценки основных средств в бухгалтерском учете в соответствии с ФСБУ «Основные средства» / Ю. Ю. Газизьянова, Ю. Н. Кудряшова // Вестник Самарского муниципального института управления – Самара, 2018. – №1. – С. 127-138.

2. Кудряшова, Ю. Н. Особенности учета затрат и исчисления себестоимости продукции молочной промышленности // Известия Самарской ГСХА. – 2008. – № 2. – С. 58-60.

3. Нестерова, С. И., Оценка экономической эффективности использования основных средств предприятия на основе обобщающих показателей / С. И. Нестерова, Е. Ю. Царева // Вестник Самарского муниципального института управления. – 2016. – № 4. – С. 70-80.

4. Лазарева, Т. Г. Учет основных средств в колхозе «Луч Ильича» Борского района / С. А. Данченко, Т. Г. Лазарева // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. тр. Международной науч.-практ. конф. – 2014. – С. 130-132.

УДК 331.102

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Шакирова Э.Р., магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Кудряшова Ю.Н.**

Ключевые слова: учет, затраты, себестоимость, калькуляция.

В статье рассмотрены особенности учета затрат и калькулирования себестоимости продукции молочного скотоводства, приведен пример исчисления себестоимости молока и приплода; предложены мероприятия по совершенствованию учетного процесса исследуемого объекта исследования.

На современном этапе развития экономики особую актуальность приобретает проблема совершенствования учета затрат на производство и калькуляции себестоимости продукции животноводства. Особенность современной системы учета

затрат заключается в том, что она не ограничивает выбор способов и приемов бухгалтерского учета.

Рассмотрим организацию учета затрат и исчисления себестоимости продукции молочного скотоводства на примере СПК «Надеждино» Кошкинского района Самарской области.

В хозяйстве учет затрат и выхода продукции животноводства ведется раздельно по молочному и мясному скотоводству. В рабочем плане счетов к счету 20 «Основное производство» открыты аналитические счета по каждому объекту учета затрат: 1) основное стадо крупного рогатого скота молочного направления, 2) животные на выращивании и откорме в молочном скотоводстве, 3) основное стадо крупного рогатого скота мясного направления, 2) животные на выращивании и откорме в мясном скотоводстве.

Объектами калькуляции по «Основному стаду КРС молочного направления» в СПК «Надеждино» являются молоко и приплод, калькуляционными единицами 1 ц и 1 голова. Фактические затраты на содержание основного стада учитываются по дебету счета 20 «Основное производство», а выход продукции в плановой оценке отражается по кредиту счета 20 [2].

Таблица 1

Учет затрат и выхода продукции молочного скотоводства
СПК «Надеждино» в 2017 г.

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1. В течение года на производство продукции списаны расходы, рублей:			
- оплата труда с отчислениями на социальные нужды	20-2-1	70	1316000
-корма	20-2-1	10-7	2593000
-амортизация	20-2-1	02-1	26000
-электроэнергия	20-2-1	60	1256000
-медикаменты	20-2-1	10-6	300000
-запасные части	20-2-1	10-5	490000
-оплата услуг по транспортировке товаров сторонними организациями	20-2-1	60	874000
-прочие основные затраты	20-2-1	25-2,26	345000
Итого фактических затрат			7079000
Оприходовано в течении года по плановой себестоимости:			
-молоко 12060 ц по 446 руб.	43-2	20-2-1	5378760
-приплод 357 гол. общим весом 99 ц по 1500руб.	11-1	20-2-1	535500

Общую сумму фактических затрат, приходящуюся на сопряженную продукцию (молоко и приплод), распределяют в соответствии с расходом обменной энергии кормов: на молоко – 90%, на приплод – 10%. Полученные данные о затратах на производство молока и приплода делят соответственно на количество молока и количество голов приплода, в результате получают фактическую себестоимость 1 ц молока и 1 головы приплода [3].

Рассмотрев методику исчисления себестоимости молока в СПК «Надеждино» необходимо отметить, что хозяйство при исчислении себестоимости не учитывает стоимость побочной продукции, то есть из общей суммы затрат на содержание

основного стада за год не исключают стоимость побочной продукции в плановой оценке (навоз), тем самым завышая себестоимость молока и приплода и, как результат, сокращая прибыль от ее реализации. Поскольку прибыль является решающим показателем, характеризующим эффективность деятельности предприятия, необходимо разработать мероприятия по его снижению. Одним из резервов увеличения прибыли является сокращение себестоимости продукции [4].

Сельскохозяйственные предприятия зачастую зависят от природных факторов, которые не подвластны человеку. Страхование было и остается наиболее популярным методом управления риском во всем мире. Страхование снижает неопределенность в планировании финансовой деятельности. Предприятие заменяет неизвестные ему затраты на компенсацию убытков в будущем определенными затратами на уплату страховых премий. Снижение неопределенности в финансовом планировании дает существенную экономическую выгоду [1].

От основного стада молочного скота, помимо молока, приплода и побочной продукции, получают еще прирост живой массы, который не приходится и не отражается в учете.

Как известно, за основу распределения затрат между сопряженными видами продукции в молочном скотоводстве принимается расход обменной энергии кормов, который определяется в первую очередь кормовыми единицами. По данным ученых - зоотехников, в молочном скотоводстве на производство 1 ц молока жирностью 3,6%, со средним содержанием белка 2,8% и углеводов 4,5% расходуется 0,5 ц кормовых единиц, а на производство 1ц прироста живой массы – 6 ц кормовых единиц.

Таблица 2

Расчет себестоимости продукции молочного скотоводства в соответствии с расходом кормовых единиц на примере СПК «Надеждино»

Виды продукции	Выход продукции, ц; гол.	Норма расхода, ц корм. ед.	Расход корм. ед. ц	Удельный вес, %		Всего затрат, тыс. руб
				По действующей методике	По предлагаемой методике	
Молоко	12060	0,5	6030	90,0	74,0	5238
Приплод: гол.	357	х		10,0	12,0	850
ц	99	6	594	х	х	х
Прирост живой массы	590	6	3540	х	14,0	991
Итого	х	х	10164	100,0	100,0	7079
Виды сопряженной продукции	Себестоимость единицы продукции, руб.			Отклонения предлагаемой методики от действующей, руб.		
	По действующей методике	По предлагаемой методике				
Молоко	528	434			+94	
Приплод: гол.	1983	2381			-398	
ц	х	х			х	
Прирост живой массы	х	1680			х	
Итого	х	х			х	

Исходя из этих норм и фактического выхода продукции, по методике профессора Дагестанской государственной сельскохозяйственной академии Юсуфова А.М. определяется расход кормов для каждого вида сопряженной продукции, который взят в качестве базы распределения затрат, отраженных и накопленных в течение года на аналитическом счете «Основное стадо молочного скота».

Рассчитаем себестоимость продукции молочного скотоводства в СПК «Надеждино» по предложенной методике, данные оформим в таблице 2.

Расчеты показывают, что при исчислении себестоимости продукции молочного скотоводства (молока, приплода и прироста живой массы) пропорционально расходу кормов, распределение затрат должно производиться в следующем соотношении: 74% - на молоко, 12 – на приплод и 14 % - на прирост живой массы вместо 90% и 10%, применяемых в настоящее время при отнесении затрат на молоко и приплод без учета прироста живой массы основного стада. При этом фактическая себестоимость 1 ц молока снижается на 94 руб., а себестоимость 1 гол. приплода возрастает на 398 руб [5].

Таким образом, в отличие от действующего порядка, при предлагаемой методике стоимость продуктивного скота по мере оприходования прироста живой массы будет изменяться.

Библиографический список

1. Лазарева, Т. Г. Особенности кредитования сельскохозяйственных предприятий / Т. Г. Лазарева, Н. И. Власова // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых – 2017 : сб. ст. 6-й Международной науч. конф. – 2017. – С. 85-88.

2. Кудряшова, Ю. Н. Совершенствование учета затрат и калькулирования себестоимости продукции молочного скотоводства // Учетно-аналитические инструменты развития инновационной экономики : материалы V международной науч.-практ. конф. – Княгинино : НГИЭИ, 2014. – Т.3. – С. 183-186.

3. Кудряшова, Ю. Н. Особенности учета затрат и исчисления себестоимости продукции молочной промышленности // Известия Самарской ГСХА. – 2008. – №2. – С. 58-60.

4. Нестерова С. И. Применение многомерного сравнительного анализа в оценке финансового состояния нефтеперерабатывающей организации / С. И. Нестерова, С. В. Лукша // Вестник Международного института рынка. – 2018. – № 2. – С. 36-42.

5. Кудряшова, Ю. Н. Особенности формирования себестоимости продукции мясной промышленности // Известия Самарской ГСХА. – 2011. – № 2. – С. 137-140.

ББК 65.051.3

АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНОГО КАПИТАЛА

Мавринцева Е.А., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Макушина Т.Н.**

Ключевые слова: анализ, денежный капитал, денежные средства

В данной статье разобраны сущность и роль анализа движения денежного капитала предприятия, а также отражение данных по движению денежного капитала в бухгалтерской отчетности организации. Вместе с этим рассмотрены общие принципы анализа движения денежного капитала.

В условиях современной экономики управление денежным капиталом (денежными средствами) выступает тем инструментом, с помощью которого можно достичь необходимого результата деятельности субъекта хозяйствования - получения прибыли. Нужно только правильно применять приемы управления денежным оборотом и финансовыми ресурсами.

С одной стороны, недостаток денежных средств может привести хозяйствующий субъект к несостоятельности. С другой стороны, сверхнормативное накопление денежных средств также не будет показателем благополучия. Все это ведет к «омертвлению» денежного капитала и уменьшает результативность его использования.

Основной задачей анализа движения денежных средств является выявление причин недостатка или излишка их, установление источников их прихода и направлений их расхода.

Главным документом для анализа движения денежного капитала является форма №4 «Отчет о движении денежных средств», с помощью которого контролируется текущая платежеспособность субъекта хозяйствования, принимать оперативные решения по управлению потоками наличности и выяснять расхождение между прибылью (убытком) и изменением денежных средств.

Отчет о движении денежных средств составляют для того, чтобы точно рассмотреть влияние текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия на состояние его денежных ресурсов за данный период и позволяет объяснить изменения денежных средств за этот период.

Текущая деятельность характеризует влияние различных хозяйственных операций на денежные средства, которые влияют на объем прибыли предприятия. В данную категорию включают такие операции, как: продажа товаров (работ, услуг), покупка товаров (работ, услуг), которые нужны в производственной деятельности предприятия, выплата ссудных процентов, выдача заработной платы работникам, перечисления платежей в бюджет.

Под инвестиционной деятельностью понимается покупка и продажа основных фондов, ценных бумаг, выдача кредитов и займов и т.п.

Финансовая деятельность включает в себя получение от учредителей и возврат им средств для деятельности компании, операции по выкупленным акциям и др.

Администрация хозяйствующего субъекта может использовать информацию из отчета при определении ликвидности предприятия, при установлении дивидендов, для анализа влияний на общее состояние предприятия, решений о финансировании каких-либо проектов.

Инвесторы и кредиторы используют данные отчета о движении денежных средств для исследования вопроса способно ли руководство организации управлять ею так, чтобы генерировать на счетах достаточное количество денежных средств для погашения долга, для выплаты дивидендов.

Чтобы составить отчет о движении денежных средств, нужно использовать данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Для того чтобы

установить движение денежного капитала, нужно изменить отчет о прибылях и убытках. С этой целью пользуются корректировками, по которым доходы признаются только в объеме фактически полученных денежных средств, а расходы - в объеме фактических выплаченных [1].

Для установления потоков денежных средств на практике используют прямой и косвенный метод [3].

Прямой метод состоит в получении данных, характеризующих валовой (совокупный) и чистый денежный поток субъекта хозяйствования в анализируемом периоде. Он должен отражать весь объем поступления и расходования денежных средств по отдельным видам хозяйственной деятельности и в целом по предприятию. При использовании прямого метода определения денежных потоков используются непосредственные данные бухгалтерского учета, которые характеризуют все виды поступлений и расходования денежных средств.

Анализ движения денежных средств хозяйствующего субъекта прямым методом позволяет диагностировать платежеспособность и ликвидность его баланса, потому что он в деталях характеризует движение денежных средств на счетах субъекта.

Основное направление косвенного метода - получение данных, которые характеризуют чистый денежный поток субъекта хозяйствования в анализируемом периоде. В качестве источника информации для составления отчетности о движении денежных средств хозяйствующего субъекта и анализа данным методом выступают отчетный бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках [2]. Определение чистого денежного потока хозяйствующего субъекта косвенным методом делают по видам хозяйственной деятельности и в целом по предприятию.

Различия полученных результатов расчета денежных потоков прямым и косвенным методом относятся только к операционной деятельности хозяйствующего субъекта.

Таким образом, управление денежным капиталом (денежными средствами) выступает тем инструментом, при помощи которого возможно добиться нужного результата деятельности субъекта хозяйствования в рыночных условиях - получения необходимой прибыли. Надо только правильно применять приемы анализа движения денежного капитала (денежных средств).

Библиографический список

1. Газизьянова, Ю. Ю. Актуальные вопросы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России / Ю. Ю. Газизьянова, Ю. Н. Кудряшова // Инновационные достижения науки и техники АПК : сборник научных трудов. – Кинель : РИО СГСХА, 2018. – С. 304-307.
2. Кудряшова, Ю. Н. Совершенствование организации управленческого учета в сельскохозяйственных организациях в отрасли растениеводства / Е. В. Батний, Ю. Н. Кудряшова // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – 2015. – С. 107-111.
3. Лазарева, Т. Г. Учет и отчетность по совместной деятельности : монография. – Самара : РИЦ СГСХА, 2015.

ББК 657

**ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ
ВОЗМОЖНОСТИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Попова К.С., магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Лазарева Т.Г.**

Ключевые слова: учет, анализ, прибыль, финансовые результаты, финансовая деятельность.

В статье рассматриваются основные проблемы определения и анализа факторов, влияющих на информационно-аналитические возможности отчета о финансовых результатах сельскохозяйственного предприятия. Дана характеристика степени их воздействия на результаты финансовой деятельности.

Информационно-аналитические возможности отчета о финансовых результатах предприятия подвержены влиянию различных факторов, оценка влияния которых должна производиться комплексно, что связано возможностью получения искаженной или неверной оценки в случае пропуска влияния какого-либо фактора.

В настоящее время сельское хозяйство является одной из самых важных и стабильно развивающихся отраслей народного хозяйства России, что является определяющим аспектом актуальности исследования факторов, влияющих на информационно-аналитические возможности отчета о финансовых результатах сельскохозяйственного предприятия.

Отчет о финансовых результатах содержит информацию о сумме доходов и расходов предприятия в течение определенного периода времени. В отчете о финансовых результатах находятся сведения о размерах выручки, прибыли (убытка), себестоимости проданных товаров и услуг. К чистой прибыли относится часть балансовой прибыли предприятия, из которой исключены налоги, сборы, другие отчисления в бюджет, а также расходы предприятия (коммерческие, управленческие, затраты на заработную плату и др.). Основное уравнение, лежащее в основе отчета о финансовых результатах, можно представить как разницу между доходами и расходами, то есть чистую прибыль.

Инвесторы и аналитики являются активными пользователями отчетов о финансовых результатах предприятий, в том числе и для определения зависимости фондовых рынков от волатильности прибыли предприятий с возможным составлением прогноза. Примечательно, что корпорации часто обращают больше внимания именно на отчет о финансовых результатах по сравнению с другими финансовыми отчетами [2].

Рассмотрим ряд аспектов, связанных с содержанием отчета о финансовых результатах сельскохозяйственных предприятий.

Финансовую эффективность сельскохозяйственного предприятия отражает рентабельность и прибыльность. Отчет о финансовых результатах является основным источником, который позволяет сформировать мнение об этих показателях, в том числе при расчете различных показателей маржи.

Центральным показателем эффективности деятельности указанных предприятий является маржа чистой прибыли или рентабельность продаж по чистой прибыли, которая рассчитывается путем деления чистой прибыли на выручку (или сумму продаж).

Рентабельность продаж по чистой прибыли определяет объем чистой прибыли, приходящийся на каждый рубль выручки. Высокий уровень данного показателя характеризует высокую прибыльность любой компании, в том числе и в сфере сельского хозяйства. Как правило, рентабельность продаж по чистой прибыли рассчитывается с использованием вертикального метода анализа отчетности о финансовых результатах.

Если указанный показатель больше нуля, то это говорит о том, что каждый затраченный рубль приносит прибыль. Но не всегда отрицательное значение показателя позволяет сделать вывод об эффективности деятельности предприятия. Его значение в текущем периоде может быть не достаточно высоким. Для получения более точной оценки эффективности деятельности компании и качества управления финансовыми потоками следует проводить комплексный анализ предприятий отрасли, то есть сравнивать показатель рентабельности продаж по чистой прибыли предприятия химической промышленности с другими предприятиями данной отрасли или со среднеотраслевым значением. Также маржу можно сравнивать со значениями предыдущего периода, анализируя полученную динамику и выявляя тенденции развития.

Последовательное увеличение данного показателя указывает на постоянное улучшение производственной и финансовой работы предприятия. Нисходящая же тенденция говорит о снижении эффективности деятельности предприятия.

Одним из основных показателей рентабельности считается норма (маржа) валовой прибыли, которая рассчитывается путем деления валовой прибыли на выручку компании за период.

Маржа валовой прибыли характеризует размер валовой прибыли, приходящейся на каждый рубль продаж. Чем больше данный показатель, тем выше рентабельность. Хотя различия в уровне показателя нормы валовой прибыли указывает на особенности различных стратегий предприятий [5].

Например, предприятие из отрасли сельского хозяйства использует стратегию продажи дифференцированного продукта (в разрезе патентной защиты, качества или передовых технологий). При наиболее вероятном экономическом сценарии предприятие продаст дифференцированный продукт по цене выше, чем у аналогичных, но недифференцированных продуктов. Что, в свою очередь, определит уровень величины валовой прибыли и ее рентабельности: выше у компании с дифференцированным продуктом. Однако достижение такой у рыночной конъюнктуры требует определенных временных и денежных ресурсов. Особенно на начальном этапе, когда предприятие будет вынуждено дополнительно тратить ресурсы на создание дифференцированного продукта, которые не найдут отражения в валовой прибыли: научные исследования и разработки. Маржа чистой прибыли и норма валовой прибыли представляют собой только лишь два из множества показателей маржи, которые можно получить, проводя анализ отчета о финансовых результатах. К таким показателям относятся маржа операционной прибыли и доналоговая маржа.

Таким образом, управление факторами является одним из основных условий эффективности текущей (оперативной) и стратегической деятельности

предприятия. Оно направлено на определение и оценку неблагоприятных аспектов и угроз, с целью их предупреждения или снижения вероятности их наступления. Также оно предусматривает уменьшение или устранение возможных негативных последствий для деятельности компании.

Библиографический список

1. Бердникова, Л. Ф. Финансовый анализ: понятие и основные методы / Л. Ф. Бердникова, С. П. Альдебенева // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 30-338.
2. Власова, Н. И. Внутренний экономический контроль организаций, осуществляющих совместную деятельность / Н. И. Власова, Т. Г. Лазарева // Бухгалтерский учет, анализ и аудит : проблемы и перспективы : сб. ст. IV Всероссийской науч.-практ. конф. – Пенза : РИО ПГАУ, 2016. – С. 68-71.
3. Газизьянова, Ю. Ю. Актуальные вопросы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России / Ю. Ю. Газизьянова, Ю. Н. Кудряшова // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. – Кинель : РИО СГСХА, 2018. – С. 304-307.
4. Исакова, М. С. Составление финансовой отчетности // Молодой ученый. – 2015. – № 6. – С. 423-425.
5. Кудряшова, Ю. Н. Совершенствование организации управленческого учета в сельскохозяйственных организациях в отрасли растениеводства // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр.– Кинель : РИЦ СГСХА, 2015. – С. 107-111.

УДК 657.4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО, СИНТЕТИЧЕСКОГО И СКЛАДСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Агеева Ю.А., магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Кудряшова Ю.Н.**

Ключевые слова: учет, запасы, анализ, производство.

Статья посвящена проблемам учета материально-производственных запасов. По результатам исследования предложены рекомендации по совершенствованию организации учета товарно-материальных ценностей.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в том, что отсутствие точного и достоверного учета материально-производственных запасов может привести к возникновению бухгалтерских ошибок, которые оказывают значительное влияние на выполнение планов по производству продукции и завышение себестоимости продукции, которые в свою очередь влияют на прибыль и рентабельность предприятия. Также материальные затраты составляют значительный удельный вес в структуре себестоимости готовой продукции.

Объектом исследования является СПК «Хлебороб» Похвистневского района.

Материально – производственные запасы в СПК принимаются к учету по фактической себестоимости, которая складывается из затрат на приобретение материальных ценностей (за исключением налога на добавленную стоимость), затрат по доведению материально – производственных запасов до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях.

При отпуске материально – производственных запасов в производство и ином выбытии их оценка производится по методу ФИФО. Продукцию, поступающую из производства в течение года, приходят и списывают по плановой себестоимости.

Для более детального учета материально – производственных запасов СПК «Хлебороб» предлагается ввести аналитические счета [3] к счету 10 «Материалы», 11 «Животные на выращивании и откорме» и 43 «Готовая продукция». Также мы предлагаем учитывать тару и тарные материалы и выделить для этого специальный субсчет на счете 10 «Материалы» (табл. 1).

Таблица 1

Рекомендуемый рабочий план счетов в части учета материально-производственных запасов в СПК «Хлебороб»

Синтетический счет	Субсчета	Аналитические счета
10 «Материалы»	1 «Удобрения, средства защиты растений»	По видам
	1 «Топливо»	1. Нефтепродукты на складе 2. Топливо в баках транспортных средств
	3 «Тара и тарные материалы»	1. Ящики 2. Коробки 3. Мешки
	4 «Запасные части»	1. Запасные части и агрегаты в обороте 2. Запасные части и агрегаты на складе 3. Запасные части, непригодные к восстановлению 4. Автомобильная резина на складе 5. Автомобильная резина в обороте 6. Автомобильная резина, подлежащая восстановлению
	5 «Ветеринарные товары»	По видам биопрепаратов и медикаментов
	6 «Строительные материалы»	1. Кирпич 2. Цемент 3. Песок и т.д.
	7 «Семена и посадочный материал»	1. Семена пшеницы 2. Семена ржи 3. Семена подсолнечника 4. Семена ячменя
	8 «Корма»	1. Зеленая масса 2. Сено 3. Силос 4. Солома 5. Корнеплоды 6. Концентрированные корма 7. Комбинированные корма
	9 «Инвентарь и хозяйственные принадлежности (сроком полезного использования до 12 месяцев)»	1. Инвентарь и хоз. принадлежности на складе 2. Инвентарь и хоз. принадлежности в эксплуатации
11 «Животные на выращивании и откорме»	1 «Молодняк животных»	1. Телки до 2х лет 2. Телки старше 2х лет 3. Бычки
	2 «Животные на откорме»	1. Крупный рогатый скот 2. Лошади
43 «Готовая продукция»	1 «Готовая продукция отрасли растениеводства»	1. Зерно пшеницы 2. Зерно ячменя 3. Зерно подсолнечника 4. Прочая продукция
	2 «Готовая продукция отрасли животноводства»	1. Молоко
	3 «Промышленное производство»	1. Мясо

Сводный учет расхода кормов в СПК «Хлебороб» ведут в журнале учета расхода кормов. Изучение порядка составления журнала учета расхода кормов показывает, что он является громоздким и неудобным.

