

**Министерство сельского хозяйства РФ
ФГБОУ ВПО «Брянская государственная
сельскохозяйственная академия»**

Экономический факультет

**Актуальные проблемы
состояния экономики
региона: взгляд молодых**

**Материалы студенческой
научно-практической конференции
2-5 июня 2014 г.**

Брянск, 2014

УДК 33:63:65:93
ББК 65.32:65.050.2

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ
РЕГИОНА: ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ** // Материалы студенческой научно-практической конференции. – Брянск: БГСХА, 2014. – 262 с.

В сборнике обобщены результаты научной работы студентов V курса, обучающихся на экономическом факультете БГСХА. Представленные материалы доложены и обсуждены на студенческой научно-практической конференции, проходившей с 2 по 5 июня 2014 г. на экономическом факультете Брянской ГСХА.

Работы авторов посвящены актуальным проблемам бухгалтерского учета и аудита, менеджмента и экономики, коммерческой и маркетинговой деятельности предприятий, внедрения на предприятиях информационных технологий.

Сборник материалов научно-практической конференции рекомендован к изданию учебно-методическим советом экономического факультета, протокол № 10 от 2 июля 2014 г.

За содержание статей и достоверность данных ответственность несут авторы.

© Брянская ГСХА, 2014
© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

КАФЕДРА КОММЕРЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

<i>Никулин А.А., Каширина Н.А.</i> Анализ дебиторской задолженности в Выгоничском сельпо	8
<i>Шутова Е.М., Каширина Н.А.</i> Анализ наличия, состояния и эффективности использования основных фондов в ОАО «Унечахлебокомбинат»	12
<i>Ковалева Е.В., Раевская А.В.</i> Обеспеченность ОАО «Дятьково-хлеб» трудовыми ресурсами и эффективность их использования	14
<i>Марченкова И.В., Кислова Е.Н.</i> К вопросу об особенностях сельскохозяйственного консультирования владельцев личных подсобных хозяйств	18
<i>Родина О.Н., Дьяченко О.В.</i> Анализ и направления совершенствования расчетов с поставщиками в ООО «ТД «Брянскспиртпром» г. Брянск	22
<i>Бондарева А.А., Дьяченко О.В.</i> Доходы предприятия и возможности их увеличения в МУП «Севский водоканал» г. Севск	25
<i>Цуканова А.А., Кузьмицкая А.А.</i> Совершенствование системы планирования в бройлерном птицеводстве ЗАО «Победа-Агро»	28
<i>Тяпкина Ю.С., Иванюга Т.В.</i> Организация бухгалтерского учёта и анализ продажи товаров в филиале «Кооппродукты» Карачевского Райпо	31
<i>Сенченко М.М., Каширина Н.А.</i> Анализ движения денежных средств в колхозе «Память Ленина» Стародубского района	36
<i>Кирейшина А.Н., Кузьмицкая А.А.</i> Основные направления совершенствования производства мяса крупного рогатого скота в СПК «Круговец» Добрушского района Гомельской области РБ	39
<i>Юркова Н.А., Иванюга Т.В.</i> Анализ организации и эффективности продажи продукции животноводства в СПК «Шведчиковский»	42
<i>Макарова А.А., Раевская А.В.</i> Анализ производства и реализации готовой продукции в ООО «Молпродукт» п. Навля ...	46
<i>Шайдуров А.В., Храмченкова А.О.</i> Стимулирование труда как фактор повышения эффективности сельскохозяйственного производства	49
<i>Егорова И.В., Раевская А.В.</i> Мероприятия по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Дятьково-хлеб»	53