Поэтому целесообразно расход кормов по объектам калькуляции в журнале учета расхода кормов отражать по пяти укрупненным группам: концентрированные, грубые, сочные, корма животного происхождения и прочие – с указанием по каждой из них количества кормовых единиц и стоимости, а также с выделением по видам кормов производства текущего года. Это позволит системным порядком накапливать необходимые данные для проведения в конце года корректировки себестоимости кормов, в результате отпадает необходимость в громоздких выборках и повысит достоверность исчисления себестоимости продукции животноводства [5].

На складе предприятия должна быть минимизирована вероятность порчи материалов, также необходимо свести к минимуму потери запасов в результате краж, порчи, злоупотреблений, непроизводительного расходования, для этого СПК «Хлебороб» нужно правильно организовать охрану складских помещений [4].

Недостаток материалов нарушает режим работы хозяйства, в то время как излишек замедляет оборачиваемость оборотных средств, загружает складские помещения, тем самым увеличивая расходы на хранение. На складе можно применить систему maximum-minimum. Запас maximum – это сумма всех запасов, minimum – текущий запас + гарантированный. Производится сравнение фактического наличия с max. и min. и делаются выводы о величине запасов. Считается нормальным если minimum > фактическое наличие > minimum. Анализ желательно провести по каждому материалу в отдельности. По тем материалам, где фактический запас превышает minimum, требуется принять меры, например, продать материалы или отсрочить следующую поставку. Если запасы меньше minimum, нужно принять меры по закупке материалов [2].

Для бесперебойного снабжения, размещения, хранения и выдачи материальных запасов в производство большое значение имеет рационально организованное складское хозяйство. В связи с этим, кооперативу предлагается установить номенклатурные номера и внедрить сальдовый (оперативно – бухгалтерский) метод учета запасов на складе. Сальдовый метод базируется на использовании карточек складского учета. Еженедельно (раз в 10 дней) работником бухгалтерии проверяется правильность записей поступления и расходования материалов на складе и подтверждается остаток по карточке складского учета подписью бухгалтера. Далее каждого первого числа месяца остаток по каждому номенклатурному номеру переносится в ведомость учета остатков производственных запасов на складе (без выделения оборотов расхода и поступления запасов). На основании данных ведомости выводятся итоги по составу [1].

Таблица 2

Пример установления номенклатурных номеров на складе СПК «Хлебороб»

Наименование ТМЦ	Единица измерения	Номенклатурный номер
Накладка тормозная	штука	10420001
Кольцо поршневое	штука	10420002
Прокладка фильтра	штука	10420003
Насос ГУР	штука	10420004
Шестерня ведомая	штука	10420005
Ящик деревянный	штука	10310001

Таким образом, предложенные мероприятия по совершенствованию учета материально-производственных запасов в СПК «Хлебороб» позволят повысить достоверность, оперативность и качество учетного процесса хозяйства, следовательно – наметить пути повышения эффективности использования имущества хозяйства.

Библиографический список

1. Газизьянова, Ю. Ю. Актуальные вопросы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России / Ю. Ю. Газизьянова, Ю. Н. Кудряшова // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. – Кинель : РИО СГСХА, 2018. – С. 304-307.
2. Макушина, Т. Н. Учет и отчетность в агропромышленных холдингах : монография. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2014. – 158с.
3. Лазарева, Т. Г. Совершенствование учета материально-производственных запасов / Т. Г. Лазарева, Н. И. Власова // Вклад молодых ученых в аграрную науку : материалы международной науч.-практ. конф. – 2016. – С. 554-556.
4. Кудряшова, Ю. Н. Совершенствование управленческого учета и нормирования материальных затрат на производство сельскохозяйственной продукции // Инновационное развитие аграрной науки и образования : сб. науч. тр. – 2016. – С. 382-390.
5. Акаева, А. С. Применение первичных учетных документов в сельскохозяйственных организациях / А. С. Акаева, Л. В. Постникова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2014. – №9. – С. 30-37.

ББК 65.051.3

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мавринцева Е.А., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель канд. экон. наук, доцент, кафедра «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Макушина Т.Н.**

Ключевые слова: финансовое состояние, анализ финансовые результаты

В данной статье разобраны сущность и роль финансового состояния предприятия, а также учет финансовых результатов организации и его совершенствование. Вместе с этим рассмотрены общие принципы анализа финансового состояния.

На сегодняшний день оценка финансового состояния предприятия - это неотъемлемая часть его успешного функционирования. В первую очередь, потому что финансовый анализ из обычного экономического анализа перешел в условиях современного рынка в основной способ оценки состояния компании. Иначе говоря, оценка финансового состояния из части экономического анализа превратилась в комплексный анализ всей финансово-хозяйственной деятельности компании. Увеличение значения финансового анализа выражено, тем, что его основная цель – обеспечить конкурентоспособное положение на рынке конкретной компании. Чтобы достичь хорошего финансового состояния и конкурентоспособности необходимо, проводить финансовый анализ как совокупный анализ всей финансово-хозяйственной деятельности компании.

В данной статье разобраны сущность и роль финансового состояния предприятия, а также учет финансовых результатов организации и его совершенствование. Вместе с этим рассмотрены общие принципы анализа финансового состояния. Можно отметить несколько трактований термина финансового состояния предприятия.

1) Финансовое состояние предприятия – категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота в фиксированный момент времени. Характеризует способность предприятия к саморазвитию и самофинансированию [1].

2) Финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность [2].

Характерными особенностями при этом являются финансовые ресурсы, конкретно, показатель обеспеченности финансовыми ресурсами, в том числе рациональность их расположения и эффективностью использования. К тому же, важным моментом анализа будут являться финансовые взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами.

Финансовое состояние в большинстве случаев определяет потенциал предприятия: положение как в конкурентной (внешней) среде, так и внутренняя политика компании, что имеет большое значение в деловых вопросах [3]. Следовательно, стоит заметить, что состояние организации характеризуется эффективным управлением своими финансовыми ресурсами.

Финансовое состояние компании может быть стабильным, не стабильным и критическим. Стабильное состояние достигается постепенно, в течение всей деятельности предприятия и определяется возможностью организации в срок рассчитываться по обязательствам. И, безусловно, финансово стабильная компания не нарушает свои финансовые обязательства перед государством и обществом, такие как: своевременная уплата налогов, пошлин, сборы, взносы в фонды, а также заработная плата рабочим и дивиденды акционерам. Чтобы организация могла удерживать стабильное финансовое состояние, необходимо обладать гибкой структурой капитала и формировать полный цикл движения капитала и основных средств так, чтобы доходы компании постоянно превышали ее расходы для обеспечения платежеспособности.

Целью анализа является оценка финансового состояния компании и возможность дальнейшего роста эффективности благодаря финансовой политике [4]. Анализ финансового состояния компании содержит в себе следующие разделы:

- общая оценка финансового состояния компании и его изменение за исследуемый период;
- анализ финансовой устойчивости компании;
- расчет и анализ финансовых коэффициентов.

Исходя из каждого раздела, можно выделить следующие этапы анализа финансового состояния компании:

- анализ динамики и структуры активов и пассивов баланса;
- оценка ликвидности и платежеспособности компании;
- анализ финансовой устойчивости и расчет уровня деловой активности компании;
- расчет показателей рентабельности.

Так же присутствует вероятность излишней финансовой устойчивости, что показывает не эффективное управление компании своими ресурсами [4].

В рамках статьи были представлены основные теоретические разделы, касающиеся термина «финансовое состояние», которые позволяют оценить, насколько важно проводить мероприятия по анализу и оценке финансового состояния компании в условиях нестабильности. С помощью результатов анализа появляется возможность обнаружить слабые места компании, которые требуют разработки дальнейших мер с целью их ликвидации [5].

По результатам анализа компания может сделать выводы о своем реальном экономическом положении, изучив влияние конкретных показателей или факторов на общее финансовое состояние, а также разработать прогнозы на будущее при необходимости проведения оздоровительных мероприятий.

Значимость прибыли в условиях рыночной экономики очень велика. Производители товаров, которые стремятся получить прибыль, стараются увеличить объемы производимой продукции, необходимой потребителю, тем самым снижая затраты на производство. При конкурентном рынке, таким образом, в выигрышном положении не только предприниматель, но и покупатель, удовлетворивший свои потребности в данном товаре.

Совершенствование учета финансовых результатов необходимо для того, что бухгалтерский учет доходов и расходов, а так же процесс исследования финансовых результатов являются источником информации для анализа эффективности деятельности компании и принятия эффективных управленческих решений, итоги которых отражаются в результатах деятельности компании в последующих периодах.

Соответственно, требования, которые предъявляются к бухгалтерскому учету так же можно применить к учету финансовых результатов [1].

Определение финансовых результатов не может дать полное представление всему, что связано с понятием финансовых результатов компании в процессе ее деятельности [3].

Для целей учета выделяют три основных блока:

- финансовые результаты от обычных видов деятельности
- прибыль (убыток) от операций, которые являются основной деятельностью компании;
- финансовые результаты от прочей деятельности
- прибыль (убыток) от операций, не относящихся к основной деятельности компании
- финансовые результаты от чрезвычайных событий.

Финансовый результат отчетного периода компании складывается из доходов и расходов и в дальнейшем его можно детально классифицировать, как с позиции бухгалтерского (финансового учета), так и с позиции налогового законодательства. Финансовый результат отчетного периода определяется в конце отчетного периода путем сопоставления в бухгалтерском учете конечных результатов в момент исчисления прибылей и убытков по учетным документам [5].

Совершенствовать систему учета финансовых результатов и внутреннего контроля можно по данным направлениям:

- 1) Доработка нормативно-законодательной базы, которая регулирует вопросы учета финансовых результатов отчетного периода.
- 2) Разработка внутренних регламентов, которые направлены на устранение двойственного определения норм действующего законодательства с целью совершенствования учета финансовых результатов компании.

3) Установка конкретных регламентов методики учета финансовых результатов и их контроля в системах автоматизированного ведения учета.

Таким образом, изучая представленные цели анализа финансового состояния предприятия и пути совершенствования учета его финансовых результатов, можно сделать вывод, что данные процедуры необходимы для успешного функционирования предприятия.

Библиографический список

1. Газизьянова, Ю. Ю. Проблемы реализации концепции справедливой стоимости в рамках отечественной системы бухгалтерского учета // Известия Самарской ГСХА. – 2009. – № 2. – С. 55-60.

2. Каменева, И. А. К вопросу о понятии финансовое состояние организации : материалы научно-практической электронной конференции / И. А. Каменева, Н. А. Грачева // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, анализа и аудита. – Курск : Юго-западный государственный университет, 2014. – С. 47-53.

3. Кудряшова, Ю. Н. Концепции современного бухгалтерского управленческого учета // Актуальные проблемы аграрной экономики и пути их решения : сб. науч. тр. – Кинель, 2016. – С. 696-700.

4. Недосекин, С. В. Финансовое состояние предприятия: сущность и организация в современных условиях: электронный журнал / С. В. Недосекин, М. А. Иванов // Вестник РГАЗУ. – 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011\(1\)/economics/020.pdf](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2011(1)/economics/020.pdf) – загл. с экран

5. Ширяева, Г. Ф. Сущность, цели и задачи оценки финансового состояния организации / Г. Ф. Ширяева, И. А. Ахмадиев // ФЭН-Наука. – 2013. – № 7-8 (22-23). – С. 15-18.

УДК 338.24

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «КОМСОМОЛЕЦ»

Крючкова И.П., студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Курлыков О.И.**

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятий АПК; издержки производства; финансовый анализ.

Обозначены и раскрыты основные проблемы антикризисного управления. Даны рекомендации по разработке и реализации перспективных мероприятий по антикризисному управлению предприятия

В настоящее время наблюдается недостаточно стабильная и быстро изменяющаяся внешняя среда, в условиях которой организации необходимо принимать верные решения, касающиеся своей дальнейшей деятельности. Изменение курса валюты, влияние мировых и финансовых кризисов, неблагоприятные погодные условия, изменение политических решений, это все оказывает как прямое, так и косвенное влияние на любую действующую организацию. В такой ситуации

на предприятии должна быть четко отработанная маркетинговая стратегия, а так же нестандартный подход со стороны руководства в принятии взвешенного и обоснованного решения, принимаемого в сжатые сроки.

Зачастую принятие решений протекает в условиях неосознанности ситуации и в недостаточности собранной информации. Все эти составляющие образуют неизбежный риск. Однако – это далеко не все факторы, которые приводят к большим проблемам. Не внимание к внешним факторам или внутренним проблемам, также обеспечивают предприятию потери не только финансовым, но и трудовым. Накопление проблем и игнорирование методов их развития может привести в худшем варианте к банкротству предприятия. Если компания может преодолеть кризис, а так же сконцентрировать все действия на предотвращение кризисной ситуации, значит, она уже готова подстроиться под быстро меняющиеся условия на рынке, а также использовать свои сильные стороны и возможности против надвигающихся угроз или улучшения показателей деятельности. Необходимо помнить главное, вступление кризиса не всегда обозначает спад в производстве или быстрое наблюдение текучести кадров, как правило, изменение ситуации в любой деятельности дает толчок в развитии и позволяет раскрыть скрытые возможности организаций.

Для того, чтобы бороться с кризисом и его составляющими важно уметь предвидеть кризис, а именно анализировать причины и факты, которые могут послужить его развитию. В связи, с чем необходимо разработать меры по профилактике наступления таких ситуаций.

Таким образом, цель данной статьи – это описание современных методов противостояния предкризисного положения в организации. В данной работе будет проделан уклон на финансовую составляющую кризиса. Необходимо определить несколько задач: четкое определение понятия кризис, выявления его возможных причин, описание финансового состояния компании, выбранный в качестве примера, изложить мероприятие по антикризисному управлению на данном предприятии.

Актуальность выбранной темы обусловлено тем, что описание кризисных предпосылок ООО «Комсомолец», а так же рассмотрение возможных мер по антикризисному управлению проводятся впервые. Так же выявленные проблемы могут быть использованы на примере других предприятий, поскольку программа по разработке антикризисного управления имеют место быть в рамках любой действующей организации.

Изучая трактовки понятия «кризис», можно обозначить некоторые из них. Под кризисом можно понимать процесс изменения, разрушение, установление структура связи и отношений. Разрешение кризисной ситуации в организации может стать либо реорганизацией структуры связи, либо ликвидации мероприятий.

Все причины по возникновению кризиса можно распределить на две группы: внешний фактор и внутренний. К внешним факторам относят, как правило, все, что влияет на предприятия извне, например, конкуренты, повышение уровня инфляции, государственное положение и т.д. К внутренним причинам относят- отношения с партнерами, неумение системы проявлять свою гибкость, и прочие внутренние деятельность фирмы, приводящие к возникновению проблем.

Для точного изучения состояния ООО «Комсомолец» необходимо проанализировать его финансовую составляющую, а также маркетинговую позицию.

При проведении финансового анализа используется расчет коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности. Для этого был проведен расчет: структура

активов организации, финансовая устойчивость компании, коэффициенты ликвидности и рентабельности.

Чистые активы организации за весь период увеличились на 39,5 % в течение анализируемого периода (с 31.12.2014 по 31.12.2017) превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами за последних 3 года сильно уменьшился до 0,42 (на 0,25). На 31.12.2017 значение коэффициента можно охарактеризовать как исключительно хорошее. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами укладывался в установленный норматив в течение всего рассматриваемого периода.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость..в 2017г. Была замечена абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств.

Анализ ликвидности показывает, как предприятие может погасить свою краткосрочную кредиторскую задолженность за счет реализации оборотных (текущих) активов. На 31.12.2017 коэффициент текущей ликвидности полностью соответствует нормальному значению. (2,74, при нормальном значении и более). При этом в течении анализируемого периода (с 31.12.2014 по 31.12.2017) коэффициент снизился на 3,6. Это может быть связано с капитальными вложениями, превышающими сумму прибыли, финансирование краткосрочными кредитами.

Годовая выручка за период с 31.12.2014 по 31.12.2017 выросла (на 27 235 тыс. руб или на 52,8). В свою очередь, произошло падение финансового результата за период с 2014 по 2017 год-12 323 тыс. руб. Чистая прибыль за последний год составила 7000 тыс. руб.

Целью анализа рентабельности является оценка способности предприятия приносить доход на вложенный в предприятие капитал. За 2017год организация получила прибыль от продаж (5 499 тыс. руб.), гл наблюдалась ее отрицательная динамика по сравнению с предыдущим годом (-784 тыс.руб.)

Рентабельность, рассчитанная как отношение прибыли до налогообложения и процентных расходов (ЕВИТ) к выручке организации за последний год составила 7 008 тыс. руб.

Деловая активность анализируется методом расчета показателей оборачиваемости, характеризующих скорость использования предприятием имеющегося остатка оборотных средств, а также показатель оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей.

В динамике все коэффициенты деловой активности имеют нормальное значение, что является благоприятным фактором.

В ходе анализа был получен лишь один показатель, имеющий критичное значение- коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже нормы. На основании качественной оценки значений показателей на конец анализируемого периода, а также их динамики в течение периода и прогноза на ближайший год, получены следующие выводы. Финансовое положение характеризуется как хорошее; финансовые результаты в течение анализируемого периода (31.12.2014-31.12.2017) как удовлетворительное. Таким образом, рейтинговая оценка финансового состояния имеет положительное значение. Предприятие стабильно развивается и приумножает прибыль.

Проанализировав финансовое состояние ООО «АПК Комсомolec» за период с 31.12.2014 по 31.12.2017 можно сделать вывод, что предприятие достаточно финансово устойчиво и банкротство ему не грозит. Согласно подсчетам не все показатели находятся в установленных нормами рамках, но это поправимо. Для снижения производственных издержек. А значит и повышения прибыли предлагается:

- Использование аутсорсинга дорогостоящих процессов. Пересмотр кадрового резерва и МТП. Возможно привлечение работников бухгалтерии или юридических услуг со стороны. А также взятие в аренду с/х техники на время посевного периода и при сборе урожая.

- Применение формы расчета за продукцию отсрочкой.

- Оптимизация технологических процессов сокращение объема некачественной продукции, нахождение путей по ее реализации. Обсуждение технологии по выращиванию культур.

Библиографический список

1. Волконская, А. Г. Современные основы процессного управления сельскохозяйственного производства: монография / В. В. Невзгодov, А. Г. Волконская, С. В. Машков. – Самара: ООО «Книга», 2016. – 246 с.

2. Купряева, М. Н. Стратегии формирования инновационного менеджмента на предприятиях АПК // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2018. – С. 295-297.

3. Мамай, О. В. Система индикаторов инновационного развития аграрного сектора региона / О. В. Мамай, И. Н. Мамай // Вестник Удмуртского университет. Серия Экономика и право. – 2015. – Т. 25. – №6. – С. 33-41.

4. Пашкина, О. В. Факторы, определяющие лояльность организаций к маркетинговым исследованиям // Известия Самарской ГСХА. – 2012. – № 2 – С. 86-90.

УДК 368

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Лимонов В.К., студент института национальной экономики ФГБОУ ВО СГЭУ.

Научный руководитель: ст.преподаватель ФГБОУ ВО СГЭУ **Борлакова Т.Е.**

Ключевые слова: сегментация, рынок, страхование, динамика, факторы

В статье рассмотрены основные типы и цели сегментов, факторы влияющие на динамику взносов в отдельных сегментах страхового рынка России.

В настоящее время, в условиях возросшей конкуренции на страховом рынке правильное определение целевых сегментов для организации становится первостепенной задачей, поскольку оно помогает значительно оптимизировать затраты на продвижение услуг, работать именно со своей клиентурой. Это становится актуальным как для мелких игроков страхового рынка, так и для его лидеров.

Сегментация страхового рынка является следствием его изучения, а также является инструментом для его анализа. Главной целью сегментации является:

изучение страхового рынка в целом и создание его модели, которая в свою очередь позволила бы оптимизировать рыночную стратегию страховой компании.

В целом, сегментация - это разделение чего-либо на фрагменты в соответствии с принятыми формальными критериями. Сегментация состоит в разделении рынка на определенное число самых разных подмножеств, в пределах которых клиенты (элементы подмножеств) будут как можно более похожими.

Сегментация представляет собой разделение рынка на определенное число различных составляющих в соответствии с конкретными критериями, внутри которых клиенты будут максимально схожи между собой.[1] Сегментация позволяет страховщикам максимально точно приспособлять свои продукты к определенным группам потребителей.

Существует два типа сегментации: маркетинговый и технический.

Маркетинговая (поведенческая) сегментация – это разделение страхового рынка в соответствии с критериями, позволяющими определить поведение потребителей при приобретении страхового продукта. Данный тип сегментации направлен на выделение групп, совпадающих по потребительскому поведению на стадии приобретения и использования страхового продукта.

Техническая сегментация направлена на оценку риска наступления страховых событий для страхователя. Техническая сегментация рынка и страхового портфеля страховщика направлена на то, чтобы:

- оформить сегменты, максимально близкие по уровню риска;
- выделить легко заметные внешние факторы, позволяющие точно оценить индивидуальный уровень риска.

На страховом рынке России выделяется смешанная сегментация по организационно-правовому статусу страхователя, а так же сегментация по уровню доходов. Российский страховой рынок, как и рынки других стран, в самом общем рассмотрении разделен на несколько главных потребительских сегментов, а именно это физические и юридические лица, которые в свою очередь подразделяются на небольшие сегменты.

Юридические лица:

- крупные концерны и финансово-промышленные группы, обладающие собственными кэптивными страховыми компаниями, главной целью создания которых является принятие на страхование всего объема рисков своих учредителей. К промышленным группам России относится ПАО Газпром (у него имеется кэптивная страховая компания СГ СОГАЗ);

- крупные и средние предприятия, не имеющие возможность создания собственных кэптивных страховщиков. Основные виды риска у них возникают при реализации их основных видов деятельности. Например, это страхование грузоперевозок, транспортных средств находящихся в собственности, недвижимого имущества, оборудования, обязательств, медицинское страхование сотрудников и т.д.;

- мелкие предприятия, основными присущими рисками для данной категории являются, как и для предыдущей группы, страхование транспортных средств, находящихся в собственности, недвижимого имущества, которое в основном страхуется от пожара, порчи отделки помещений и оборудования в результате затопления. Так же страхуется товар, находящийся в складских помещениях.

Физические лица:

- страхователи – покупатели страховых услуг, т.е. это те, кто ищет страховую компанию по собственному желанию, самостоятельно проводит анализ и отбор

подходящих ему страховых продуктов, отвечающих его потребностям и ценой страхового покрытия;

- клиенты, в некоторых случаях покупающие «страховку» «под нажимом», руководствуясь хорошо разрекламированным продуктом, а так же советом и убеждениями страхового агента.

Потребители, которые самостоятельно подходят к выбору страхового продукта, как правило, не поддаются внушению и убеждению, самым важным критерием выбора страховой компании для них является цена страховых услуг и их качество.

В настоящее время рынок страхования России предлагает разнообразный набор услуг. Он представлен отдельными видами страхования. Они структурированы по группам. Выделяют следующие основные сегменты рынка: страхование жизни; ОСАГО; ДМС; КАСКО; страхование от несчастных случаев и т.д.

Анализ сегментов страхового рынка лучше всего начать с прогноза динамики страхового рынка и его отдельных сегментов, показанных в таблице 1 [1].

Таблица 1

Прогноз динамики страхового рынка и отдельных его сегментов в млрд. руб.

Основные сегменты	Взносы, 2016г.	Взносы, 2017г.	Темпы прироста взносов, 2017 г. / 2016 г.	Взносы, 2018 г. (прогноз)	Темпы прироста взносов, 2018 г. / 2017 г.)
Страхование жизни	216	332	53,7%	430	30%
ОСАГО	234	222	-5,2%	222	
Автокаско	171	162	-4,8%	158	-2% – -4%
ДМС	138	140	1,6%	155	10%–12%
Страхование от несчастных случаев и болезней	108	121	12,3%	130	7%–8%
Страхование имущества юридических лиц	107	96	-10,7%	105	10%–12%
Страхование имущества граждан	51	57	11,6%	65	12%–14%

Исходя из данной таблицы 1:

Факторы, влияющие на динамику взносов в сегменте – страхования жизни, главной причиной является то, что у населения появляются свободные денежные средства, а в процессе накопления достаточных – появляется потребность и желание вкладывать накопления в активы на фондовом рынке на фоне сохранения невысоких ставок по депозитам.

Фактором, влияющим на отрицательную динамику взносов в сегменте – ОСАГО, является его реформирование Минфином РФ, в процессе которого планируется снижение стоимости полиса ниже или выше базового тарифа, учитывается манера вождения водителя с помощью специальных устройств – все это приводит к падению суммы взносов.

Фактором, влияющим на динамику взносов в сегменте – Автокаско, падение стоимости страхового полиса из-за введения франшиз и новых тарифов, так же в России отсутствует реальный рост доходов населения, что в данное время прямо влияет на указанный сегмент страхования.

Фактор, влияющий на динамику роста взносов в сегменте – ДМС, активное внедрение страховых программ, так же растет интерес со стороны малого и среднего бизнеса, так же вводится софинансирование ДМС. Повышается качество

обслуживания благодаря использованию IT-технологий, что позволяет улучшить и персонифицировать страховой продукт.

Фактор, влияющий на динамику роста взносов в сегменте – Страхование от несчастных случаев и болезней, это падение процентных ставок по кредитам, что позволяет мобилизовать средства и получить прибыль.

Фактор, влияющий на динамику роста взносов в сегменте – Страхование имущества юридических лиц, это восстановление рынка после упадка его в 2017 году. Так как данный сегмент характеризуется быстрой изменчивостью, он непосредственно влияет на уровень предпринимательской активности и реализации масштабных проектов. Так же можно связать приток взносов в данный сегмент со страхованием объектов спортивной инфраструктуры, которые были построены к ЧМ 2018 в России.

Фактор, влияющий на динамику роста взносов в сегменте – Страхование имущества граждан, связан с ростом потребности населения защитить свои дома, квартиры в основном объясняется тем, что повышается количество случаев стихийных бедствий по всей стране. А так же рост сегмента связан с ипотечным кредитованием, поскольку банки в данной сделке хотят обезопасить и снизить риски связанные с потерей заемщиком платежеспособного статуса.

К сожалению, сегодня в России страховщики по-прежнему слабо используют методы, которые позволяют более точно адаптировать страховые продукты к определенной целевой клиентуре. На сегодняшний день подавляющее большинство страховщиков в нашей стране прибегают к крайне примитивной схеме сегментации рынка: она, как правило, делится по правовому статусу потребителей на две основные группы – юридические и физические лица. В свою очередь, разделение этих групп потребителей на более мелкие компоненты осуществляется в основном только небольшим числом страховщиков, занимающих лидирующие позиции на страховом рынке.

Библиографический список

1. Активы страховых компаний: рискованное восстановление: обзор рейтингового агентства Эксперт РА. [Электронный ресурс]. – URL : http://www.raexpert.ru/researches/insurance/risk_recovery/ (дата обращения: 10.02.19).
2. Борисов, В. С. Формирование современного экономического мышления в условиях институциональных изменений / В. С. Борисов, Л. О. Оганесян, И. А. Гущина // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №6. – С. 127-131.
3. Зинченко, Р. А. Сегментация рынка страховых услуг: формирование спроса и предложения / Р. А. Зинченко, Е. С. Извекова, Д. А. Саломатина // Наука в современном мире: теория и практика. – 2016. – №1. – С. 114-116.

УДК 658.7

УЧЕТ ЗАПАСОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Малыхина Н.А., магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд.экон.наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика» ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Чернова Ю.В.**

Ключевые слова: бухгалтерский учет, запасы, информационно-коммуникативная система.

В статье рассмотрены функции учета запасов как составляющей информационно-коммуникативной системы предприятия.

Коммуникации и информация имеют особенное значение для управления и неразрывно связаны с бухгалтерским учетом, основная задача которого направлена на обеспечение оперативными данными о состоянии предприятия. Выступая составляющими бухгалтерского учета, первичный учет, документооборот, инвентаризация, План счетов, формы бухгалтерского учета и особенности ведения аналитических исследований, отчетности, обеспечивают информационно-коммуникативную связь на предприятии.

В современных условиях особенно актуальными становятся вопросы организации бухгалтерского учета запасов, влияющих на эффективность функционирования всего предприятия. Потому организация эффективного учетно-аналитического обеспечения управления запасами как одной из главных составляющих активов, является приоритетной задачей в деятельности предприятий.

Актуальные и прогнозируемые изменения учитывают как трансформацию базовых бухгалтерских понятий и организацию бухгалтерского учета, так и влияют на анализ, поскольку именно аналитические исследования различных процессов и явлений вместе с бухгалтерским учетом составляют информационно-коммуникативную систему, необходимую для функционирования всего предприятия. На большинство производственных предприятий, на их финансовое положение оказывает влияние рациональное использование запасов, занимающих в структуре оборотных активов, как правило, наибольший удельный вес. Учитывая классификационные особенности, быстрый оборот и ключевую роль, особенно актуальными становятся вопросы организации бухгалтерского учета запасов, влияющих на эффективность функционирования всего предприятия.

Рациональность и оптимизация использования запасов на предприятии исключительно важны, поскольку неправильное их управление вызывает замораживание денежных средств, ухудшает показатели ликвидности и деловой активности. Таким образом, стратегическое принятие решений, возможность не только определить будущее развитие, но и своевременное предупреждение негативных последствий, являются основными задачами для исследований.

Теоретические и организационные проблемы учета запасов исследовали С.В. Булгакова, В.В. Бурцев, Ю.Б. Волкова, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, Б.Г. Маслов, М.В. Мельник, В.Ф. Палий, Г.В. Ткаченко и др. При всей значимости проведенных исследований следует признать, что комплексный подход к организации учета запасов, как составляющей информационно-коммуникативной системы предприятия, не получил полного и системного отражения. Неоднозначность трактовки сущности запасов и особенностей организации бухгалтерского учета как составляющей информационно-коммуникативной системы предприятия определяют актуальность проведенного исследования.

Информационно-коммуникативная система принятия управленческих решений функционирования запасов на предприятии первоначально означает сбор и распространение информации. Изначально факторы производства как ресурсы, которые участвуют в процессе производства, учитывали труд, землю и капитал в их взаимодействии. Развитие рыночных отношений способствовало определению

предпринимательских способностей как нового фактора производства, что, основываясь на информации и знаниях, способен рационализировать потребление ресурсов и максимизировать полученный доход предприятия.

В экономическом учении А.Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» рассматривается «человек экономический», и деятельность отдельного человека, как и общества в целом. «Человек экономический» является субъектом экономических отношений, проинформированным о ситуации на рынке и способным самостоятельно принимать решения, руководствуясь в своей деятельности эгоистическими экономическими интересами, рационализируя деятельность с целью максимизации получаемых выгод. В «Основах экономической науки» А. Маршалл определяет факторы производства: земля, труд, капитал и организация производства, уделяя особое внимание и предпринимательским способностям. В «Теории экономического развития» Й. А. Шумпетер рассмотрел значение нововведений и роль предпринимателя как новатора в поиске эффективной комбинации ресурсов и внедрения инноваций на предприятии.

Таким образом, приоритетной задачей и базой для управления является необходимость формирования и обеспечения актуальной и полной информации, позволяющей принимать решения, осуществлять контроль, координировать текущую деятельность предприятия.

Информационно-коммуникационная деятельность подразумевает совокупность информационных сообщений, различных форм, методов и каналов передачи информации от компании к целевым группам с обязательным наличием обратной связи. Организация бухгалтерского учета предполагает систему условий для получения своевременной и достоверной информации о деятельности предприятия при помощи составляющих – первичного учета, документооборота, инвентаризации, Плана счетов, форм бухгалтерского учета и ведения аналитических исследований, отчетности.

Вопрос информационного обеспечения системы управления необходимо решать комплексно, начиная с выявления особенностей отбора информации, построения соответствующего механизма и модели и организации внутренней бухгалтерской отчетности, ориентированной, прежде всего, на подготовку информации для принятия управленческих решений. Целевое назначение структуры бухгалтерской отчетности заключается в представлении информации в удобной форме для формулирования стратегии, планирования, принятия управленческих решений, контроля и оценки результатов деятельности.

Кроме того, на практике определены последствия неэффективного управления ресурсами, что, как правило, вызвано отсутствием взаимосвязи между подразделениями, производственными и сбытовыми процессами предприятия, вследствие чего может возникать как недостача запасов предприятия, так и их избыток, что приводит к потере клиентов и выбору другого производителя, а также к затратам, учитывая отсутствие альтернативного дохода от продажи, оплачиваемых бонусов для клиента или санкций за несвоевременную доставку продукции заказчику, простой и т.д.

Таким образом, правильная организация бухгалтерского учета на предприятии и обеспечивает информационно-коммуникативную связь, главной задачей которой есть ускорение работы такой системы получения максимальной оперативности и точности получаемых данных, поскольку именно время как фактор производства диктует такие условия для получения конкурентных преимуществ на рынке.

Организация бухгалтерского учета требует разработки учетной политики предприятия в части составляющих ее объектов. Элементами учетной политики предприятия, касательно запасов, является порядок формирования их первоначальной стоимости, методы оценки на момент выбытия, капитализация процентов за кредит на приобретение и другие, непосредственно определяющие показатели финансовой отчетности: издержки производства и деятельности, первоначальную стоимость.

Следовательно, основными задачами формирования учетной политики на предприятии, учитывая особенности его деятельности, в части запасов, являются: определение ответственных лиц за ведение учета, состав инвентаризационной комиссии и организация ее работы, методика бухгалтерского учета по элементам основных составляющих, график документооборота.

Учитывая важность автоматизации всех направлений деятельности предприятия в части запасов, считаем необходимым первоочередное рассмотрение и внедрение таких этапов: 1. управление бизнес-процессами; 2. WMS-система, что предполагает управление складом.

Наиболее актуальным направлением в части специализированных решений автоматизации бизнеса является возможность автоматизации и управления бизнес-процессов на предприятии. Настройка бизнес-процесса на предприятии дает возможность создания, редактирования, утверждения и т.д., имеет информацию об исполнителях в части текущего задания, учитываются доступные им роли, а также возможность управления

WMS-система (система управления складом) позволяет оптимизировать его работу и обеспечить успешное функционирование других подразделений. Именно от работы склада зависит возможность деятельности предприятия, иначе возможные неполадки приведут к сбоям и полному прекращению всех хозяйственных процессов.

Учитывая сказанное выше, для предприятий важным является определение программ и систем ведения бухгалтерского учета, их настройка по ключевым запросам управления, специфике и масштабам деятельности.

Библиографический список

1. Купряева, М. Н. Стратегии формирования инновационного менеджмента на предприятиях АПК // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2018. – С. 295-297.
2. Низамутдинова, А. М. О реализации международных подходов к учету запасов в России и Вьетнаме // Проблемы и тенденции развития инновационной экономики: международный опыт и российская практика : материалы III Международной науч.-практ. конф. – Уфа : Уфимский государственный нефтяной технический университет, Институт экономики, 2015. – С. 162-166.
3. Сорокина, О. В. Пути повышения эффективности использования материальных запасов на сельскохозяйственных предприятиях / О. В. Сорокина, Е. Г. Москалева // Контентус. – 2015. – №4 (33). – С. 14-18.
4. Труфанова, Ю. С. Совершенствование бухгалтерского учета материально-производственных запасов / Ю. С. Труфанова, Ю. В. Чернова // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2015. – С. 183-186.

5. Чернова, Ю. В. Отражение информации о затратах на основное производство в бухгалтерской отчетности сельскохозяйственных предприятий // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2017. – №10. – С. 18-27.

УДК 658.8

УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «КУРАПОВСКОЕ»

Писцова Е.В., магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Чернова Ю.В.**

Ключевые слова: бухгалтерский учет, готовая продукция, себестоимость, сельское хозяйство, реализация.

В статье рассмотрен учет реализации готовой продукции в сельском хозяйстве. Выявлены недостатки и предложены соответствующие мероприятия, касающиеся реализации готовой продукции.

Готовая продукция является не только конечным результатом производственной деятельности предприятия, которое эту продукцию производит, но и источником удовлетворения различных потребностей, как самого предприятия, так и общества в целом. Правильный учет объемов реализованной продукции, своевременной и достоверной отгрузки и оплаты произведенной продукции является гарантией правильно сформированной выручки, и, как следствие, верно рассчитанных налогов [3].

Цель исследования – выявление проблем учета реализации готовой продукции в ООО «Кураповское» и обеспечение его эффективного функционирования.

Данная цель предусматривает решение следующих задач:

- изучить результаты реализации готовой продукции на предприятии;
- выявить основные проблемы и предложить рекомендации по совершенствованию учета реализации готовой продукции.

ООО «Кураповское» расположено в селе Кураповка Богатовского района Самарской области. Основным видом деятельности организации является выращивание зерновых и зернобобовых культур, отрасль хозяйства – «Производство зерновых».

Начиная с 2017 года учет операций по реализации готовой продукции в ООО «Кураповское» ведут в программе «1С: Бухгалтерия 8.3» с использованием следующих балансовых счетов:

- 43 «Готовая продукция»;
- 90 «Продажи»;
- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Реализация готовой продукции производится в соответствии с заключенными договорами. Готовая продукция в них отражается по отпускным ценам и по фактической себестоимости.

Отгрузка готовой продукции отражается в учете ООО «Кураповское» следующими записями:

Дебет 62.1, кредит 90.1.1 – реализована продукция покупателю;
 Дебет 90.2, кредит 43 – списана фактическая себестоимость реализованной продукции;

Дебет 90.9, кредит 99 – отражен финансовый результат от реализации продукции – прибыль.

Рассмотрим структуру реализации готовой продукции в ООО «Кураповское» в 2015-2017 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Структура реализованной продукции в ООО «Кураповское» в 2015-2017 гг.

Виды продукции	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Растениеводство – всего,	7927	99,5	10413	99,73	5139	100
в том числе:						
- зерновые и зернобобовые	3070	38,5	2910	27,87	3315	64,51
- подсолнечник	4857	61,0	7503	71,86	1824	35,49
Прочие товары	38	0,5	28	0,27	-	-
В целом по хозяйству	7965	100	10441	100	5139	100

Данные из таблицы 1 свидетельствуют о том, что в 2017 году объем реализованной продукции сократился на 35%. Это произошло по причине сокращения объемов реализации подсолнечника почти в 3 раза. Объем реализации зерновых и зернобобовых увеличился на 8%.

Прибыль или убыток предприятия зависит от результатов реализации продукции (табл. 2).

Таблица 2

Результаты реализации готовой продукции
 в ООО «Кураповское» за 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2015 г.
Выручка от продажи продукции, тыс. руб.	7965	10441	5139	-2826
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	6692	4863	4563	-2129
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1273	5578	576	-697
Проценты к уплате, тыс. руб.	-	-	87	87
Прочие доходы, тыс. руб.	551	404	86	-465
Прочие расходы, тыс. руб.	710	533	240	-470
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	1113	5445	320	-793
Рентабельность (убыточность) продаж, %	15,98	53,42	11,21	-4,77
Рентабельность (убыточность) основной деятельности, %	16,63	111,97	7,01	-9,62

Оценив результаты реализации готовой продукции в ООО «Кураповское» можно сделать вывод, что к 2017 году показатель выручки сократился на 35%. Себестоимость реализованной продукции сократилась на 32% по сравнению с 2015 годом. В 2017 году была получена прибыль от продаж в размере 576 тыс. руб., что в 2,2 раза ниже уровня прибыли 2015 года.

Сумма прочих доходов на предприятии в 2017 году составляла 86 тыс. руб., что в 6,4 раза ниже уровня 2015 года. Чистая прибыль предприятия за 2017 год составила 320 тыс. руб., что в 3,5 раза меньше уровня 2015 года. Рентабельность продаж в 2017 году составляла 11,21%. Рентабельность основной деятельности составляет 7%, то есть на каждые затраченные 100 рублей приходится 7 рублей чистой прибыли.

Порядок учета реализации готовой продукции в ООО «Кураповское» соответствует порядку, который прописан в учетной политике. Данные бухгалтерской отчетности соответствуют данным учетных регистров предприятия, которые подтверждены данными инвентаризации.

Однако в учете реализации готовой продукции в ООО «Кураповское» есть такие недостатки:

1. В оформлении документов по реализации готовой продукции выявлены некоторые недочеты по заполнению дополнительных реквизитов, так, например, зачастую не заполнено наименование организации и нет расшифровки подписей;

2. По нескольким договорам, заключенным с покупателями, истек срок их действия, а дополнительные соглашения к ним не заключены;

3. Отсутствует система внутреннего контроля реализации готовой продукции.

Руководству ООО «Кураповское» можно предложить приобрести систему электронного документооборота «1С: Документооборот», что позволит обеспечить автоматизацию процессов учета доходов и расходов, а также полностью вести электронный документооборот предприятия. С помощью данной программы работники ООО «Кураповское» смогут экономить время на поиск и на передачу документов основным подразделениям, поскольку все будет происходить в онлайн режиме [2].

В целях предотвращения нарушений в организации учета готовой продукции необходимо создать систему внутреннего контроля в ООО «Кураповское», задачами которой станет улучшение финансового положения предприятия, определение надежности бухгалтерской информации, помощи и консультации. Для этого необходимо будет нанять дополнительного сотрудника на должность внутреннего аудитора предприятия [1].

Для более точного и корректного отнесения издержек в состав себестоимости и полного, всестороннего контроля за процессом изготовления продукции следует отражать информацию об изменениях в установлении себестоимости в бухгалтерском учете. Ведение управленческого учета позволит ООО «Кураповское» повысить эффективность производственной деятельности [2].

Предложенные рекомендации позволят ООО «Кураповское» эффективно вести бухгалтерский учет готовой продукции и ее реализации, и в конечном итоге повысить эффективность производственной деятельности. А это, в свою очередь, приведет к усилению конкурентоспособности продукции на рынке.

Библиографический список

1. Германова, В. С. Особенности учета продаж готовой продукции // Кант. – 2011. – № 3(3).

2. Долгих, Т. В. Практические аспекты учета готовой продукции и пути его совершенствования в отечественной практике в условиях перехода на МСФО // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2014. – № 3(59).

3. Корзина, Е. А. Реализация и учет готовой продукции / Е. А. Корзина, С. В. Кулябина, Ю. В. Фомина // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – №4 (12). – С. 32-35.

4. Купряева, М. Н. Стратегии формирования инновационного менеджмента на предприятиях АПК // Инновационные достижения науки и техники АПК : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2018. – С. 295-297.

5. Чернова, Ю. В. Раскрытие информации о расчетах с покупателями и заказчиками в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности : сб. науч. тр. IV Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2017. – С. 120-125.

УДК 338.432

ПУТИ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Балашова И.А. студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Курганская ГСХА.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО Курганская ГСХА **Лушникова И.С.**

Ключевые слова: калькулирование, себестоимость, продукция, растениеводство, совершенствование.

Одним из важных моментов бухгалтерского учета является учет затрат на производство продукции и исчисление ее себестоимости, поскольку от уровня себестоимости продукции зависит объем прибыли и уровень рентабельности предприятия: чем экономнее используются трудовые, материальные и финансовые ресурсы при производстве продукции, тем выше эффективность производства, тем больше прибыль. В связи с этим актуальным является совершенствование данного участка бухгалтерского учета в современных условиях хозяйствования.

Исчисление себестоимости продукции является неотъемлемой частью трансфертного ценообразования. На предприятии калькуляционная работа осуществляется на основе утвержденной методологии планирования и учета затрат, исходя из этого обязательным является соблюдение всех принципов калькулирования, как классификация производственных затрат, определение объектов учета затрат и калькулирования, калькуляционных единиц, выбор метода распределения косвенных затрат и метода учета затрат и калькулирования [5].

Себестоимость продукции растениеводства определяется только по убранным, обмолоченным культурам по количеству зерна после доработки (сортировки, сушки). Рассмотрим исчисление себестоимости продукции на примере СПК «Большекаменский» Мокроусовского района, где продукция растениеводства представлена зерновыми и зернобобовыми культурами. Поэтому объектами калькуляции являются зерно и зерноотходы. При определении себестоимости общая сумма затрат, за вычетом затрат отнесенных на солому, включая затраты прошлого года, делится на выход продукции после доработки [3]. Расчет фактической себестоимости продукции растениеводства представлен в таблице 1.

Таблица 1

Расчет себестоимости зерна за 2017 г. в СПК «Большекаменский»

Наименование	Вес после доработки, ц	Зерно, ц	Зерноотходы, ц		Затраты всего, р.	Себестоимость 1 ц, р.	
			физ.вес	полноценное зерно		зерно	зерноотходы
Пшеница	43427	38807	4620	2310	27070063,18	658,37	329,18
Овес	1779	1546	233	116	1173372	706,00	351,48
Гречиха	1298	1298	-	-	2992123,19	2305,18	-
Итого	46504	41651	4853	2426	31235558,37	-	-

Снижение себестоимости сельскохозяйственной продукции имеет важное значение для каждого предприятия и отрасли в целом: чем ниже себестоимость, тем выше рентабельность, прибыльность предприятия, тем самым больше средств оно может расходовать на расширение производства, на общественные фонды потребления, премирование передовиков. Снижение себестоимости способствует повышению эффективности производства, ускорению темпов расширенного воспроизводства и увеличению благосостояния трудящихся [4].