Шлык Ю.В., Храмченкова А.О. Производительность труда и его оплата в молочном скотоводстве в СПК «Рабочий» Гордеевского района	58
Борисова Т.П., Дьяченко О.В. Повышение эффективности продаж продукции в ОАО «Дятьково-хлеб» г. Дятьково	61
Туник М.Ю., Иванюга Т.В. Анализ расчетов СПК «Агрофирма «Культура» с поставщиками и подрядчиками	64
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ	
Малярчук Н.В., Васькин В.Ф. Состояние и пути повышения эффективности функционирования предприятия в условиях инноваций в ТНВ «Красный Октябрь»	68
Гурьянова А., Нестеренко Л.Н. Пути повышения эффективности колхоза им. Ленина Стародубского района на основании совершенствования товарной политики	70
Горбачева П., Нестеренко Л.Н. Пути повышения экономической эффективности ОАО «Бежицкое» Брянского района на основе совершенствования товарной политики	72
Приходько А., Аленичева Е.А. Формирование прибыли от реализации и пути ее повышения в СПК «Большевик»	74
Миненко А.В., Васькин В.Ф. Повышение эффективности производства и реализации зерна в ФГУП «Волна революции» Новозыбковского района	80
Щемелинин Д.В., Кубышкин А.В. Эффективность введения в производство ОАО «Дятьково-хлеб» бисквитов с корицей	82
Апостолова Г.В., Коростелева О.Н. Социально-экономическое развитие сельских территорий брянской области	84
Тимонина К.В., Васькин В.Ф. Состояние и пути повышения конкурентоспособности молочных продуктов в ООО «Жуковский молочный завод»	87
Чеснокова Е.Г., Кубышкин А.В. Повышение экономической эффективности деятельности ОАО «Людиновский хлебокомбинат» г. Людиново Калужской области	89
Силютин О.А., Васькин В.Ф. Пути повышения эффективности предприятия в ООО «Жуковский молочный завод»	91
Савченко А.М., Кубышкин А.В. Техничко-экономическое обоснование развития молочного скотоводства в СПК «Родина» Клинецовского района	94
Петрова М., Грищенкова В.П. О социально-экономическом положении в агропромышленном производстве Брянской области	98

<i>Шугаева А.Н., Васькин В.Ф.</i> Состояние и перспективы развития сельскохозяйственных предприятий в ОАО «Учхоз «Кокино»	101
<i>Кубарева Е.Ю., Коростелева О.Н.</i> Пути повышения экономической эффективности деятельности МУП МТС Погарского района	103
<i>Сафронов В., Коростелева О.Н.</i> Формирование прибыли предприятия в СПК «Надежда»	105
<i>Купцова Т.Н., Коростелева О.Н.</i> Экономическая эффективность деятельности МУП МТС «Красногорская»	108
<i>Савченко И. В., Грищенко В.П.</i> Производство овощей защищенного грунта	110
<i>Алдохина А.О., Кубышкин А.В.</i> Риски производства и реализации молока в КФХ «Шелякин Э.А.» Брасовского района	114
<i>Мельниченко А., Аленичева Е.А.</i> Возможности роста эффективности картофелеводства в ООО «Климовская картофельная компания»	118

КАФЕДРА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ

<i>Маркин И.В., Кубышкина А.В.</i> Разработка информационного сайта ансамбля русской песни «Бабкины внуки»	122
<i>Васильев Е.А., Кубышкина А.В.</i> Внедрение открытой образовательной модульной мультимедийной системы в ГБС(К) ОУ «Клетнянская школа-интернат VIII вида» пгт. Клетня	126
<i>Иванюга А.А., Ульянова Н.Д.</i> Разработка информационного портала автосервиса «ОЙЛ Мастер»	131
<i>Капустина Н.П., Лысенкова С.Н.</i> Проблемы автоматизации учета расчетов по оплате проживания	135
<i>Власов К.Д., Бишутина Л.И.</i> Автоматизация деятельности службы охраны труда на материалах Брянской ГСХА	138
<i>Лашкова И.Н., Милютина Е.М.</i> Разработка электронного варианта учебно-методического пособия «Общая теория статистики»	141
<i>Юрченко А.Ю., Бишутина Л.И.</i> Автоматизация подбора мобильного кормоцеха для молочных ферм	144
<i>Шевцов М.М., Никулин В.В.</i> Разработка системы видеонаблюдения ООО «Трикотажная фабрика Лантана-Плюс»	148
<i>Чуйко А.П., Лысенкова С.Н.</i> Разработка информационно-торгового портала ООО «Трикотажная фабрика Лантана-Плюс» г. Клинцы	152

КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВ

<i>Никулин А.А., Горло В.И.</i> Повышение качества учетной информации о состоянии дебиторской задолженности	155
<i>Анищенко Е.Н., Горло В.И.</i> Проблемы в организации производственного Учета продукции основного стада КРС	159
<i>Сенекина Ю.Н., Блашкевич Л.В.</i> Производственный учет и внутренний контроль молочной продукции в ООО «Жуковский молочный завод»	162
<i>Гурикова Е.А., Шаламова Н.А.</i> Бухгалтерский учет и внутренний контроль основных средств в ОАО Людиновский филиал «Калужский завод «Ремпутьмаш» Калужской области ...	167
<i>Зайцева Е., Кузюр Н.В.</i> Значение внутреннего контроля в деятельности экономического субъекта	172
<i>Куриленко Ю.А., Гринь М.Г.</i> Состояние и совершенствование учета основных средств в СПК «Рабочий» Гордеевского района	175
<i>Коновалова А., Кузюр Н.В.</i> Состояние производственного учета в цехе переработки молока и направления его совершенствования в СПК «Агрофирма «Культура»	177
<i>Белюсова Е.Ю., Блашкевич Л.В.</i> Производственный учет и внутренний контроль продукции растениеводства в СПК «Красно-Косаровский» Мглинского района	182
<i>Грохотов А.С., Кузюр Н.В.</i> Особенности аудита животных на выращивании и откорме в ЗАО «Победа-Агро» Дятьковского района	187
<i>Трофименкова Ю.А., Шаламова Н.А.</i> Направления совершенствования учета розничной торговли в ООО «Алиса»	191
<i>Усикова М.А., Гринь М.Г.</i> Совершенствование организации бухгалтерского учета и учета торгово-снабженческой деятельности в ООО «Реванш»	198
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА	
<i>Шклярова М.А., Подольникова Е.М.</i> Управление конкурентоспособностью продукции в ООО «Колхозник» Погарского района	205
<i>Катехина Л.В., Подольникова Е.М.</i> Повышение конкурентоспособности предприятия потребкооперации в Карачевском Райпо	208
<i>Пашкова А.Д., Подольникова Е.М.</i> Совершенствование маркетинговой деятельности в ПО «Мглинское» г. Мглина	212
<i>Пожарская Е.В., Хохрина О.М.</i> Управление инновационной деятельностью в колхозе «Прогресс»	215

<i>Карпиленко А.А., Хохрина О.М.</i> Развитие стратегического менеджмента в деятельности предприятия МУСП «Радуга» Рославльского района Смоленской области	218
<i>Степченко А.В., Хохрина О.М.</i> Управление маркетинговой деятельностью предприятия	222
<i>Боровой Н.П., Швецова О.А.</i> Стратегический подход к управлению сельскохозяйственной организацией	224
<i>Котельникова Д.Д., Швецова О.А.</i> Развитие маркетинговой деятельности в ООО «Хлебокомбинат» пгт. Климово	227
<i>Косенок А.В., Швецова О.А.</i> Повышение конкурентоспособности продукции сельскохозяйственной организации	230
<i>Евланова Ю. А., Карликова Л.И.</i> Управление качеством продукции в ОАО «Клинцовский завод поршневых колец»	233
<i>Федюшин П.С., Кондрашин А.В., Ворочай С.В.</i> Совершенствование информационного обеспечения управленческой деятельности	237
<i>Салопонов Б.А., Ворочай С.В. Кондрашин А.В.</i> Совершенствование торговли через интернет-площадки b2b в организации	240
<i>Чеплекина В., Шеламкова Н.Ю.</i> Повышение эффективности маркетинговой деятельности в ООО «ПТК «Стародубские колбасы»	244
<i>Сухопар Ж.А., Геращенко Т.М.</i> Развитие антикризисного менеджмента организации в ООО «ПТК «Стародубские колбасы» Стародубского района	247
<i>Понкратова А.А., Геращенко Т.М.</i> Диверсификация деятельности предприятия в ООО «Апекс-тур» г. Брянск	249
<i>Степаненко Е.А., Шеламкова Н.Ю.</i> Формирование кадрового потенциала в ООО «Хлебокомбинат»	252
<i>Демкин А.С., Ворочай С.В.</i> Внедрение стратегии дифференцированного маркетинга в ЗАО «Победа-Агро»	254
<i>Коновалова М. В., Карликова Л.И.</i> Управление товарной политикой в Гордеевском Райпо	258

КАФЕДРА КОММЕРЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ВЫГОНИЧСКОМ СЕЛЬПО

Никулин А.А., Каширина Н.А.