К важным задачам анализа хозяйственной деятельности относятся выявление и подсчет резервов увеличения производства продукции земледелия. Существуют следующие направления увеличения продукции растениеводства: расширение посевных площадей, улучшение их структуры и повышение урожайности сельскохозяйственных культур.

Для того чтобы определить возможные резервы увеличения производства продукции за счет распашки залежей, необходимо выявленный резерв расширения посевной площади умножить на фактическую урожайность тех культур, посевы которых планируются на ней (таблица 2). Возьмем яровую пшеницу как самую продуктивную культуру, а, следовательно, ту культуру, с которой возможен наибольший объем выручки с 1 га.

Таблица 2

Подсчет резерва увеличения производства яровой пшеницы за счет расширения посевной площади

Показатель	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Отклонение
Посеянная площадь, га	2848	2862	14
Выход продукции, ц	43427	43640	213
Урожайность ц/га	15,25	15,25	-
Себестоимость 1 ц, р.	623,34	620,30	-3,04

По данным таблицы мы видим, что при таком мероприятии, как расширение посеянной площади на 14 га, мы получим резерв увеличения производства продукции на 213 ц, что приведет к снижению себестоимости 1 ц яровой пшеницы на 3,04 р.

Увеличение производства продукции растениеводства зависит также от роста урожайности сельскохозяйственных культур. Рост урожайности сельскохозяйственной продукции может осуществляться за счет: увеличения дозы внесения удобрений, повышения их окупаемости, внедрения более урожайных сортов культур, сокращения потерь продукции при уборке урожая. Рассмотрим снижение

себестоимости за счет внесения дополнительных минеральных удобрений. Полученные расчеты сведем в таблицу 3.

Таблица 3

Снижение себестоимости за счет увеличения дозы внесения удобрений

Показатели	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия
Внесение удобрений, ц/га	3,4	6,5
Урожайность, ц/га	15,25	17,86
Выход продукции, ц	43427	50865
Затраты на производство продукции, тыс. руб.	27070	27289
Себестоимость 1 ц, руб.	623,34	536,50
Цена реализации 1 ц, руб.	614,02	614,02
Выручка от реализации, тыс. руб.	17636	22203

По данным из выше рассчитанной таблицы видно, что при проведении мероприятия по увеличению дозы внесения удобрений урожайность яровой пшеницы увеличилась на 2,61 ц/га. При этом себестоимость 1 ц продукции снизилась на 86,84 р., а выручка от реализации увеличилась на 4567 тыс. р.

Себестоимость продукции является важнейшим обобщающим показателем экономической эффективности производства организации, так как от ее уровня зависят финансовые результаты деятельности, темпы расширенного производства и, конечно же, их финансовое состояние. Снижение себестоимости продукции ведет к увеличению прибыли и повышению конкурентоспособности [1]. Таким образом, при постоянном поиске новых методов и факторов снижения себестоимости продукции деятельность организации может выйти на новый эффективный уровень функционирования.

Библиографический список

1. Душина, Л. С. Пути снижения себестоимости в современных условиях деятельности предприятия // Евразийский научный журнал. – 2017. – № 10. – С. 156-184.
2. Ильина, В. А. Планирование себестоимости продукции, работ, услуг // Молодой ученый. – 2016. – №24. – С. 180-182.
3. Ишкинина, Г. Ш. Определение путей снижения себестоимости основных видов сельскохозяйственной продукции с целью улучшения экономического развития предприятия (на примере ТОО «Агровосток») // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство. – 2017. – №13. – С. 54-61.
4. Колотова, А. М. Направления снижения себестоимости предприятий (организаций) // Вопросы экономики и управления. – 2016. – №5. – С. 154-156.
5. Любинская, Ю. Г. Концептуальные основы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №3. – С. 36-43.

**РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Порядков М.А., магистрант Института экономики и управления на предприятии ФГБОУ ВО СГЭУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО СГЭУ
Беланова Н.Н.

Ключевые слова: себестоимость, издержки, резервы, снижение

Статья посвящена анализу основных этапов и методик контроля затрат в ходе процесса производства; в ней определены высокочастотные ошибки, выявляемые в ходе анализа производственных затрат и калькуляции себестоимости продукции; изложены основные методы снижения издержек производства, применяемые в отечественной практике.

Выпуск продукции предполагает ресурсное обеспечение производства, определяющее объем и качество товарной массы. Вследствие этого каждое предприятие должно иметь четкое, наглядное представление о затратах этих ресурсов на заданный объем выпуска готовой продукции.

В рыночной экономике это условие обретает особую значимость, поскольку оказывает прямое воздействие на конкурентоспособность предприятия. Себестоимость продукта содержит в себе все затраты овеществленного (средства и предметы труда) и живого труда (заработная плата; единый социальный налог), является ключевым фактором в ходе определения цены реализации продукции [1].

Относительная величина себестоимости продукта отражает уровень технического и технологического оснащения, организации производственного процесса, качество управления. Снижение себестоимости продукции, при прочих равных условиях, приводит к росту прибыли, а значит, открывает возможности для ее реинвестирования. Как следствие, снижение себестоимости обеспечивает расширение производства, повышения уровня обеспеченности персонала, создание новых рабочих мест, увеличение налоговой базы, и в конечном счете, рост экономики региона и государства.

Анализ себестоимости продукции призван выявлять возможности повышения эффективности использования всех видов ресурсов в процессе производства, снабжения и реализации продукции. Кроме того, анализ себестоимости открывает возможности для более правильной оценки уровня показателей прибыли и рентабельности.

В отечественной практике наиболее часто встречается классификация производственных затрат по признаку отношения к готовой продукции: прямые и косвенные. Прямые затраты представляют собой непосредственно связанные с производством продукции: материалы, топливо, энергия, заработная плата основного персонала, социальные отчисления. Косвенные затраты нецелесообразно относить на себестоимость прямо: амортизация, общепроизводственные и общехозяйственные расходы [3].

Выявление резервов снижения себестоимости определяется соответствующими типовыми направлениями затрат: материальных, трудовых, содержания основных средств, накладных.

Повышение технического и технологического уровня производства достигается путем внедрения новой технологии производства, автоматизация производственных процессов, применение новых видов сырья и изменения качества потребления старого, изменение технических характеристик продукта и др.

Снижение себестоимости возможно в результате изменений в организации производства (специализация, кооперация, механизация, автоматизация), оптимизации управленческих расходов, повышения эффективности использования основных средств, рационализации материально-технического снабжения, сокращения прочих организационных расходов. В наибольшей степени снижение себестоимости обусловлено повышением производительности труда: при повышении производительности сокращается удельная себестоимость единицы продукции.

Сокращения условно-постоянных расходов (кроме амортизации) возможно добиться путем изменения объема и структуры продукции. Повышение объема производства и реализации продукции приводит к сокращению постоянных затрат на единицу продукции.

Для добывающих отраслей значение приобретает степень использования природных ресурсов: изменение состава сырья, объем подготовительных работ при добыче, воздействие на продуктивность месторождений, технология извлечения природных ресурсов. Анализ данных факторов осуществляется на основании отраслевых методик соответствующих отраслей.

Отдельно следует упомянуть отраслевые факторы, которые связаны с видом экономической деятельности. К таким факторам относят специфические условия труда, уровень опасности производства, в зависимости от которого определяется размер страховых и социальных отчислений, вредность производства и сложность труда, в зависимости от которых определяются продолжительность рабочего дня и надбавки к заработной плате.

Управление затратами предприятия представляет собой сложный процесс. По своей сущности оно представляет собой управление всей хозяйственной деятельностью организации, поскольку охватывает все стороны производственных и организационных процессов. Учет затрат занимает особое место в системе управления затратами и представляет собой отражение снабженческой, производственной, маркетинговой и управленческой деятельности предприятия посредством их измерения в натуральных и стоимостных показателях, их регистрации, систематизации и анализа.

Определение резервов снижения себестоимости представляет собой результат комплексного технико-экономического анализа работы предприятия.

Фундаментальным резервом снижения себестоимости является режим строгой экономии на всех этапах деятельности предприятия. Режим экономии – это снижение затрат материальных ресурсов, расходов по обслуживанию производства, управленческой, маркетинговой деятельности и другое. [2] Величина резерва может быть определена по формуле:

$$\Delta \text{СБ} = \text{СБ}_1 - \text{СБ}_0, \quad (1)$$

где СБ_1 – себестоимость после внедрения мероприятий по введению режима строгой экономии;

СБ_0 – себестоимость до внедрения мероприятий.

Резерв снижения себестоимости по статье «Заработная плата с начислениями» определяют как разницу между трудоемкостью до внедрения и после внедрения мероприятий по снижению ее уровня, умноженную на плановый объем выпуска продукции и на плановый уровень среднечасовой оплаты труда:

$$\Delta ЗП = (ТП_0 - ТП_1) \times ОТ_n \times VВП_n, \quad (2)$$

где $ТП_0$ – трудоемкость до внедрения мероприятий;
 $ТП_1$ – трудоемкость после внедрения мероприятий;
 $ОТ_n$ – плановый уровень среднечасовой оплаты труда;
 $VВП_n$ – плановый объем выпуска продукции.

Резерв сокращения материальных затрат реализуется за счет внедрения новых технологий производства, замены материалов, сырья, снижения цены покупаемых материалов и др.:

$$\Delta МЗ = (РК_1 - РК_0) \times Ц_n \times VВП_n, \quad (3)$$

В ходе анализа себестоимости продукции предприятия определяют долю каждой статьи затрат в общей себестоимости продукции, оценивают темпы их изменения за конкретный период времени, для выявления наиболее значимых затрат и экстраполяции их в будущее, оценивают соотношение переменных и постоянных затрат.

Резервы сокращения затрат определяют по каждой статье расходов за счет конкретных мероприятий, способствующих экономии заработной платы, сырья, материалов, энергии и др.

Снижение себестоимости продукции представляет собой сложный процесс, который требует от коллектива соблюдения плановых расходов по каждой категории (трудовых, материальных, энергетических) ресурсов, эффективного использования оборудования и выявления резервов экономии ресурсов.

Библиографический список

1. Кононова, Л. В. Себестоимость и реализация продукции, пути снижения себестоимости / Л. В. Кононова, В. А. Струкова // Проблемы и перспективы развития гуманитарных и социально-экономических наук. – 2017. – С. 85-88.
2. Оксина, Е. В. Калькулирование себестоимости продукции. Резервы снижения себестоимости, оптимизация затрат // Студенческая наука и 21 век. – 2018. – № 1. – С. 395-397.
3. Гайфулина, Н. П. Информационная значимость планирования и контроля накладных расходов в управлении себестоимостью продукции (работ, услуг) организации // Бухгалтер и закон. – 2011. – № 7. – С. 19-22.

УДК657.6 (075.8)

АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ С УЧЕТОМ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СУБЪЕКТОВ АГРОБИЗНЕСА

Колбенева И.Ю., магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ.

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит», ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ» **Чекрыгина Т.А.**

Ключевые слова: амортизационная политика, способы начисления амортизации основных средств, прибыль, финансовый результат.

В статье определена роль учетной политики организации и выявлена тесная зависимость основных ее положений на формирование финансового результата деятельности субъекта агробизнеса. Подробно проведен анализ одного из ее элемента – амортизационной политики. В работе представлены расчеты начисления амортизации каждым из отдельных способов, предусмотренных законодательством по бухгалтерскому учету. В заключении сделаны выводы, касающиеся формирования финансовых результатов деятельности субъектов агробизнеса и влияние на их размер выбранных способов начисления амортизации основных средств.

В современных рыночных условиях субъекты агробизнеса наделены большей самостоятельностью в экономическом отношении своей деятельности. Обусловлено это тем фактом, что растущее количество субъектов агробизнеса, как мелких, так и более крупных, не позволяют государству установить ряд правил и нормативов, единых ко всем экономическим субъектам [4]. Наряду с этим, рост хозяйствующих субъектов внутри аграрного рынка создает условия конкуренции и стимулирует предприятия к постановке и организации ведения бухгалтерского учета, поиску новых методов управления, формированию финансовых результатов [2].

В связи с этим, хотелось бы обратить внимание на одной из таких важных составляющих бухгалтерского учета, как учетная политика организации. Именно она включает в себя всю совокупность хозяйственной деятельности экономического субъекта: первичное наблюдение, стоимостное измерение, текущую группировку и обобщение показателей его деятельности. Это основной локальный нормативный документ, занимающий центральное место в каждой организации (рис. 1).

Любая организация ставит основной целью своей хозяйственной деятельности извлечение прибыли и достижение положительного стабильного финансового результата. Учетная политика, являясь системообразующим фактором бухгалтерского звена, учитывает все отличительные моменты и факты финансово-хозяйственной деятельности, и способна оперировать результатами финансовых показателей [1].

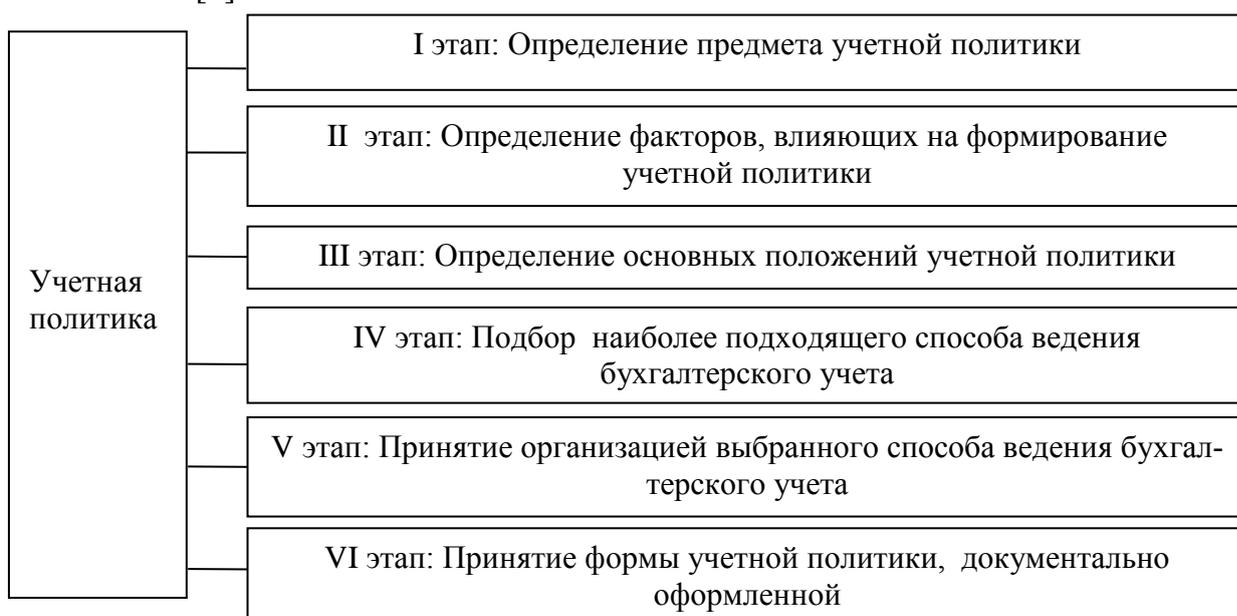


Рис. 1. Этапы, разработки учетной политики субъекта агробизнеса

Структура учетной политики предполагает формирование двух разделов: организационно-технического и методологического (рис. 2).

Элементы учетной политики оказывают косвенное влияние на одни из самых важных показателей финансовых результатов деятельности организации. Таким образом, целесообразно обратить внимание на проводимую и применяемую организациями амортизационную политику.



Рис. 2. Разделы учетной политики субъекта агробизнеса

Интерес именно к этому элементу учетной политики обусловлен тем фактом, что в процессе совершенствования эффективности амортизационной политики можно маневрировать и достигать различного уровня показателей: таких как себестоимость, показатели рентабельности, уровень производительности труда, выпуска продукции и самый важный - максимизация прибыли. Способствует такому изменению уровень показателей обновления основных фондов, повышение уровня технического производства [5].

Выбор данного направления совершенствования финансовых результатов на начальном этапе должен сопровождаться выбором одного из способа начисления амортизации на объекты основных средств. Российским положением по бухгалтерскому учету ПБУ 6/2001 «Учет основных средств» предусмотрено несколько таких способов. Остановимся подробнее на каждом из способов начисления амортизации и рассчитаем ее сумму, используя каждый из них.

1. Линейный способ.

Предположим, что организация в январе 2015 года поставила на баланс сельхозугодья стоимостью 450 000 рублей со сроком полезного использования 10 лет.

Расчет суммы амортизации при данном способе осуществляется по формуле:

$$A + ПС * НА, \quad (1) \quad \text{где}$$

A - амортизация за весь год, руб.;

ПС – первоначальная стоимость объекта, руб.;

НА – норма амортизации.

Также, обязательно нужно знать значение срока полезного использования

$$\text{объекта, г. (СПИ). } НА = \frac{100\%}{СПИ} \quad (2)$$

В результате получаем следующие значения (табл. 1, 2).

Таблица 1

Расчет показателей при линейном способе, руб.

Наименование показателя	Значение показателя
Норма амортизации	10%
Амортизация годовая	45000 руб.
Амортизация ежемесячно	3750 руб.

Таблица 2

Изменения амортизационных отчислений за три года, руб.

Первоначальная стоимость	1-ый год	2-ой год	3-год
	Линейный способ		
	450000	450000	450000
Амортизационные отчисления	41250	45000	45000
Остаточная стоимость	408750	405000	405000
Величина прибыли	8250	9000	9000

Наглядно можем заметить, что сумма амортизационных отчислений в каждом году равномерно распределяется в зависимости от месяца введения в эксплуатацию основного средства, что отражается на изменении величины прибыли.

II. Способ уменьшаемого остатка. Данный вариант предполагает расчет суммы, исходя из остаточной стоимости основного средства, а не из первоначальной (табл. 3).

Таблица 3

Расчет амортизационных отчислений, руб.

Показатель	1-ый год	2-ой год	3-ий год
Первоначальная стоимость - 450 000 рублей			
Годовая амортизация	90000	72000	57600
% сумма амортизации	100% / 10*2	100% / 10*2	100% / 10*2
Сумма амортизации в месяц	7500	6000	4800

Как мы можем заметить, применение данного способа начисления амортизации выгоден тем, что организация может ускорить процесс списания за счет применения коэффициента ускорения. Считаем, что применение метода ускоренной амортизации, позволяет списать большую часть актива в период первоначального его использования, но при этом себестоимость продукции в этот момент будет увеличиваться, что приведет к снижению прибыли.

III. Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (табл. 4).

Таблица 4

Расчет амортизационных отчислений, руб.

Показатель	1-ый год	2-ой год	3-ий год
Первоначальная стоимость - 450 000 рублей			
Годовая амортизация	450000	405000	360000
% сумма амортизации	100%	90%	80%
Сумма амортизации в месяц	37 500	33 750	30 000

Данный способ начисления амортизации позволяет списать большую часть стоимости в первые годы эксплуатации. Результаты полученных расчетов представим в сводной таблице 5.

Согласно проведенным нами расчетам, становится понятным, что амортизационная политика оказывает влияние на прибыль организации: с ростом амортизационных отчислений будут увеличиваться расходы предприятия, что повлечет за собой уменьшение прибыли.

Таблица 5

Сводные результаты начисления амортизации разными способами, руб.

Способ начисления амортизации	Год	Сумма амортизации
Линейный	1	41 250
	2	45 000
	3	45 000
Уменьшаемого остатка	1	7500
	2	6000
	3	4800
Списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования	1	37 500
	2	33 750
	3	30 000

Таким образом, суть амортизационной политики заключается в распределении сумм износа одним из способов и их отражении ее в показателе себестоимости, изменение значение которой положительно или отрицательно скажется на финансовом результате [3]. Считаем, что управляя составляющими амортизационной политики, субъект агробизнеса устанавливает показатель себестоимости, и регулируют уровень прибыли, что в свою очередь сказывается на эффективности деятельности всего предприятия в целом.

Библиографический список

1. Сигидов, Ю. И. Развитие методики бухгалтерского учета финансовых результатов сельскохозяйственных организаций : монография / Ю. И. Сигидов, Г. Н. Ясменко. – М. : ИНФРА-М, 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://znanium.com/bookread2.php?book=489943>.
2. Чекрыгина, Т. А. Совершенствование учета финансовых результатов в сельскохозяйственных организациях при переходе на // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10. – С. 1210-1213.
3. Чекрыгина, Т. А. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения финансовых результатов в сельскохозяйственных организациях при переходе на МСФО // Эколого-мелиоративные аспекты рационального природопользования : материалы Международной науч.-практ. конф. – Волгоград : ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2017. – С. 171-179.
4. Чекрыгина, Т. А. Совершенствование учета финансовых результатов сельскохозяйственных организаций // Интеграционные процессы в науке, образовании и аграрном производстве – залог успешного развития АПК : материалы Международной науч.-практ. конф. – Волгоград : ВГСХА Волгоград, 2011. – С. 19-22.
5. Gorbacheva A. S., Chekrygina T. A., Golubeva E. V., Pavlova L. N. Registration-analytical provision of productive expenditures management of commercial organizations in agro-industrial complex /ARPN Journal of Engineering and Applied Sciences. – 2016. – Т. 11. – № 13. – С. 8231-8236.

УДК 33.336

ТЕОРИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ЭВОЛЮЦИЯ И РАЗВИТИЕ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ И РАЗЛИЧИЯ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ

Аль Дарабсе А.М.Ф., студент самолетостроительного факультета ИАТУ УлГТУ.

Маркова Е.В., канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика, управление информатика» ИАТУ УлГТУ.

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент кафедры «Самолетостроение» ИАТУ УлГТУ **Вольсков Д.Г.**

Ключевые слова: обзор теорий бухгалтерского учета, финансовая отчетность, корпоративные отчеты, финансовая отчетность, изменения в бухгалтерском учете.

Основы бухгалтерского учета соответствуют положениям существующих теорий бухгалтерского учета. Это предварительное исследование направлено на то, чтобы проследить эволюцию бухгалтерских теорий синдрома заряда и разряда и следствия двойной записи. Кроме того, он углубляется в теории определения дохода, увязывая его с областями различий в использовании информации бухгалтерского учета, в то время как обзор теорий недавнего роста и изменений в бухгалтерском учете не остался в стороне. Принятым методом исследования является исследовательский обзор существующей бухгалтерской литературы. Замечено, что появление этих теорий существует, чтобы минимизировать мошенничество, ошибки, незаконное присвоение и воровство корпоративных активов. Рекомендуются придерживаться предписаний по внедрению этих теорий, разработанных Комитетом по стандартизации международной финансовой отчетности и практикующими бухгалтерами, и упростить их, чтобы избежать запутанной и скандальной отчетности финансовой отчетности.

Совет по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) был создан в 2001 году в качестве преемника бывшего Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО), который был создан для разработки и публикации в общественных интересах Международных стандартов бухгалтерского учета (МСБУ), которые должны соблюдаться в представлении опубликованных финансовых отчетов и содействие их принятию и соблюдению во всем мире (Международные стандарты финансовой отчетности - МСФО, 2014). Совет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB) отвечает за установление, мониторинг и толкование положений Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). С момента создания МСФО появилось множество новых полезных, сложных, запутывающих и / или расширяющих существующие учетные системы. Основы бухгалтерского учета взяты из существующих теорий бухгалтерского учета.

Теория бухгалтерского учета является материальной областью бухгалтерского учета. Исторически бухгалтерский учет предшествовал денежно-кредитной экономике. Это было именно в эпоху бартерной экономики (т.е. обмена товаров на товары), когда операции определялись не только измерением, но и обменной стоимостью. Предписание, в котором товары обменивались на расстоянии вытянутой руки посредством согласованных усилий по сбору, определению и измерению ценностей, является как до, так и после приема. Торговля по бартеру характеризовалась неравенством измерения, громоздким с точки зрения разнообразия производства

и в сочетании с проблемой совпадения потребностей, которые были неотъемлемой частью бартерной экономики. Тем не менее, развитие теории бухгалтерского учета должно было уменьшить внутренние проблемы, возникающие в бартерной экономике, в отличие от денежно-кредитной экономики. Уместно понять значение, область применения и применение теории в гуманитарных и управленческих науках, чтобы оценить работу теории бухгалтерского учета.

Теория, согласно Американскому институту дипломированных общественных бухгалтеров (AICPA), представляет собой структуру, которая объединяет основную логику или систему рассуждений. Такая теоретическая структура, хотя и абстрагируется от сложностей реального мира, предназначена для достижения уровня простоты, необходимого для анализа. Однако теория полезна для объяснения, оценки и предсказания явлений, связанных с данной областью мышления, как в случае бухгалтерского учета. Рассматривает теорию как попытку синтеза, взаимодействия и интеграции эмпирических данных для максимального уточнения и объединения. Он добавил, что у каждого человека есть ряд личных теорий, основанных на постулатах и предположениях различной степени адекватности и истинности, из которых он делает выводы различной степени важности и, конечно, точности. Будет полезно указать, что слово «теория» используется на разных уровнях даже в истории бухгалтерского учета. Теория бухгалтерского учета может означать чисто умозрительные интерпретации или эмпирические объяснения событий для экономических решений.

Таблица 1

Счет зарядки и разрядки

Недоимка	\$	Расходы	\$
Аренда и фермы	x	Деньги доставлены (Всего разряда)	x
Другие поступления	<u>x</u>	Баланс (остаток)	<u>x</u>
Полный (заряд)	<u>x</u>	Всего (разряда)	<u>x</u>

Теория бухгалтерского учета определяется как совокупность концептуальных, гипотетических и прагматических положений, объясняющих и направляющих действия бухгалтера при определении, измерении и передаче экономической информации пользователям финансовой отчетности (Американская ассоциация бухгалтеров).

Библиографический список

1. Аль-Дарабсе, А.М.Ф. Реализация концепции программы автоматизации управленческого учета / А.М.Ф. Аль-Дарабсе, Е. В. Маркова // Актуальные проблемы финансов глазами молодежи : материалы III Всероссийской науч.-практ. конф. – 2017. – С. 31-33.
2. Аль-Дарабсе, А.М.Ф. Автоматизированный метод обучения студентов инженерных специальностей / А.М.Ф. Аль-Дарабсе, Е. В. Маркова // Технологическое развитие современной науки: тенденции, проблемы и перспективы : сб. тр. Международной науч.-практ. конф. – Уфа, 2018. – С.4-6.

**ПОРЯДОК УПЛАТЫ НДС ОРГАНИЗАЦИЯМИ,
ПРИМЕНЯЮЩИМИ ЕСХН С 2019 ГОДА**

Назарова Е. С. магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Газизьянова Ю.Ю.**

Ключевые слова: единый сельскохозяйственный налог, налог на добавленную стоимость, законодательные нововведения.

Статья посвящена рассмотрению специфики уплаты налога на добавленную стоимость сельскохозяйственными организациями. В работе рассмотрены изменения Налогового кодекса в отношении сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Единый сельскохозяйственный налог – это налоговый режим, созданный специально для предпринимателей и организаций, которые занимаются производством сельскохозяйственной продукции.

Специальный налоговый режим ЕСХН до недавнего времени не был популярным среди возможных систем налогообложения. Однако, в связи с санкциями, произошел заметный рост количества сельхозтоваропроизводителей [1].

Объектом обложения единым сельскохозяйственным налогом признаются доходы, уменьшенные на величину расходов. Классификация доходов и расходов, а также порядок их признания устанавливаются гл. 26.1 Налогового кодекса РФ. Из понятия объекта налогообложения вытекает налоговая база. Под ней понимается денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов. В целях налогообложения ЕСХН и в соответствии с п. 6 ст. 346.5 Налогового кодекса РФ единственным методом признания доходов и расходов признается кассовый метод.

До 01.01.2019 года плательщики ЕСХН не признавались плательщиками НДС на внутреннем рынке, и «входящий» НДС учитывали в расходах на основании пп. 8 п. 2 ст. 346.5 НК РФ. Кроме того, у плательщиков ЕСХН нет права на налоговый вычет «входящего» НДС. Однако, если плательщик ЕСХН выставил контрагенту счет-фактуру с выделенным НДС, то обязан перечислить НДС в бюджет, но права на налоговый вычет у него при этом не возникнет. НДС необходимо перечислить в бюджет не позднее 25-го числа месяца, следующего за кварталом, в котором выставлен счет-фактура. Плательщик ЕСХН обязан это сделать вне зависимости от того поступила к нему оплата от покупателя за товары, работы, услуги или нет [3, 4].

Помимо этого, у плательщика ЕСХН возникает обязанность представить в электронном виде в ИФНС декларацию по НДС, в следующем составе:

- титульный лист;
- разд. 1 — в строке 030 указывается сумма НДС по всем счетам-фактурам, выставленным за квартал. Строки 040 — 080 не заполняются;
- разд. 12 — заполняется по каждому счету-фактуре, выставленному в течение квартала [5].

При получении от покупателя оплаты она включается в доходы за вычетом НДС.

Напомним, что плательщики ЕСХН обязаны выставять счета-фактуры при продаже товаров (работ, услуг), только если являются (п. 2 ст. 174.1):

- посредником (агентом или комиссионером);
- участником простого товарищества;
- доверительным управляющим.

До 2019 года, лица, собирающиеся перейти на ЕСХН, не восстанавливают НДС, принятый ими к вычету по товарам (работам, услугам) до перехода на ЕСХН (подп. 2 п. 3 ст. 170 и п. 8 ст. 346.3 НК РФ).

С 01.01.2019 года плательщики ЕСХН становятся плательщиками НДС, если не воспользуются правом на освобождение от исполнения обязанностей плательщика НДС. Освобождение применяется на основании ст. 145 НК РФ, но для плательщиков ЕСХН в нее внесены и вступают в силу с 2019 года специальные нормы. Такие изменения внесены Федеральным законом от 27.11.2017 № 335-ФЗ.

Применять освобождение от исполнения обязанностей плательщиков НДС лицам, применяющим ЕСХН, надо с осторожностью, ибо не всегда и не всем такая «льгота» выгодна. Например, если контрагент — плательщик НДС, то часть суммы, которую он уплатит поставщику, вправе принять к вычету, а не относить на расходы [2].

Нередки случаи, когда плательщики НДС отказываются от «сотрудничества» с лицами, которые приняли освобождение от исполнения обязанностей НДС. Кроме того, есть еще одинстораживающий факт: если плательщик ЕСХН воспользовался правом на освобождение, он не может отказаться от него в дальнейшем добровольно, только если право на освобождение плательщиком ЕСХН утрачено (п. 4 ст. 145 НК РФ в редакции Закона № 335-ФЗ).

Поэтому, прежде чем воспользоваться правом на освобождение от НДС необходимо провести тщательный анализ возможных последствий для бизнеса. Обязанность по уплате НДС влечет необходимость вести книги покупок и книги продаж, заполнять и сдавать в налоговую инспекцию налоговую декларацию [3].

При переходе на ЕСХН с ОСНО после 01.01.2019 года восстанавливать НДС не придется. Правила восстановления НДС прописаны в п. 3 ст. 170 НК РФ, в котором нет обязанности восстановить НДС при переходе на ЕСХН, а все плательщики НДС подчиняются тем нормам, которые прописаны в гл. 21 НК РФ.

«Входящий» НДС плательщики ЕСХН с 2019 года не вправе будут больше относить на расходы, т.к. отменяется пп. 8 п. 2 ст. 346.5 НК РФ. Данный НДС плательщик ЕСХН или вправе принять к вычету – если товары, работы, услуги используются в операциях, облагаемых НДС, или включить в стоимость товаров, работ, услуг – если используются в операциях, не подлежащих налогообложению НДС [4].

2018-2019 гг. для плательщиков ЕСХН можно назвать переходными. В такой переходный период может возникнуть ситуация, когда плательщиком ЕСХН на 01.01.2019 года в расходах не учтен «входящий» НДС по приобретенным товарам, работам, услугам. Казалось бы, т.к. с 2019 года плательщики ЕСХН становятся плательщиками НДС, то и вычет НДС возможен. Однако, вычет «входящего» НДС в данном случае будет неправомерен, т.к. данный НДС относится к периоду, когда плательщики ЕСХН не являлись плательщиками НДС (п. 4 ст. 8 Закона № 335-ФЗ).

Иными словами, законодатель относит такой НДС в том же порядке, как если бы данные товары, работы, услуги, ОС и НМА были приобретены для операций,

не подлежащих налогообложению (согласно Письму МФ РФ от 07.02.2018 № 03-07-11/7258) [5].

Организации и ИП, которые решат воспользоваться правом на освобождение от уплаты НДС, должны будут выполнить одно из условий:

– данные лица переходят на уплату ЕСХН и реализуют право на освобождение от НДС, в одном и том же календарном году;

– за предшествующий налоговый период по единому сельскохозяйственному налогу сумма дохода, полученного от реализации товаров (работ, услуг) при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется система налогообложения ЕСХН, без учета НДС не превысила в совокупности:

- 1) 100 миллионов рублей за 2018 год,
- 2) 90 миллионов рублей за 2019 год,
- 3) 80 миллионов рублей за 2020 год,
- 4) 70 миллионов рублей за 2021 год,
- 5) 60 миллионов рублей за 2022 год и последующие годы.

Чтобы воспользоваться освобождением от уплаты НДС, плательщикам ЕСХН достаточно подать в свою ИФНС налоговое уведомление в письменной форме. Срок представления уведомления – не позднее 20-го числа месяца, начиная с которого используется право на освобождение [7].

Плательщики ЕСХН, воспользовавшиеся правом на освобождение от НДС, не смогут отказаться от этого освобождения до истечения 12 последовательных календарных месяцев.

Плательщики ЕСХН не вправе добровольно отказаться от права на освобождение от обязанностей плательщика ЕСХН (п. 4 ст. 145 НК РФ). Такими лицами право на освобождение может быть только утрачено, если в течение налогового периода по ЕСХН:

– сумма дохода, полученного от реализации товаров (работ, услуг) при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется данная система налогообложения, без учета НДС превысит предельный размер дохода за год, в котором он воспользовался правом на освобождение, либо

– им осуществлялась реализация подакцизных товаров [4].

В этом случае, право считается утраченным начиная с 1-го числа месяца, в котором имело место нарушение правил применения отказа от исполнения обязанностей плательщика НДС. При этом сумма НДС за месяц, в котором было допущено нарушение, подлежит восстановлению и уплате в бюджет в установленном порядке (абз. 3 п. 5 ст. 145 в редакции Закона № 335-ФЗ).

Повторно реализовать право на освобождение от уплаты НДС возможности не будет. Если никаких нарушений правил применения «льготы» не допущено, то по истечении 12 последовательных календарных месяцев не позднее 20-го числа следующего месяца, воспользовавшиеся правом на освобождение от НДС налогоплательщики должны представить в налоговые инспекции документы, подтверждающие сумму выручки от реализации товаров (работ, услуг), и уведомление о продлении использования права на освобождение в течение последующих 12 календарных месяцев или об отказе от использования данного права [5, 6].

В том случае, если налогоплательщиком не представлены подтверждающие суммы допустимой выручки (либо представлены документы, содержащие недостоверные сведения) документы, НДС подлежит восстановлению. Налог подлежит

восстановлению и в случае установления ИФНС фактов несоблюдения ограничений, установленных пунктами 1-5 статьи 145 НК РФ. При этом уплачивается в бюджет не только налог, но и штрафы, пени [4].

Библиографический список

1. Кудряшова, Ю. Н. Концепции современного бухгалтерского управленческого учета // Актуальные проблемы аграрной науки и пути их решения : сб. науч. тр. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2016. – С. 696-700.
2. Лазарева, Т. Г. Бухгалтерский учет совместно осуществляемых и контролируемых операций / Т. Г. Лазарева, Е. Г. Александрова, Н. И. Власова // Вклад молодых ученых в аграрную науку : мат. Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2017. – 598 с. – с. 381-385
3. Макушина, Т. Н. Влияние внутреннего контроля на внутрихолдинговую отчетность // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности : сб. науч. тр. III Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИЦ СГСХА, 2016. – С. 98-103.
4. Налоговый кодекс РФ Глава 26.1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.consultant.ru (дата обращения 01.02.2019 г)
5. НДС или ЕСХН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.predsdatel-ark.ru (дата обращения 01.02.2019 г)

УДК 657.01

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Олонина С.И. канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА.
Олонин И.Ю. студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА.

Ключевые слова: учет, основные средства, классификация, актив, имущество

В статье рассмотрена законодательная, нормативная база, а так же специфика ведения учета основных средств в сельском хозяйстве, обоснована классификация и предпосылки аналитической системы, а так же правила, формирующие информацию об оценке, направления эффективного управления основными средствами

Значение основных средств в экономике предприятия достаточно велика, так как объекты, входящие в их состав образуют производственно-технический потенциал, а, следовательно, определяют его производственные возможности.

Основными предпосылками грамотной аналитической системы основных средств являются: классификация, выбор форм первичных документов, учетных регистров, а также выбор оценки переоценки и единиц учета.

Финансовый итог деятельности предприятия зависит также от правильности выбора сроков эксплуатации объектов основных средств, а также способов начисления амортизации.

Основным законом, регулирующим все аспекты бухгалтерского учета РФ, является Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Положение по бухгалтерскому учету 6/01, а налоговый учет ведется согласно Налогового кодекса

РФ. В 34 главе ГК отражены взаимоотношения по договору аренды, лизинга и безвозмездного пользования объектов основных средств.

Грамотно организованный бухгалтерский учет внеоборотных активов к которым относятся основные средства определяют их воспроизводство, финансовое состояние организации на протяжении длительного периода времени, а так же фондоемкость и фондоотдачу продукции, работ и услуг. При этом система управления коммерческой деятельностью предприятий требует наличия своевременной информации для грамотного использования активов, в том числе и основных средств.

Особенности сельского хозяйства определяют специфику основных средств. Так, основным средством является земля, на результаты производства оказывают существенное влияние погодные условия, сезонность, а процесс производства носит длительный характер, зачастую сельскохозяйственная культура и скот дает несколько видов продукции, причем стоимость животных может до определенного возраста возрастать.

Основные фонды занимают высокий удельный вес в активах предприятий, что определяет актуальность их учета и оценки. Таким образом, основой эффективного использования и управления основными средствами является правильно организованный учет.

Средства труда, которые имеют срок использования более одного года и многократно участвуют в производстве продукции, сохраняя форму, относят к основным фондам организации.

Согласно, Общероссийского классификатора основных фондов ОК013-94 основные фонды организации делят на материальные основные фонды (основные средства) и нематериальные основные фонды - это нематериальные активы.

Часть имущества (хозяйственных средств), которая используется при производстве продукции, а так же при выполнении работ и услуг, а так же используемая в управлении предприятия в период, превышающий 12 месяцев или же за операционный цикл, при его превышении 12 месяцев относят к основным средствам.

Авторские подходы, имеют как расширенную классификационную градацию, так и более упрощенную.

На наш взгляд, подробная классификация дает более расширенные возможности для эффективного управления основными средствами.

Объединение в однородные группы проводится в соответствии с Общероссийским классификатором основных фондов.

Первым классификационным признаком является срок полезного использования, так при сроке от 20 до 25 лет – это здания, сооружения.

Вторым классификационным признаком является степень использования в рабочем процессе - это средства в эксплуатации, в резерве, на этапе реконструкции и модернизации и ремонте.

Третьим классификационным признаком является принадлежность прав. По данному признаку основные фонды делятся на арендованные и собственные.

Четвертый классификационный признак определяет отраслевую их принадлежность. Это строительство, промышленность, сельское хозяйство и т.д. К промышленным относят транспорт для перевозки продукции, вычислительная техника. В сельском хозяйстве рабочий и продуктивный скот.

Пятый признак - это разделение по использованию: действующие (имущество, которое принимает непосредственное участие в производстве и оказании

услуг), недействующие (активы, которые временно не используются в хозяйственной деятельности), запасные (резервное оборудование, предназначенное для замены).

Шестой признак - вещественный. По данному признаку основные средства делят на инвентарные (они поддаются проверке): здания, сооружения, машины, оборудование, неинвентарные – это объекты, которые формируются из затрат и не имеют вещественного содержания (капитальные затраты, произведенные в арендованные основные средства).

Седьмой признак- физический износ. Здесь идет разделение по проценту, то есть до15%, 16-40%,41-60%,61-80%,81-100%[3,с.172].

Основной особенностью налогового учета с 2017 года является установление амортизационной группы и сроки использования основных средств в соответствии с новым классификатором, согласно Постановления Правительства РФ №640. Активам, которые ранее состояли на бухгалтерском и налоговом учете норму амортизации пересчитывать не надо. Часть основных средств перестала к ним относиться, согласно нового классификатора[5,с.47].

Современный учет подвержен систематическим изменениям, так введение Федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» вносит различия с ПБУ 6/01. Основными признаками основного средства, как актива определяют его, как наличие материально-вещественной формы; предназначен организацией для использования в ходе обычной деятельности (кроме аренды) и использование более 12 месяцев. То есть отсутствует стоимостной критерий[1,с.16].

Согласно, вводимых нововведений в бухгалтерском учете субъекты малого бизнеса могут выводить первоначальную стоимость основных средств с учетом суммы оплаты поставщикам и подрядчикам, выполняющим ремонтные работы по объекту.

В российской практике при выполнении перечисленных ниже условий актив может быть принят к бухгалтерскому учету основных средств:

- во- первых, если объект предназначен либо для управленческих нужд, либо для в производстве, оказании услуг или выполнении работ, а так же возможно предоставление во временное владение, пользование за плату;
- во- вторых, если объект будет использоваться длительно;
- в- третьих, объект в будущем не продается;
- во- четвертых, объект предназначен для экономической выгоды предприятия.

Законодательством определены нормы и правила отражения хозяйственных операций. Следует отметить, что поступление основных средств в начале всегда отражается на счете 08"Вложения во внеоборотные активы". На данном счете группируется информация о затратах в объекты, принимаемых в перспективе к учету основных средств.

Когда основные средства вводятся в эксплуатацию и происходит их списание с кредита 08 в дебет01.Принятие к учету основных средств Д01 К08.

Следовательно, активный счет 01 «Основные средства» отражает бухгалтерский учет по их поступлению, выбытию, то есть движение основных средств, которые эксплуатируются, в запасе, на консервации, а так же в аренде или лизинге. Все объекты отражаются в бухгалтерском учете по первоначальной стоимости, включающей затраты на изготовление, приобретение, доставку, установку и доведение основного средства до полного использования в производстве.

В ходе эксплуатации объектов выявляется их остаточная стоимость, отражаемая в балансе, пояснениях и отчетах о финансовых результатах. Учет объектов по восстановительной стоимости производится в результате переоценки.

Особую роль в учете основных средств играет переоценка. Сегодня определено, что переоценка основных средств является добровольной процедурой, которая, с одной стороны, может выступать инструментом снижения налоговой нагрузки, а с другой источником оптимизации налоговых обязательств [4,с.73].

Согласно, планируемому к введению Федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства», организация в праве выбрать одну из моделей учета в отношении каждой группы основных средств, то есть с переоценкой или без нее. ФСБУ предполагает усложнение учета основных средств, однако приближает его к международным правилам учета [2,с.46].

Таким образом, основные средства являются важнейшим фактором производства и генератором притока денежных средств, образуют производственно-техническую базу, определяют ресурсный потенциал организации любой отрасли экономики.

Библиографический список

1. Бургучева, З. И. Новые разницы в бухгалтерском и налоговом учете в свете проекта ФСБУ «Основные средства» // Актуальные вопросы развития России в исследованиях студентов управленческий, правовой и социально-экономические аспекты : мат. науч.практ. конф. – 2017. – С. 16-18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://elibrary.ru>.

2. Галайда, А. М. Эволюция учета переоценки основных средств // Экономика, социология, право. – 2016. – С. 41-46.

3. Ермакова, Л. В. Учет основных средств: Бухгалтерский и налоговый аспект / Л. В. Ермакова, О. В. Гудкова, Ю. А. Дворецкая // Worldscience: Problems and innovations : сб. статей. – 2016. – С.171-176.

4. Ковалева, Т. Н. Проблемы учета результатов переоценки основных средств и предложения по его совершенствованию / Т. Н. Ковалева, Е. Л. Атабиева // Азимут научных исследований: Экономика и управление. – 2017. – С. 73-75

5. Козлова, Д. Н. Учет основных средств организации: Нововведения в 2017 году / Д. Н. Козлова, Л. Н. Матвийчук // Наука через призму времени. – 2017. – С. 47-49.

УДК 339.13

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ABC-АНАЛИЗА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лабунская Ю.С. магистрант экономического факультета, ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Научный руководитель канд. экон. наук, доцент, кафедра «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА **Газизьянова Ю.Ю.**

Ключевые слова: ABC-анализ, принцип дисбаланса, принцип Парето.

В статье рассмотрено распределение ресурсов организации с помощью ABC – анализа, в основе которого лежит принцип Парето, порядок проведения ABC – анализа, а так же его преимущества.

АВС-анализ позволяет распределять ресурсы фирмы по степени значимости. Этот анализ является одним из методов рационализации и может применяться в сфере деятельности любой организации. Основой метода служит принцип Парето: 20 % всех товаров способствуют 80 % оборота. Для АВС-анализа этот принцип можно трактовать так: надежный контроль 20 % позиций позволяет на 80 % контролировать систему, как для запасов сырья и комплектующих, так и для продуктового ряда организации и тому подобное. [1, 3]

Применяя АВС-анализ товарные запасы можно разделить на три категории:

А – наиболее ценные, 80 % – продаж; 20 % – ассортимента;

В – промежуточные, 15 % – продаж; 30 % – ассортимента;

С – наименее ценные, 5 % – продаж; 50 % – ассортимента;

В соответствии с этим делением ассортимент организации можно распределить на группы по степени значимости:

- Группа А. В ее составе находятся очень важные товары. Они всегда должны присутствовать в ассортименте. При условии, что в качестве параметра в анализе используется объем продаж, то в эту группу войдут лидеры продаж по количеству. Аналогично, если в качестве параметра в анализе используется наценка, то в данную группу должны будут входить товары, которые приносят наибольшую прибыль.

- Группу В составляют товары, имеющие среднюю степень важности.

- В группу С входят менее значимые товары. В их число входят товары-новинки и товары, которые пользуются наименьшим спросом (в дальнейшем они могут быть исключены из ассортимента) [2, 7].

Зная цели анализа можно выделить произвольное количество групп. Наиболее часто выделяют три, реже четыре-пять групп.

Порядок проведения АВС-анализа:

1. Поставить цель данного анализа. Пропуская этот пункт многие в итоге заходят в тупик. Важно понимать, что АВС-анализ сам по себе не является самоцелью, это всего лишь инструмент, с помощью которого мы придем к определенному результату. Одно и то же множество объектов анализа будет разделено на группы по-разному, в зависимости от цели этого анализа. Результат анализа также должен быть правильно истолкован, иначе эффект от его проведения сведется к нулю.

2. Определить действия по результатам анализа.

3. Выбрать объект (поставщик, клиент, номенклатурная единица и т.п.) и параметр анализа (доход, руб.; объем продаж, руб.; количество единиц продаж, шт.; количество заказов, шт. и т.п.).

4. Составить рейтинг объектов по убыванию значимости.

5. Рассчитать долю параметра от общей суммы параметров с накопительным итогом. Доля с накопительным итогом высчитывается путем прибавления параметра к сумме предыдущих параметров.

6. Выделить группы А, В и С и присвоить значения групп выбранным объектам [1].

Нужно обозначить, что этап 2 и 3 являются творческими. Не следует думать, что стандартное решение подходит для вашей задачи лучше всего. Следует экспериментировать, а так же анализировать различные объекты по всевозможным факторам, только тогда АВС-анализ будет являться мощным инструментом для принятия решений.

По сути, ABC-анализ — это распределение ассортимента по различным параметрам. Распределять так можно поставщиков, запасы на складах, покупателей, длительные периоды продаж, то есть все, что имеет некоторое количество статистических данных. Итогом ABC анализа будет являться распределение объектов по группам по степени влияния на общий результат [4, 7].

Основой ABC-анализа является принцип дисбаланса, при котором строится график зависимости совокупного эффекта от количества элементов. Этот график именуется кривой Парето, кривой Лоренца или ABC-кривой. По итогам анализа ассортимент распределяется и группируется в зависимости от размера их вклада в совокупный эффект.

Преимущества ABC-анализа:

- простота. Ведь как говорится - чем проще метод, тем он надежней. Именно поэтому его легко применять к различным ситуациям. Обучение также не требует много времени;

- прозрачность. Это преимущество следует из простоты. Чем проще, тем надежней, но также и понятней. Есть возможность проследить любой этап анализа и если есть необходимость, то можно его подкорректировать. Интерпретация расчетов достаточно легка, в отличие от сложных статистических методов, они таким преимуществом не обладают;

- универсальность. С помощью ABC-метода можно анализировать хоть товарооборот, хоть урожай зерна, все, что можно разделить на составляющие элементы;

- автоматизация. Алгоритм расчетов в ABC-анализе достаточно строг. Их можно проводить в Excel, так же на данный момент существует множество специализированных программ и приложений;

- оптимизация ресурсов. Это фактически назначение метода. Успешное использование ABC-анализа позволяет сократить и высвободить огромное количество временных и трудовых ресурсов. Достигается это с помощью концентрации работы над наиболее важными элементами и, наоборот, экономия ресурсов на менее приоритетных составляющих [5, 6].

Таким образом, ABC-анализ обладает достаточно большими плюсами, которые выражаются в универсальности, простоте и легкости в реализации.

Из негативных моментов можно отметить то, что ABC-группировка по одному показателю не всегда корректно расставляет приоритеты. ABC-анализ не в силах определять качество и происхождение данных. Эту процедуру делает аналитик перед началом расчетов.

Библиографический список

1. Бровин, А. П. Порядок и условия применения классификации запасов производственных предприятий для их нормирования / А. П. Бровин, А. В. Пластинин // Известия высших учебных заведений. Лесной журнал. – 2014. – № 6(342). – С. 144-149.

2. Ковалева, Ю. С. модернизация отечественного бухгалтерского учета в соответствии с принципами МСФО / Ю. С. Ковалева, А. М. Терехов // Учетно-аналитические инструменты развития инновационной экономики: российский и европейский опыт : материалы и доклады VIII Всероссийской науч.-практ. конф. – Княгинино : НГИЭУ, 2017. – Т. 2.– 276 с. – С. 92-94.

3. Кудряшова, Ю. Н. Совершенствование управленческого учета и нормирования материальных затрат на производство сельскохозяйственной продукции // Инновационное развитие аграрной науки и образования : сб. науч. тр. Международной науч.-практ. конф. – 2016. – С. 382-390.

4. Лазарева, Т. Г. Основные требования, предъявляемые к осуществлению совместной деятельности в аспекте российского законодательства и МСФО / Т. Г. Лазарева, Е. Г. Александрова, Н. И. Власова // Современная экономика: проблемы, пути решения, перспективы : сб. науч. тр. IV Международной науч.-практ. конф. – Кинель : РИО СГСХА, 2017. – С. 483-485.

5. Макаренко, И. В. ABC-XYZ-анализ как инструмент оптимизации производственных запасов в организации // Труды БГТУ. Экономика и управление. – 2014. – № 7(171). – С. 178-181.

УДК 658.152

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЧИСТОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Чернова Ю. В., канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и статистика», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Баймишева Т. А., канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и экономика АПК», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Курмаева И. С., канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и экономика АПК», ФГБОУ ВО Самарская ГСХА.

Ключевые слова: чистый денежный поток, источники финансирования, активное самофинансирование, скрытое финансирование

В статье предложен алгоритм проведения оценки качества чистого денежного потока, позволяющей выявить направления оптимизации источников финансирования деятельности сельскохозяйственных предприятий и повышения их платежеспособности и финансовой устойчивости.

Оценка движения денежных средств, обеспеченности ими имеет важнейшее значение в системе анализа финансового состояния сельскохозяйственных предприятий, так как недостаток свободных денежных средств влияет на их низкую платежеспособность, взаимные неплатежи. Необходимость анализа качества чистого денежного потока обусловлена тем, что в условиях метода начисления и осуществления операций, связанных с оттоком денежных средств, но не влияющих на формирование финансового результата, сельхозорганизации могут иметь существенную прибыль и, вместе с тем, нехватку денежных средств и низкую платежеспособность. Возможна и обратная ситуация – при наличии убытков предприятия обеспечены денежными средствами в достаточной мере.

Чистый денежный поток представляет собой разницу притоком и оттоком денежных средств в ходе осуществления товаропроизводителями финансово-хозяйственной деятельности. Он складывается из чистых денежных потоков от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Чистый денежный поток в текущей деятельности является основным источником самофинансирования организации и поэтому должен составлять существенную долю в структуре внутреннего финансирования сельскохозяйственных предприятий.

Положительный чистый поток денежных средств в результате текущей деятельности, характеризуя степень самофинансирования организации, является

предпосылкой гарантии стабильности ее существования в долгосрочной перспективе.

В результате текущей деятельности может быть получен и отрицательный чистый денежный поток, то есть отток денежных средств. Он покрывается за счет сокращения инвестиционных вложений и/или источников внешнего финансирования.

Рассмотрение денежных потоков в инвестиционной деятельности дает представление об инвестиционной политике, в том числе и о размере тех инвестиций, с помощью которых будут достигнуты будущие поступления денежных средств и их выплаты. Кроме того, можно выявить приток денежных средств за счет сокращения инвестиций путем высвобождения финансовых средств, омертвленных в отдельных видах имущества.

Изучение финансовой области позволяет проанализировать финансовую политику и возможности сельскохозяйственных предприятий. Следует иметь в виду, что финансирование представляет собой сначала приток денежных средств, но в будущем (как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе) – денежный отток.

Суммарный чистый денежный поток по текущей и инвестиционной деятельности представляет собой резерв для свободы действий организации при принятии в перспективе не только финансовых решений, но и будущих инвестиций в оборотные и внеоборотные активы.

Оценка качества чистого денежного потока от текущей деятельности сельскохозяйственных предприятий проводится на базе анализа его структуры и предполагает:

- 1) перерасчет чистой прибыли (убытка) в чистый денежный поток от текущей деятельности;
- 2) определение доли активного самофинансирования и скрытого финансирования;
- 3) корректировку источников скрытого финансирования на величину просроченной кредиторской задолженности, по которой могут быть предъявлены штрафные санкции;
- 4) расчет коэффициента денежного содержания чистой прибыли и доли амортизационных отчислений по внеоборотным активам в формировании чистого денежного потока от текущей деятельности.

Активное самофинансирование представляет собой использование собственных средств сельскохозяйственных предприятий – чистой прибыли и амортизационных отчислений. Скрытое финансирование осуществляется за счет источников, которые на определенном отрезке времени могут быть приравнены к собственным (изменение величины оборотных средств, кредиторской задолженности, доходов будущих периодов и т.п.).

Рост величины оборотных активов считают инвестиционными вложениями, а ее снижение – дезинвестициями. Увеличение кредиторской задолженности, в том числе авансов полученных, принято называть финансированием, а ее снижение – соответственно дефинансированием.

Величину скрытых финансовых источников можно рассчитать как алгебраическую сумму всех денежных притоков в виде дезинвестиций и финансирования и всех денежных оттоков в виде инвестиций в текущие активы и дефинансирования.

Позитивной является ситуация, когда большая часть денежных притоков по

текущей деятельности обеспечивается поступлением выручки от продажи сельскохозяйственной продукции, товаров, работ и услуг. Если в динамике удельный вес этой статьи остается высоким с тенденцией роста, а размер дезинвестиций от продажи внеоборотных активов не будет составлять значительную долю во внутренних источниках финансирования, то сельскохозяйственная организация сможет обеспечить стабильное внутреннее финансирование, что существенно повышает ее будущую финансовую устойчивость.

Значительная доля скрытых финансовых источников требует дополнительного анализа их состава и структуры. В случае, когда углубленный анализ показывает, что для частичного финансирования роста текущих активов сельскохозяйственной организации потребовалось увеличить кредиторскую задолженность, которая не просрочена, не предусматривает уплаты штрафных санкций и не ведет к возникновению процедуры банкротства в течение заданного периода, допустимо на определенном отрезке времени приравнять ее к внутренним (собственным) источникам средств организации. Поэтому для оценки качества чистого денежного потока в текущей деятельности следует тщательно изучить кредиторскую задолженность на предмет определения сроков ее взыскания и предусмотренных по ней штрафов и пеней за несвоевременную уплату.

Структуру источников активного самофинансирования организации полезно изучить за ряд отчетных периодов, что позволит корректнее оценить качество чистого денежного потока.

При оценке структуры внутреннего финансирования следует помнить о том, что дезинвестиции (реализация внеоборотных активов) не должны доминировать в общей сумме внутреннего финансирования. Сокращение капитальных вложений снижает будущий финансово-производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий. Целесообразна продажа только излишних или морально и физически устаревших долгосрочных активов. Поэтому в динамике доля дезинвестиций не должна быть постоянно высокой и доминирующей. В то же время, если значительный удельный вес в общей величине внутренних источников финансирования приходится на имеющиеся в наличии на начало отчетного периода денежные средства, организации следует оценить оптимальный остаток денежных средств в кассе и на банковских счетах и уделить особое внимание росту доли чистого денежного потока от текущей деятельности во внутреннем финансировании.

Таким образом, оценка качества чистого денежного потока позволяет наметить перспективы развития сельскохозяйственных предприятий с целью повышения их платежеспособности и финансовой устойчивости.

Библиографический список

1. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / О.В. Ефимова, М.В. Мельник, Е.И. Бородина, В.В. Бердников. – М. : Омега-Л, 2013. – 388 с.
2. Мамай, О.В. Современные инструменты управления инновационным развитием аграрного сектора региона / О.В. Мамай, И.Н. Мамай // Современная экономика: обеспечение продовольственной безопасности : сб. науч. тр. IV Международной научно-практической конференции. – Кинель : РИО СГСХА, 2017. – С. 91-96.
3. Отчет о движении денежных средств (ПБУ 23/2011) : положение по бухгалтерскому учету : [утв. Приказом Министерства финансов РФ от 2 февраля 2011 г. № 11н].

УДК 657(075.8)

ПРОБЛЕМЫ СБЛИЖЕНИЯ РОССИЙСКОГО УЧЕТА С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Бузулуцкая Т.С. студент экономического факультета, ФГБОУ ВО Волгоградского ГАУ.

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ **Токарева Е.В.**

Ключевые слова: Международный стандарт финансовой отчётности, информационные технологии, цифровые платформы, автоматизация финансового учета.

В статье рассмотрены вопросы о сближении российского учета с международными стандартами финансовой отчетности, а также имеющиеся проблемы при переходе российского учета на МСФО.

Бухгалтерский учет является самым ключевым моментом в деятельности любой организации, он отображает ее результат. Основной задачей является формирование достоверной и полной информации о деятельности организации, ее имущества, другими словами, финансовая отчетность должна быть своевременная и точная, а также соответствовать всем требованиям к ведению финансового учета. Стоит обратить внимание, что процесс отражения информации в бухгалтерском учете, по мере развития общества, был подвержен значительным изменениям. Современные условия требуют новшества к ведению бухгалтерского учета. На сегодняшний день, можно выделить большой ряд проблем, которые связаны с применением требований к ведению бухгалтерского учета на практике. Таким образом, вопросы развития бухгалтерского учета в современных условиях являются актуальными.

Одним из способов разрешения проблем является автоматизация вычислительных работ в финансовом учете.

Развитие в бизнес – управления информационных технологий в последние годы идет высокими темпами. Современные бухгалтера уже на сегодняшний день не могут представить процесс ведения бухгалтерского учета без широкого использования средств автоматизации. За счет автоматизации происходит упрощения алгоритма составления бухгалтерской отчетности, а также увеличивается качество и оперативность составляемой информации [3].

Как правило, грамотно организованный учет, положительно отражается на управлении организации и на его развитии. Лучшие системы по ведению учета являются платными лицензированными продуктами. Самыми распространёнными платформами, используемыми бухгалтерами России, являются [2, 5]:

- «1С».
- «Парус-Предприятие».
- «Галактика ERP».
- «БОСС».

Это программное обеспечение имеет не только широкий спектр выполняемых действий, но и качественное обслуживание, постоянное обновление баз данных. Также особо важен вопрос о сближении российского учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Международный стандарт финансовой отчетности сокращенно МСФО – это документ, в который включаются все правила ведения финансовой отчетности. Информация, которая существует в этих документах, является необходимой для потенциальных партнеров либо инвесторов, для принятия экономических решений в отношении организации.

С 1998 в Российской Федерации принята система изменения бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. За прошедшее время по мере того, как стандарты МСФО были введены в Россию, предложено использование новых определений, таких как сегментная информация и деловая репутация. Приняты новые положения по бухгалтерскому учету, разработанные на базе МСФО [2, 6].

Во время внедрения стандартов МСФО в России было достигнуто:

1. Использование новых понятий;
2. Дисциплина МСФО включена в программы Российских вузов;
3. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности определенных хозяйствующих субъектов (консолидированная финансовая отчетность должна предоставляться организациями, попавшими под действие Закона № 208-ФЗ, начиная с отчетности за 2012 год) и т. д.

Рассматривая все положительные аспекты внедрения МСФО, необходимо отметить, что МСФО представляют собой стандарты, основанные на принципах. Среди этих принципов можно выделить принцип непрерывности деятельности. Этот принцип заключается в том, что в обязательном порядке составляется финансовая отчетность предприятия, основываясь на допущении о непрерывности деятельности организации. Данный принцип не применяется, в том случае, если деятельность компании намерена прекратиться по собственной инициативе руководителя [2, 3].

Также рассмотрим принцип начисления. В данном принципе говорится о необходимости учета фактов, влияющих на финансовое состояние организации, в том отчетном периоде, в котором определенная операция была произведена.

Таким образом, можно сделать небольшой вывод, что на пути развития Российских фирм является введение МСФО – привлечение зарубежных инвестиций, сотрудничество российских предприятий с иностранными партнерами, публикация финансовых отчетов, подготовленных в соответствии с МСФО.

Однако при переходе российского учета на МСФО имеются проблемы:

1. Стандарты Российского бухгалтерского учета отличаются от МСФО;
2. Трудности адаптации МСФО к российской экономике;
3. Необходимость обучения и переподготовки персонала;
4. Значительные затраты;
5. Нежелание руководства организаций предоставлять и отражать прозрачную и полную информацию в финансовой отчетности в более открытом доступе [4, 6].

Таким образом, требуется тщательное обоснование необходимости внедрения стандартов МСФО в современных условиях, а также необходимо выделить все типы компаний которым нужно использование данных стандартов.

Международные стандарты разработаны, чтобы удовлетворять потребности пользователей, которые принимают экономические решения. Для выхода

предприятия на международный рынок необходимо использование МСФО. За счет предоставления надежной информации повышается конкурентоспособность компании, которая в том числе необходима инвесторам для оценки возможного объекта вложений.

Библиографический список

1. Агеева, О. А. Проблемы отражения информации о финансовых рисках в финансовой отчетности компаний / О. А. Агеева, С. С. Кардашов // Вестник Университета. – 2011. – № 21. – С. 129-132.

2. Мелихова, Л.А. Роль пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчетности в повышении ее аналитичности / Л.А. Мелихова // Стратегические ориентиры инновационного развития АПК в современных экономических условиях : мат.международной науч.-практ. конф. – Ч. 5. – 2016. – С. 250-255.

3. Токарева, Е. В. Информационная модель учетно-контрольной системы лизинга в условиях внедрения цифровой экономики / Е. В. Токарева, Л. Н. Павлова // Актуальные направления научных исследований в АПК: от теории к практике : мат. Национальной науч.о-практ. конф. – Волгоград. – 2017. – С. 319-323.

4. Чернованова, Н.В. Автоматизация калькуляции для оперативного управления конкурентоспособностью предприятия / Н.В. Чернованова // Мировые научно-технологические тенденции социально-экономического развития АПК и сельских территорий : мат. Международной науч.-практ. конф. – 2018. – С. 82-87.

5. Чернованова, Н.В. Важность автоматизации бухгалтерского учета в сфере сельского хозяйства / Н.В. Чернованова, Е.В. Ягупова // Актуальные направления научных исследований в АПК: от теории к практике : мат. Национальной науч.-практ. конф. – 2017. – С. 346-351.

УДК 657.9

ЗНАЧЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РЕШЕНИИ ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫХ СПОРОВ

Зенина В.В., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ.

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, **Токарева Е.В.**

Ключевые слова: финансово-правовой спор, законодательство, бухгалтерский учет, документационное обеспечение.

В данной статье рассмотрена правовая природа финансово-правового спора. Дана сущность и специфика финансового спора, а так же роль и значение бухгалтерского учета в решении финансово-правовых споров.

Финансовое право это отрасль юридической науки и отрасль права. Как и любая другая правовая общность, оно представляет собой совокупность взаимосвязанных правовых норм, закрепляющих и регулирующих особый круг общественных отношений.

Отношения и общественные связи, возникающие между частными и публичными субъектами в процессе финансовой деятельности государства и местного самоуправления, носят многоаспектный характер и по своему социальному,

политическому и правовому содержанию. Субъекты финансовых правоотношений не свободны в своих действиях, они обязаны строго соблюдать действующее законодательство, выполнять соответствующие инструкции и другие нормативные акты. Отклонения от требований, предусмотренных финансовым правом, нарушения установленных норм, неправильное их толкование порождают разногласия, которые ведут к возникновению финансовых споров.

Финансовые споры – это категория дел относительно возврата задолженности, возмещения неустойки или убытков, процентов, неосновательного обогащения и др. [2, 4]

Спор по финансовым интересам предполагает участие в нем граждан и компаний. В зависимости от категории дел сам процесс будет проходить в районном, арбитражном суде или у мирового судьи. Если в досудебном порядке не удастся разрешить спор на предварительном этапе, тогда без суда не обойтись. При рассмотрении этих споров судье нужны доказательства о виновности или не виновности одной из сторон. Документы бухгалтерского учета как раз и являются главными доказательными фактами при разрешении таких дел. В них прописаны все участники процесса, упомянуты даты, указаны все условия и прописаны суммы.

Поэтому, следует отметить, что в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ все первичные учетные документы, регистры бухгалтерского учета, бухгалтерские и финансовые отчетности представляют собой бухгалтерское сопровождение при возникновении финансовых споров. Иными словами это информационная база, которая может подтверждать или наоборот опровергать различные сложившиеся обстоятельства, которые и стали основой для подачи иска в суд. К примеру, если возникает какой-либо финансовый спор по вопросам с налогом на добавленную стоимость, информационной базой доказательств будут такие документы как договор и счет фактура, которые подтверждают наличие определенной сделки и «говорят» о том, кто прав, а кто виноват [1, 5].

Теперь рассмотрим подробнее финансово-правовой спор подробнее. Ему присущи следующие черты: [3]

1. Финансово-правовой спор представляет сам по себе процессуальную категорию.

2. Сущность его заключается в различных разногласиях между субъектами финансовых правоотношений. Стоит заметить, что одним из них всегда выступает субъект государственной власти, по поводу применения норм в финансовом законодательстве.

3. Возникший до суда финансово-правовой конфликт не имеет юридического значения спора о финансовом праве, поскольку с такими разногласиями закон не связывает никаких правовых последствий.

4. Финансово-правовой спор возникает с обращения заинтересованного лица с иском об устранении существующего между сторонами юридического конфликта в соответствующий суд, который этот спор разрешает на основе применения норм финансового права в порядке, установленном гражданско-процессуальным законодательством, и погашает вступившим в законную силу решением суда.

5. Финансово-правовой спор возможен лишь тогда, когда существует правовая свобода спора, никакого принуждения не может быть.

Так же можно сформулировать основные причины возникновения таких споров. Ими являются: [1, 4, 5]

1. Нарушение финансового законодательства органами государственной власти. В основном, эти нарушения вызываются бюрократическим, пренебрежительным отношением сотрудников соответствующих компетентных государственных органов к соблюдению норм, охраняющих субъективные права граждан. Это может быть: незаконное удержание суммы налога, невыплата сумм детских пособий и другое. Наряду с этим нарушение законодательства может быть связано с заблуждением, незнанием или неточным знанием действующих законов.

2. Неисполнение или недобросовестное исполнение финансового законодательства гражданами. Зачастую это неуплата гражданином суммы налога; нецелевое использование денежных средств, выделенных гражданину органом местного самоуправления на приобретение жилья, и другое.

3. Различное толкование действующего финансового законодательства как органами государственной власти, так и гражданином. Или даже возможны такие варианты, как «пробелы» в финансовом законодательстве.

4. Добросовестное заблуждение относительно содержания или объема прав гражданина, другими словами, предъявление таких требований, на удовлетворение которых гражданин не имеет прав.

5. В зависимости от вида судопроизводства выбирается стратегия ведения дела.

6. Зачастую споры по финансовому праву решаются путем ведения переговоров или предъявления претензии к оппоненту. Юрист должен обязательно наладить оптимальный диалог с оппонентами. Если диалогом вопрос не решился, следует подготовка грамотного письменного обращения. В крайнем случае, будет составлен и подан иск в суд.

7. Разрешение финансовых споров подразумевает под собой не только взыскание основной суммы обязательств. Если речь пойдет о судебном процессе, то дополнительно в иске могут быть заявлены штрафные санкции, проценты за пользование чужими деньгами, а также возможные убытки. В таком случае исковое заявление требует обоснованного расчета оспариваемых сумм.

Споры могут быть совершенно разными, и в связи с этим, существует несколько определенных видов [3].

Первый вид споров, это те споры, которые вытекают из соответствующих нарушений государственными, муниципальными органами. Зачастую, ущемляются права граждан в области социального обеспечения. Таких, как, пенсионное, обеспечение по социальным пособиям, страховыми выплатами и тому подобное.

Второй вид споров заключается в нарушениях налогового и таможенного законодательства. Это могут быть различные иски по налогам и таможенным платежам.

Третьи споры возникают по поводу возмещения ущерба за нарушения природоохранного законодательства. К таким относятся иски о взыскании ущерба с нарушителей за незаконную добычу объектов животного мира.

Следующий вид споров затрагивает споры о праве государственной и муниципальной собственности. К таким можно отнести иски органа государственной власти о принудительном изъятии или выкупе какого-либо земельного участка для государственных или муниципальных нужд.

Существуют и такие споры, которые связаны с деятельностью правоохранительных органов. Это иски о взыскании вреда, вследствие неправомерного действия органов дознания, следствия или суда.

Вышеизложенный перечень споров не является окончательным, так как суды общей юрисдикции не имеют строго отведенных границ. Но, подводя итоги, стоит обязательно отметить, что любой из них будет решен лишь при наличии доказательной базы. Такими и являются бухгалтерские учетные документы, в которых прописана вся информация: это договора, счета-фактуры, регистры, первичные документы и многие другие. В них указаны все даты, прописаны участники и упомянуты все суммы. Все эти документы – это носители информации, к которой и прибегают при разрешении финансовых споров.

Библиографический список

1. Балашова, Н.Н. Учетное обеспечение формирования инновационного бюджета субъекта агропромышленного бизнеса / Н.Н. Балашова, А.С. Горбачева // Актуальные направления научных исследований в АПК: от теории к практике : мат. Национальной науч.-практ. конф. – 2017. – С. 238-246.

2. Карзаева, Н. Н. Риски деятельности организаций АПК как объект интегрированной отчетности / Н. Н. Карзаева, Ж.А. Телегина, А. В. Уколова // Известия Тимирязевской сельскохозяйственной академии. – 2015. – № 4. – С. 106-114.

3. Мелихова, Л.А. Проблема снижения аналитической ценности бухгалтерской (финансовой) отчетности сельскохозяйственных предприятий // Интеграция науки и производства – стратегия устойчивого развития АПК России в ВТО : мат. международной науч.-практ. конф. – 2013. – С. 70-73.

4. Степаненко, Е. И. Учетно-аналитическое обеспечение формирования инвестиционной стратегии сельскохозяйственных организаций / Е. И. Степаненко, С. А. Чеврычкин // Экономические и гуманитарные науки. – 2017. – № 12 (311). – С. 26-32.

5. Чернованова, Н.В. Важность автоматизации бухгалтерского учета в сфере сельского хозяйства / Н.В. Чернованова, Е.В. Ягупова // Актуальные направления научных исследований в АПК: от теории к практике : материалы Национальной науч.-практ. конф. – 2017. – С. 346-351.

УДК 657.2

КРИТЕРИИ ПРИЗНАНИЯ ОБЪЕКТА ЛИЗИНГА В СООТВЕТСТВИИ С УЧЕТНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО РЕГЛАМЕНТА

Козьменко В. В., студент ИНО СПО ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ.

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ **Токарева Е.В.**

Ключевые слова: информатизация, управление, лизинг, международные стандарты финансовой отчетности, объект учета, ПБУ 6/01, МСФО (IFRS) 16.

Статус лизинговых компаний в решающей мере зависит от данных бухгалтерской отчетности, достоверность которых обеспечит эффективное применение международных стандартов финансовой отчетности. В статье рассматриваются критерии признания объектом учета по ПБУ 6/01 и МСФО (IFRS) 16 «Аренда».

Лизинг – вид финансовой аренды, который представляет собой договор между лизингодателем и лизингополучателем, а также поставщиком лизингового имущества. Согласно договору лизинга, лизингодатель приобретает в собственность определенное договором имущество у поставщика и предоставляет его лизингополучателю за плату во временное пользование с возможностью последующего выкупа данного имущества.

Нормативное регулирование бухгалтерского учета лизинга в Российской Федерации состоит из четырех уровней (рис. 1).

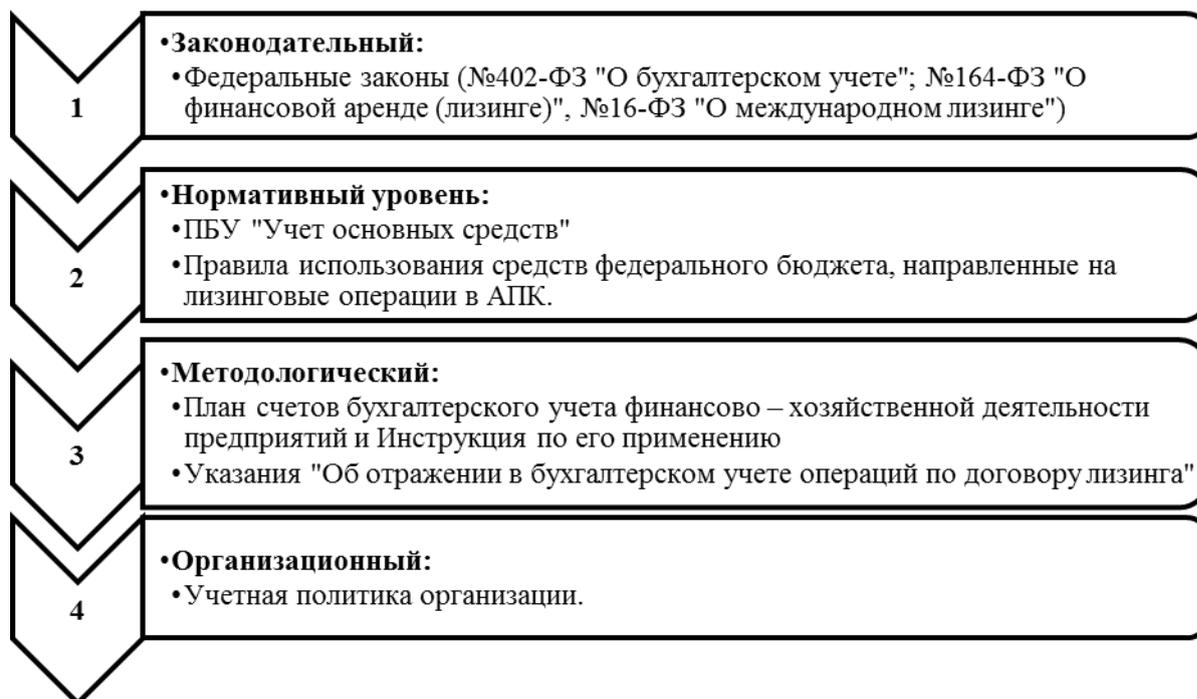


Рис. 1. Нормативное регулирование лизинга в РФ

В соответствии со статьей 666 ГК РФ, объектом лизинга могут являться любые непотребляемые вещи, кроме земельных участков и природных объектов: предприятия, имущественные комплексы, здания и сооружения, оборудование, транспортные средства и племенные животные.

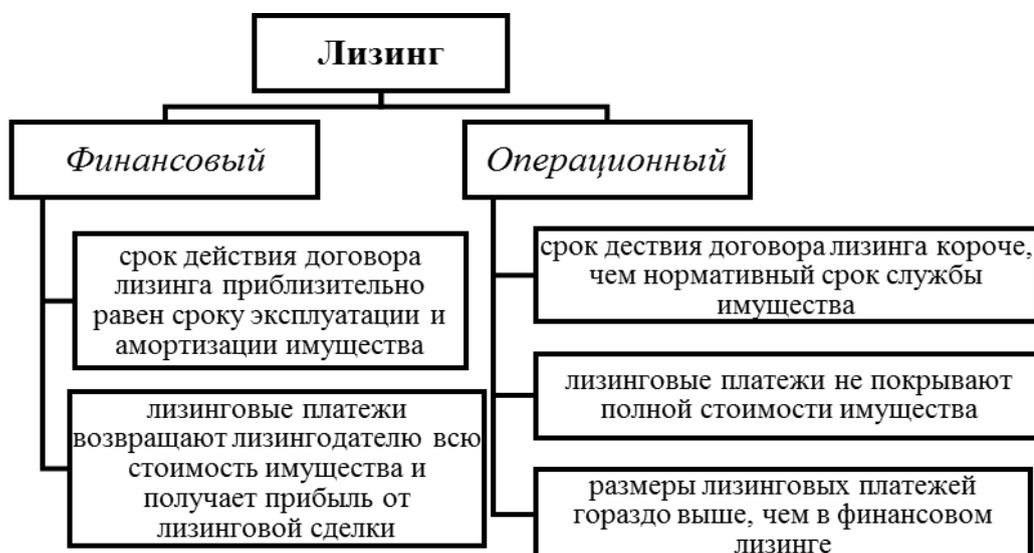


Рис. 2. Различия финансового и операционного лизинга

Согласно Международной практики учет финансовой аренды (лизинга) регулируется МСФО (IFRS) 16 «Аренда» (с 1 января 2019 г.) и предусматривает существенно пересмотренный порядок учета.

Цель стандарта – это установление методов бухгалтерской отчетности учета лизинга и устранение разницы бухгалтерского учета финансового и операционного лизинга (рис. 2).

В соответствии с МСФО (IFRS) 16 «Аренда» финансовая аренда (лизинг) является договором или его элементом, обеспечивающий право применения базового актива на определенный срок в обмен на компенсацию и возмещение (рисунок 3).

В данном случае базовый актив рассматривается как актив, предоставляемый договором, либо актив, цена которого является базой расчета при выполнении договора.

В свою очередь, договор лизинга будет являться соглашением с правом контроля применения идентифицированного актива в течение определенного срока за вознаграждение. Лизингополучатель в момент заключения договора лизинга и с начала его действия признает актив, право на его применение и обязательства. Здесь идентифицированный актив определяется как актив, определенный в договоре на момент его передачи контрагенту. Если же поставщик владеет реальными правами замены актива в течение срока применения, то актив уже не считается идентифицированным.

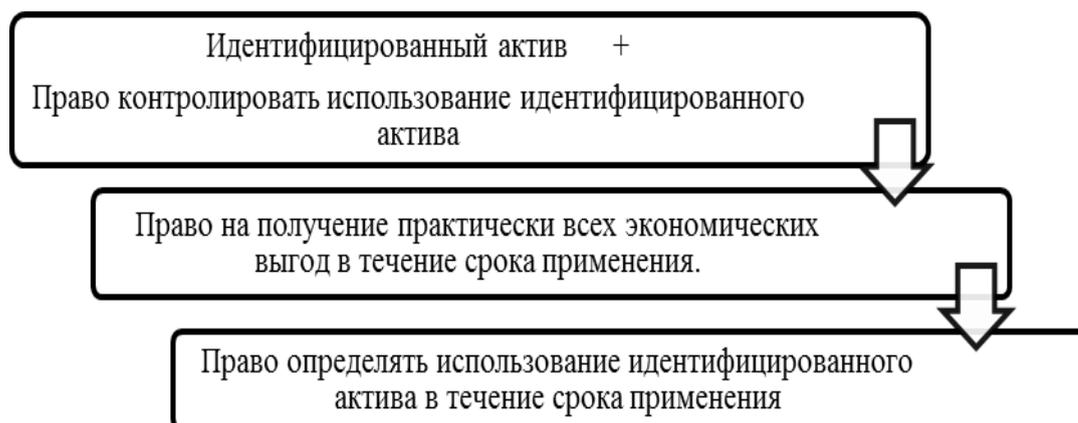


Рис. 3. Определение учетного объекта договора лизинга в соответствии с МСФО (IFRS) 16 «Аренда»

Стоит отметить, что лизинг основан на праве контроля. Для того, чтобы производить контроль над активами, лизингополучатель наделен не только правом на получение экономических выгод в течение срока применения, но и будет иметь возможность принимать решения в отношении идентифицированного актива.

Таким образом, учет финансовой аренды (лизинга) согласно законодательству РФ и Международной практики различен. Если лизингодатель и лизингополучатель будут руководствоваться разными нормативными актами, это может привести к недостоверной оценке лизингового имущества, которая, в свою очередь, приведет к различиям в принятии к учету лизингового имущества у лизингодателя и лизингополучателя и искажению информации в бухгалтерской отчетности в целом.

Библиографический список

1. Коробейников, Д. А. Аналитическая поддержка управленческих решений лизинговой компании в условиях рисков / Д. А. Коробейников, Л. В. Попова, С. Ю. Шалдохина // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н. И. Вавилова. – 2014. – № 5. – С. 84-87.
2. Степаненко, Е. И. Основные направления государственной поддержки сельского хозяйства на современном этапе / Е. И. Степаненко // Экономика сельского хозяйства России. – 2017. – № 1. – С. 19.
3. Токарева, Е. В. Интеграция МСФО 16 «Основные средства» в проект ФСБУ «Основные средства» / Е. В. Токарева, Э. М. Резепова // Актуальные вопросы экономики и агробизнеса : материалы IX Международной научно-практической конференции – Брянск : Брянский ГАУ. – 2018. – Ч. 2. – С. 414-418.
4. Токарева, Е. В. Лизинг биологических активов (биолизинг): классификационные признаки и учетно-аналитическое обеспечение / Е.В. Токарева, Н.Н. Балашова // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. – 2017. – № 2 (46). – С. 289 - 296.
5. Харчева, И. В. Современные проблемы информационного, учетного и финансового обеспечения устойчивого развития АПК : монография / И. В. Харчева, Л. В. Постникова, И. В. Макунина, А. В. Миронцева [и др.]. – М. : Издательство РГАУ-МСХА. – 2015. – С. 157-162.

УДК 338.2

ЭВОЛЮЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Олейникова В. В., студент экономического факультета ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ.

Токарева А. В., магистрант ФГБОУ ВО Российский государственный гуманитарный университет.

Куценко А. А., магистрант ФГБОУ ВО РГАУ–МСХА.

Научный руководитель: старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, **Токарева Е.В.**

Ключевые слова: цифровая экономика, развитие, интернет, электронная экономика, информационно-коммуникационные технологии.

В данной статье рассматривается эволюционный процесс цифровой экономики. Рассматриваются цели программы Правительства РФ по её развитию, а также основные направления ее внедрения в крупные компании и корпорации, социальные сферы жизнедеятельности населения, а также в работу правительственных организаций и структур.

В настоящее время, благодаря технологическому прогрессу, развитию инфокоммуникационных технологий и интернету возникло понятие «цифровая экономика». Понятие «цифровая экономика» впервые появилось в 1995 году, его ввел американский ученый из Массачусетского университета Николасо Негропonte [3,4]. В XXI веке невозможно представить нашу жизнь без цифровых технологий. Интернет является прочной нитью в каждой сфере деятельности человека. Аудитория интернета растет со скоростью 1000000 новых пользователей в день, так говорится в новом пакете отчетов о состоянии глобальной отрасли digital на 2019 год, который подготовили агентство We Are Social и сервис Hootsuite.

Вот самые важные данные, которые можно найти в отчетах We Are Social и Hootsuite о глобальном состоянии цифровых технологий на 2019 год:

- Сегодня в мире 5,11 миллиарда уникальных мобильных пользователей, что на 100 миллионов (2%) больше, чем в прошлом году.
- В 2019 году аудитория интернета насчитывает 4,39 миллиарда человек, что на 366 миллионов (9%) больше, чем в январе 2018 года.
- В социальных сетях зарегистрировано 3,48 миллиарда пользователей. По сравнению с данными на начало прошлого года этот показатель вырос на 288 миллионов (9%).
- Сегодня 3,26 миллиарда человек заходят в социальные сети с мобильных устройств. Это на 10% больше, чем в прошлом году, когда с мобильных в соцсетях сидело на 297 миллионов человек меньше [2].

Активное внедрение Интернета в данную сферу привело к появлению такого феномена, как цифровая или электронная экономика. Цифровая экономика – это хозяйственная деятельность, использующая цифровые технологии. Данная экономика может быть тем, что избавит наш мир от тяжелого физического труда, поможет открыть широкие возможности для развития науки, искусства и творчества, откроет неограниченный доступ к информации.

Развитию цифровой экономики в России сегодня уделяется много внимания, и занимается этим правительство на законодательном уровне. По указу Президента РФ 28 июля 2017 года распоряжением Правительства РФ была утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации» на период до 2030 года. Основные цели этой программы заключаются в создании условий для развития правовой, технической, экономической базы для дальнейшего внедрения цифровой экономики в Россию, повышение благосостояния и качества жизни путем повышения доступности и качества товаров и услуг, произведенных с использованием современных цифровых технологий [1, 2].

Выделяют следующие основные черты цифровой экономики:

1. Наличие цифровых платформ, на которых осуществляется экономическая деятельность. Преимущество платформ цифровой экономики заключается в возможности прямого общения и облегчении процесса взаимодействия между участниками, снижении издержек. Примером такой платформы может служить Uber.

2. Персонализированные сервисные модели. Развитие таких технологий, как большие данные, 3D печать позволяет производить товары и оказывать услуги, которые соответствовали бы требованиям каждого отдельного клиента.

3. Непосредственное взаимодействие производителей и потребителей. Цифровая экономика позволяет сократить количество посредников.

4. Значительная роль вклада индивидуальных участников. Цифровая экономика позволяет каждому человеку, который обладает инициативой, играть важную роль в экономических процессах. Так, на замену стандартных типов взаимодействий в экономике B2B (business-to-business), B2C (business-to-consumer), B2G (business-to-government) приходят новые: C2B (consumer-to-business) и C2C (consumer-to-consumer). Например, в первом случае – это фрилансеры, а во втором – краудфандинговые площадки, с помощью которых все желающие могут профинансировать новые стартапы [1, 5].

На сегодняшний день безусловными преимуществами цифровой экономики перед классическими материальными товарно-денежными обменах является то, что потребитель может получить необходимые ему услуги или товар почти мгновенно, без ожидания доставки товара или оказания услуги в материальном виде, а

также более низкие цены на продукцию (по сравнению с материальными товарами и услугами), прежде всего связанные с отсутствием больших расходов на логистику, хранение товаров и потребление ресурсов, необходимых для производства товара или оказания услуг. Например, если читатель захочет себе купить новую книгу, то ее электронная версия будет стоить, как правило, на 25–50 % дешевле, чем печатный аналог, при этом он сможет получить данную книгу себе на электронную почту в электронном виде и сохранить ее в облачных сервисах через 2–5 минут, после оплаты заказа, а не через 2–5 дней в магазине в печатном виде, если книга будет в наличии, при этом есть возможность ее потери. Одним из основных преимуществ электронных товаров перед материальными является то, что первые в большинстве своем практически неисчерпаемы и, как правило, находятся в наличии на электронных сервисах (в интернет-магазинах), вторые же всегда ограничены в количестве, и доступ к ним более сложен для потребителя, чем к аналогичной электронной продукции [3, 4].

На сегодняшний день электронная экономика уже выходит за рамки коммерческих аспектов. Цифровая экономика внедряется в крупные компании и корпорации, а также в социальные сферы жизнедеятельности населения стран, кроме того происходит внедрение в работу правительственных организаций и структур.

Аналитики Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) оценили вклад цифровой экономики в экономику России в 2,1% ВВП, а вклад мобильной экономики — в 3,8% ВВП. Суммарный вклад составляет 4,35 триллиона рублей, или 5,06% ВВП [2, 5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что цифровизация и внедрение новых технологий является неизбежным явлением. Цифровая экономика представляет собой совершенно новый вид экономических отношений, который присутствует уже во всех отраслях мирового рынка и активно развивается. Цифровая экономика уже в скором времени может стать главным видом товарно-денежных отношений. От целесообразности, интенсивности и слаженности действий в России и во всем мире зависит то, насколько быстро наступит цифровое будущее, с какими проблемами мы столкнемся и сможем ли мы их решить. Свидетелями всех этих явлений мы станем уже в скором времени.

Библиографический список

1. Балашова, Н.Н. Подходы к реализации методики обучения студентов работе в системе «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ» / Н.Н. Балашова, Н.В. Чернованова // Проблемы современного аграрного образования: содержание, технологии, качество : мат. науч.-метод. конференции, 2016. – С. 154-157.
2. Мелихова, Л.А. Роль пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчетности в повышении ее аналитичности / Л.А. Мелихова // Стратегические ориентиры инновационного развития АПК в современных экономических условиях : материалы международной научно-практической конференции, 2016. – С. 250-255.
3. Токарева, Е.В. Учетно-контрольная модель системы аграрного лизинга в условиях внедрения цифровой экономики / Е.В. Токарева, Е.В. Ягупова // Научное обозрение: теория и практика. – 2017. – № 11. – С. 28-32.
4. Чернованова, Н.В. Автоматизация калькуляции для оперативного управления конкурентоспособностью предприятия / Н.В. Чернованова // Мировые научно-технологические тенденции социально-экономического развития АПК и сельских территорий : материалы Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 82-87.

5. Шемет, Е.С. Взаимодействие бюджетной и денежно-кредитной политики государства на современном этапе / Е.С. Шемет // Эколого-мелиоративные аспекты рационального природопользования : материалы Международной научно-практической конференции, 2017. – С. 162-167.

УДК 651.371.1

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ КАК МЕТОД ФАКТИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Резепова Э.М., студент Института непрерывного образования ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ.

Научный руководитель: ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ **Токарева Е.В.**

Ключевые слова: основные средства, инвентаризация, инвентаризационная комиссия, контроль.

В статье раскрыты сущность и необходимость проведения инвентаризации. Изучены ключевые аспекты инвентаризации основных фондов организации. Отражена документация и типовая корреспонденция счетов по результатам инвентаризации основных средств.

Правильность совершения хозяйственных операций не всегда можно проконтролировать документальными методами. Зачастую возникает потребность в осуществлении контроля наличия основных средств в натуре. С этой целью совместно с методами документального контроля в процессе проведения ревизий используются способы фактического контроля.

Инвентаризация – основной способ фактического контроля, целью которого является проверка соответствия фактического наличия основных средств с данными бухгалтерского учета [3] Инвентаризация имущества, финансовых активов и обязательств проводится в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402 – ФЗ [1]. Объектами инвентаризации считаются отдельные виды активов и обязательств, фактический контроль наличия которых определяется после проведения инвентаризации.

Целями проведения инвентаризации основных средств (рис. 1).

ЦЕЛИ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	Проверка соответствия фактического наличия имущества сведениям бухгалтерского учета;
	Проверка правильности отнесения предметов к основным средствам;
	Проверка правил хранения и эксплуатации основных средств;
	Оценка состояния аналитического и синтетического учета;
	Контроль за правильностью начисления амортизации основных средств;

Рис. 1. Цели проведения инвентаризации основных средств

Основания для проведения инвентаризации объектов основных средств (рис. 2).

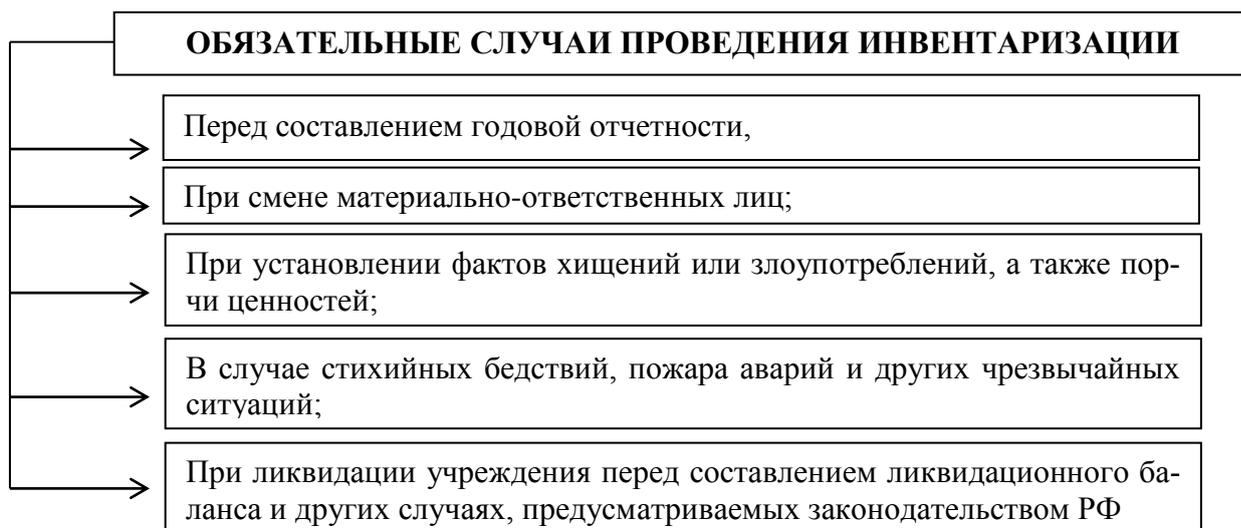


Рис. 2. Обязательные случаи проведения инвентаризации

В случае проведения обязательных инвентаризаций, проверке подлежат все без исключения основные средства, даже не находящиеся в собственности у предприятия и учитываемы на забалансовых счетах [2]. Количество обязательных проведенных инвентаризация основных средств (рис. 3).

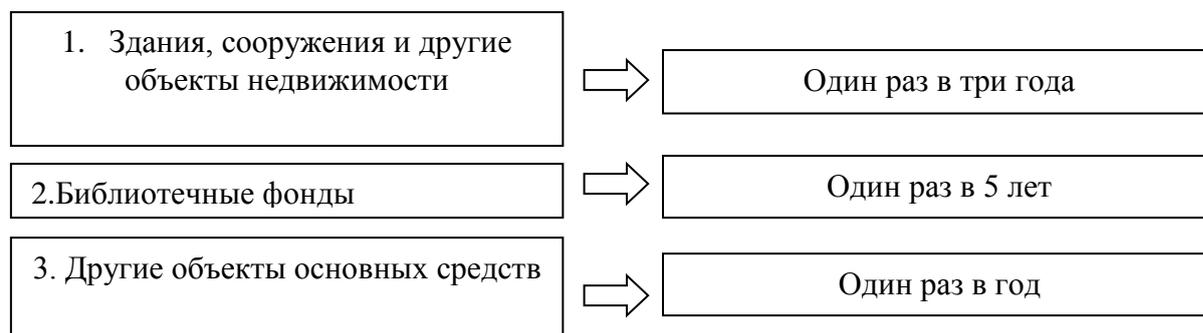


Рис. 3. Количество обязательных проведенных инвентаризация основных средств

Для выполнения инвентаризационной работы в организациях, распорядительным документом (приказом) управляющего формируется постоянно действующая инвентаризационная комиссия. В ее состав входят руководители структурных подразделений, главный бухгалтер и управляющий предприятия.

При инвентаризации основных средств комиссия производит осмотр объектов и заносит в Инвентаризационную опись (ИНВ – 1) полное их наименование, инвентарные номера, единицу измерения; сведения о фактическом наличии (цена, количество); сведения о результатах инвентаризации (по недостатке и по излишкам – количество и сумма). Инвентаризационные описи подписывают все без исключения члены комиссии материально ответственные лица. В конце описи материально ответственные лица дают расписку, подтверждающие проверку комиссией имущества в их присутствии и об отсутствии к членам комиссии каких-либо жалоб и претензий [3]. По результатам инвентаризационной проверки оформляются бухгалтерские проводки (таблица 1).

Типовая корреспонденция счетов
по результатам инвентаризации основных средств

№	Дебет	Кредит	Содержание операции
1	01	91/1	Оприходован излишек, выявленный при инвентаризации
2	94	01	Отражена недостача, выявленная при инвентаризации
3	73/2	94	Сумма недостачи отнесена на виновное лицо
4	50	73/2	Оплата недостачи виновным лицом в кассу предприятия
5	70	73/2	Недостача удержана из заработной платы виновного лица
6	91/2	94	Списана недостача на прочие расходы (если виновное лицо не выявлено)

Таким образом, можно сделать вывод, что инвентаризация – формирование в определенной период времени информации о фактическом наличии активов и их источников, фактически произведенных расходов путем пересчета инвентаризируемого объекта. С помощью инвентаризации проводят проверку точности информации текущего учета и обнаруживают ошибки, допущенные в учете.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_-122855/
2. Токарева, Е. В. Интеграция МСФО 16 «Основные средства» в проект ФСБУ «Основные средства» / Е. В. Токарева, Э. М. Резепова // Актуальные вопросы экономики и агробизнеса : материалы IX Международной научно-практической конференции – Брянск : Брянский ГАУ. – 2018. – Ч. 2. – С. 414 - 418.
3. Токарева, Е. В. Лизинг биологических активов (биозинг): классификационные признаки и учетно-аналитическое обеспечение / Е.В. Токарева, Н.Н. Балашова // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. – 2017. – № 2 (46). – С. 289-296.

СОДЕРЖАНИЕ

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВТО

<i>Цатурян Л.В. (ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА), Белокопытов А. В. (ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА) Экономические модели использования машино-тракторного парка</i>	3
<i>Шкодина М.Н. (ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА), Белокопытов А. В. (ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА) Модели эффективности производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий</i>	6
<i>Азжеурова М.В. (ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ) Состояние и особенности развития свеклосахарного производства страны</i>	9
<i>Женкин Д.П. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Волконская А.Г.(ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Применение модели Лиса для определения вероятности банкротства на предприятиях</i>	12
<i>Зуева Д.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Жичкин К.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Производство зерна в Самарской области</i>	15
<i>Ануфриева О.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Жичкин К.А.(ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Современное состояние отрасли животноводства в Самарской области.</i>	18
<i>Шишина А.С. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА,) Миронова Е.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Жичкина Л.Н. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Экономическая эффективность приемов основной обработки почвы при возделывании озимой пшеницы..</i>	22
<i>Чеботарева Т.А. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Зверева Г.Н. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ) Системные и инфраструктурные проблемы хранения зерновой продукции</i>	24
<i>Ковалько О.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Жичкин К.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Определение экономической эффективности лесополос на примере ООО «Уралан»</i>	27
<i>Никулина Е.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Власова Н.И. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Основные направления развития страховой отрасли</i>	30
<i>Саскевич С.П. (УО Белорусская ГСХА), Фрейдин М.З. (УО Белорусская ГСХА) Нелегальная деятельность в агроэкотуристической сфере: причины и способы легализации</i>	32
<i>Голева Е.С. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Лазарева Т.Г. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Современная экономика: проблемы, пути, решения</i>	35
<i>Капустина В.В. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Борлакова Т.Е. (ФГБОУ ВО СГЭУ) Конкурентное поведение страховых компаний на российском рынке</i>	37
<i>Кочладзе Э.Г. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Борлакова Т.Е. (ФГБОУ ВО СГЭУ) Слияния и поглощения страховых компаний в России в современных условиях</i>	40
<i>Бакулина Е.А. (ФГБОУ ВО СПбГАУ), Суховольская Н.Б. (ФГБОУ ВО СПбГАУ) Оценка эффективности использования трудовых ресурсов аграрного предприятия...</i>	44
<i>Аль Дарабсе А.М.Ф. (ИАТУ УлГТУ), Маркова Е.В. (ИАТУ УлГТУ), Вольсков Д.Г. (ИАТУ УлГТУ) Глобализация: торговля и бизнес</i>	47
<i>Гусев Д.С. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Борлакова Т. Е. (ФГБОУ ВО СГЭУ) Особенности ценовой и неценовой конкуренции на Российском страховом рынке</i>	50
<i>Соломина Н.В. (ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ), Медяева З.П. (ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ) Оценка эффективности мероприятий по совершенствованию договорных отношений в АПК</i>	52

<i>Кретов Д.С. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Фахретдинова Е.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Баймишева Т.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Развитие аграрного сектора России	56
<i>Есембекова А.У. (ФГБОУ ВО Курганская ГСХА), Савельева А.О. (ФГБОУ ВО Курганская ГСХА)</i> Оценка конкурентоспособности АО «Мегафон Ритейл»	59
<i>Рогова А.Р. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Добродомова Л.А. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Современное состояние сырьевой базы мясоперерабатывающих предприятий Оренбургской области	62
<i>Тютерева Ю.Д. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Борлакова Т.Е. (ФГБОУ ВО СГЭУ)</i> Особенности экономической модели несовершенной конкуренции на российском страховом рынке	66
<i>Полина Т.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Мамай О.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Особенности формирования аграрной политики РФ в условиях вступления в ВТО	69
<i>Гришина Е.Ю. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Герусова О.И. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Захарова О.А. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ)</i> Эффективность побочной продукции масложировой промышленности в комбикормах для цыплят-бройлеров	72
<i>Офицерова А.Д. (ФГБОУ ВО СГЭУ) Китаева М.В. (ФГБОУ ВО СГЭУ)</i> Управление затратами на предприятиях пищевой промышленности (на примере молочной отрасли)	75
<i>Крстич-Кнестяпина К.Д. (ФГБОУ ВО СГЭУ)</i> Состояние хлебопекарной отрасли и ситуации на рынке хлеба и хлебобулочных изделий	78
<i>Нуриязнова Г. М. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Китаева М.В. (ФГБОУ ВО СГЭУ)</i> Стратегические приоритеты инновационного развития ОАО «Сургутское»	81
<i>Матвеева К.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Липатова Н. Н. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Современный уровень развития растениеводства в Самарской области	86
<i>Чаплыгин Б. С. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Липатова Н. Н. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Современное состояние и тенденции развития зернового рынка в России и Самарской области	90
<i>Панкова Е. О. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Китаева М. В. (ФГБОУ ВО СГЭУ)</i> Повышение экономической эффективности молодежной инновационной проектной деятельности в условиях ВТО на примере пищевой индустрии	93
<i>Чиркунова Е.К. (ФГБОУ ВО СГТУ), Шехова Н.В. (ФГБОУ ВО СГТУ)</i> Современный подход к экологизации производства	96

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

<i>Александрова Н.Р. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ)</i> Дифференциация субъектов Приволжского федерального округа по уровню производства овощей.....	99
<i>Мокроносова А.Д. (Оренбургский филиал РЭУ), Борисова Д.О. (Оренбургский филиал РЭУ)</i> Современные способы адаптации персонала	103
<i>Исмаилов З.Ш. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ) Вечканова В.С. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ)</i> Современное денежное обращение в России	108
<i>Хасанова Б.Б. (УО Белорусская ГСХА), Любецкий П.Б. (УО Белорусская ГСХА)</i> Повышение эффективности управления в отрасли молочного скотоводства Могилевской области	111

<i>Ломова В.Д. (ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ), Коновалова С.Н. (ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ) Научно-методические основы оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия</i>	114
<i>Кривоногова И.С. (ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ), Закишевская Е.В. (ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ), Содержание этапов антикризисного управления сельскохозяйственным предприятием</i>	117
<i>Фенчева О. В. (ФГБОУ ВО РГАУ–МСХА), Алексанов Д.С. (ФГБОУ ВО РГАУ–МСХА) Управление реализацией инвестиционных проектов развития отрасли картофелеводства</i>	120
<i>Смолянко О.В. (УО БГАТУ), Исаченко Е.М. (УО БГАТУ) Конкурентные стратегии в развитии предприятий АПК</i>	124
<i>Вершков В.Г. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Верина Е.В. (ФГБОУ ВО СГЭУ) Государственный финансовый контроль. Вектор развития</i>	127
<i>Бакин.А.А. (ФГБОУ ВО Екатеринбургская УГАУ), Старицына И.А. (ФГБОУ ВО Екатеринбургская УГАУ) Перспектива развития города спутника мегаполиса Екатеринбург (г.о. Верхняя Пышма)</i>	130
<i>Синельникова Д.Д. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Ледодоаева П.В. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Борлакова Т.Е. Проблемы экологического страхования в России</i>	133
<i>Зырянова Н.В. (ФГБОУ ВО УрГАУ), Старицына И.А. (ФГБОУ ВО УрГАУ) Управление земельными ресурсами на примере г. Берзовский (Свердловской области)</i>	137
<i>Крючкова И.П. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Курлыков О.И. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Применение Swot-анализа в антикризисном управлении на примере ООО «Комсомолец»</i>	140
<i>Шлейко В.В. (УО БГАТУ), Исаченко Е.М. (УО БГАТУ) Информационные системы в маркетинговой деятельности</i>	143
<i>Козячая А.В. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ), Солнцева О.В. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ) Citizen Data Scientist в экономике</i>	147
<i>Григорьева К.Д. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Кашин С.С. (ГБПОУ СПК) Система целеполагания в подготовке к ЧМ-2018 в Самарской области</i>	149
<i>Гребнева Д.А. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Муртазаева Р.Н. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ) Инфраструктурные условия реализации цифровой экономики в сельском хозяйстве</i>	151
<i>Большакова А.Е. (ФГБОУ Волгоградский ГАУ), Карпова А.А. (ФГБОУ Волгоградский ГАУ) Проблемы стратегического управления зернопроизводящих предприятий АПК региона</i>	155
<i>Кузовенкова А.Н. (ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА), Соина Т.Ю. (ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА) Корпоративная социальная ответственность как инновационный подход в решении высококвалифицированного кадрового обеспечения агробизнеса</i>	157
<i>Амосова А.Д. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Корнилова А.Д. (ФГБОУ ВО СГЭУ) Стратегические направления инвестиционной деятельности телекоммуникационной компании..</i>	160
<i>Анисимова С. В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Мамай О.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Инвестиционный климат и инвестиционная активность Самарской области</i>	163
<i>Плетнев Е.К. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Мамай О.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Повышение эффективности деятельности технических сервисов в АПК</i>	166
<i>Лабзина Н.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Купряева М.Н. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Основные направления эффективности использования материальных ресурсов предприятия</i>	169
<i>Ключко А.И. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Волконская А.Г. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА) Оптимизация системы электронных торгов</i>	173

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УЧЕТА, АУДИТА И АНАЛИЗА

<i>Исимбетов А.Р. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Современное финансовое состояние ООО «Хлебозавод»	178
<i>Факеева М.А. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Современное финансовое состояние ПАО «Лукойл»	180
<i>Рамазанов Э.В. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ), Вечканова В.С. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ)</i> Теоретические основы эффективного управления кредиторской задолженностью	183
<i>Сулукманова А.И. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ финансового состояния колхоза «Власть Советов» Саракташского района Оренбургской области	186
<i>Немерешина Е.С. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Бухгалтерский баланс и его роль в анализе финансового состояния организации (на примере ПАО «Оренбургнефть» г. Оренбурга)	189
<i>Красникова А.В. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ), Вечканова В.С. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ)</i> Теоретические составляющие процедуры банкротства физических лиц	192
<i>Усачева Е.А. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ использования основных средств в СПК «Линевский»	196
<i>Петрова Н.Ю. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ финансового состояния ООО «Абдулинский торговый центр» Абдулинского городского округа Оренбургской области	199
<i>Ерополова Н.Е. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Приютинский»	202
<i>Поликарпова И.С. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ состояния расчетов ОАО «Хлебная база № 63» Акбулакского района Оренбургской области	205
<i>Корсун В.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ прибыли и рентабельности и их роль в финансовой устойчивости предприятия (на примере АО «В/О «Изотоп»)	209
<i>Ключникова И.П. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ ликвидности и платежеспособности организации ЗАО «Хлебопродукт-2»	212
<i>Брянцева И.П. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ), Вечканова В.С. (ФГБОУ ВО Ульяновский ГАУ)</i> Финансовая независимость предприятия	216
<i>Володина Е.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ состояния оборотных средств и эффективности их использования (на примере СПК (колхоз) им. Ленина)	218
<i>Полянская Т.А. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Алямкина Е.А. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Прибыль – основной фактор экономического и социального развития организации	222
<i>Мартынюк В.В. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ финансового состояния ЗАО «Микояновский мясокомбинат»..	224
<i>Евстафьева А.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ), Выголова И.Н. (ФГБОУ ВО Оренбургский ГАУ)</i> Анализ обеспеченности основными средствами и эффективности их использования ЗАО «Шильгинское»	228

<i>Романович А.В. (УО БГСХА), Артеменко С.И. (УО БГСХА)</i> Определение набора конкурирующих марок овощноконсервированной продукции филиала «Туровский консервный комбинат» ОАО «Туровщина» на основе анализа марочных предпочтений потребителей Республики Беларусь	231
<i>Богданова И.Г. (ФГБОУ ВО Курганская ГСХА), Никулина С.Н. (ФГБОУ ВО Курганская ГСХА)</i> Анализ использования готовой продукции	233
<i>Лобашова М.С. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Шумилина Т.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Учет расчетов по страхованию имущества в сельскохозяйственных организациях	236
<i>Кузичкина Е. И. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Макушина Т.Н. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Особенности учета и анализ финансовых результатов деятельности предприятия в ООО «АЛКЕСТА» Волжского района	239
<i>Рашикина О.Ю. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Кудряшова Ю.Н. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Теоретические и практические подходы к совершенствованию организации учета основных средств на сельскохозяйственных предприятиях	242
<i>Шакирова Э.Р. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Кудряшова Ю.Н. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Совершенствование учета затрат и калькулирования себестоимости продукции молочного скотоводства	245
<i>Мавринцева Е.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Макушина Т.Н.</i> Анализ движения денежного капитала	248
<i>Попова К.С. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Лазарева Т.Г. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА),</i> Факторы, влияющие на информационно-аналитические возможности отчета о финансовых результатах сельскохозяйственного предприятия	251
<i>Агеева Ю.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Кудряшова Ю.Н. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Совершенствование аналитического, синтетического и складского учета материально-производственных запасов	253
<i>Мавринцева Е.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Макушина Т.Н. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Анализ финансового состояния и совершенствование учета финансовых результатов предприятия	256
<i>Крючкова И.П. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Курлыков О.И. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Совершенствование финансового состояния на предприятии ООО «Комсомолец»	259
<i>Лимонов В.К. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Борлакова Т.Е. (ФГБОУ ВО СГЭУ)</i> Анализ основных сегментов страхового рынка России	262
<i>Мальхина Н.А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Чернова Ю.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Учет запасов как составляющая информационно-коммуникативной системы предприятия	265
<i>Писцова Е.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Чернова Ю.В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Учет реализации готовой продукции на примере ООО «Кураповское»	269
<i>Балашова И.А. (ФГБОУ ВО Курганская ГСХА), Лушикова И.С. (ФГБОУ ВО Курганская ГСХА)</i> Пути снижения себестоимости продукции растениеводства	272
<i>Порядков М.А. (ФГБОУ ВО СГЭУ), Беланова Н.Н. (ФГБОУ ВО СГЭУ)</i> Резервы снижения себестоимости продукции промышленного предприятия	275
<i>Колбенева И.Ю. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Чекрыгина Т.А. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ)</i> Амортизационная политика как элемент учетной политики и ее взаимосвязь с учетом финансовых результатов субъектов агробизнеса	277
<i>Аль Дарабсе А.М.Ф. (ИАТУ УлГТУ), Маркова Е.В. (ИАТУ УлГТУ), Вольсков Д.Г. (ИАТУ УлГТУ)</i> Теории бухгалтерского учета: эволюция и развитие, определение доходов и различия в использовании	282
<i>Назарова Е.С. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Газизьянова Ю.Ю. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Порядок уплаты НДС организациями, применяющими ЕСХН с 2019 года	284

<i>Олонина С.И. (ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА), Олонин И.Ю. (ФГБОУ ВО Нижегородская ГСХА)</i> Современные аспекты учета основных средств сельскохозяйственных предприятий.....	287
<i>Лабунская Ю.С. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Газизьянова Ю.Ю. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Особенности применения ABC-анализа для целей управления ресурсами предприятия	290
<i>Чернова Ю. В. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Баймишева Т. А. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА), Курмаева И. С. (ФГБОУ ВО Самарская ГСХА)</i> Оценка качества чистого денежного потока на сельскохозяйственныхпредприятия	293
<i>Бузулуцкая Т.С. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Токарева Е.В. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ)</i> Проблемы сближения российского учета с международными стандартами финансовой отчетности в условиях развития информационных технологий	296
<i>Зенина В.В. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Токарева Е.В. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ)</i> Значение бухгалтерского учета в решении финансово-правовых споров	298
<i>Козьменко В. В. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Токарева Е.В. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ)</i> Критерии признания объекта лизинга в соответствии с учетными требованиями отечественного и международного регламента	301
<i>Олейникова В. В., (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Токарева А. В., (ФГБОУ ВО РГАУ–МСХ), Куценко А. А., (ФГБОУ ВО РГАУ–МСХ), Токарева Е.В. (ФГБОУ ВО РГАУ–МСХ)</i> Эволюционное развитие цифровой экономики	304
<i>Резепова Э.М. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ), Токарева Е.В. (ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ)</i> Инвентаризация как метод фактического контроля основных фондов организации	307

Научное издание

**СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА:
ПРОБЛЕМЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

Сборник научных трудов
VI Международной научно-практической конференции

21-22 февраля 2019 год

Отпечатано с готового оригинал-макета
Подписано в печать 11.04.2019. Формат 60×84 1/8
Усл. печ. л. 36,7; печ. л. 39,0.
Тираж 500. Заказ № 108.

Редакционно-издательский отдел ФГБОУ ВО Самарской ГСХА
446442, Самарская область, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Учебная, 2
Тел.: 8 939 754 04 86 доб. 608
E-mail: ssaariz@mail.ru