Торговые предприятия и их ассоциации имеют многообразные экономические связи с другими объектами хозяйствования, непосредственно вступая с ними в расчеты. Экономические расчеты должны быть построены таким образом, чтобы все платежи проходили в сжатые сроки. Соблюдение платежной дисциплины предполагает своевременное выполнение обязательств по платежам за товары и услуги и со всеми юридическими и физическими лицами. Нормальной считается дебиторская задолженность, возникшая в связи с установленной системой расчетов, срок погашения которой не наступил.

Наличие дебиторской задолженности, а тем более ее рост ведут к возникновению потребности в дополнительных источниках средств, ухудшают финансовое состояние предприятия. Исследования показывают, что если доля дебиторской задолженности в активах субъекта предпринимательской деятельности составляет 50% и более, он обычно является потенциальным банкротом.

Таблица 1
Состав и структура оборотных средств на конец года
в Выгоничском сельпо

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Структура %		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Запасы	8254	7810	8835	81,5	74,5	78,8
Дебиторская задолженность	1523	2230	1567	15,0	21,3	13,9
Финансовые вложения (кроме денежных эквивалентов)	343	329	19	3,4	3,1	0,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	2	108	615	0,1	1,1	5,5
Всего оборотных средств	10122	10477	11214	100,0	100,0	100,0

Анализ табл. 1 показывает, что наибольшую долю в структуре оборотных средств занимают запасы – 81,5-78,8%. Их величина за анализируемый период увеличилась на 581 тыс. рублей или на 13,1%.

Стоит отметить, что величина дебиторской задолженности с

2011 по 2013 гг. постоянно изменялась, так в 2012 г. она составила 2230 тыс. руб., а уже в 2013 г. снизилась до уровня 1567 тыс. руб., что означает об улучшении финансового состояния предприятия за анализируемый период. Так же следует упомянуть о резком увеличении денежных средств и их эквивалентов в 2013 г. (в среднем – в 3 раза), что, безусловно является положительной тенденцией.

Анализ дебиторской задолженности обычно проводят в динамике по ее видам, а внутри их – по отдельным суммам с использованием данных текущего учета, отчетности, а в необходимых случаях и хозяйственно-правовых документов.

В состав дебиторской задолженности входят краткосрочная (сроком до 12 месяцев) и долгосрочная (сроком более 12 месяцев).

Стоит отметить, что дебиторская задолженность по разным причинам может быть списана на убытки или за счет резерва по сомнительным долгам, следует определить и изучить ее динамику.

Таблица 2

Анализ дебиторской задолженности
на начало года в Выгоничском сельпо

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Структура %		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011г.	2012 г.	2013 г.
Долгосрочная – всего	343	451	456	22,5	20,2	29,1
Кражи, потери при хранении, недостачи	343	451	456	22,5	20,2	29,1
Краткосрочная – всего	1180	1179	1111	48,8	52,9	70,9
в т. ч. расчеты с покупателями и заказчиками	1044	1597	933	68,5	71,6	59,5
Подотчетные суммы	2	6	3	0,1	0,3	0,3
прочая	134	176	175	8,7	7,9	11,1
Итого	1523	2230	1567	100,0	100,0	100,0

Анализ таблицы показал, что за 2013 г. как и говорилось выше, произошло сокращение дебиторской задолженности. Стоит отметить, что краткосрочная задолженность превышает долгосрочную почти в 4 раза. Так же негативным моментом является наличие краж на предприятии, увеличивающиеся в динамике. Также стоит обозначить отсутствие сомнительных долгов и штрафов.

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности являются характеристикой эффективности использования средств в расчетах. Коэффициент оборачиваемости отражает количество оборотов дебиторской задолженности за анализируемый период, то есть сколько раз она образуется и погашается за период.

Таблица 3

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Абсолютный прирост 2013 г. к:	
				2011 г.	2012 г.
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (дебиторской задолженности)	64,2	46,0	55,3	-8,9	+9,3
Срок погашения дебиторской задолженности, дней	5,6	7,9	6,5	+4,3	-1,4

Из данных табл. 3 мы можем увидеть, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2013 г. был ниже уровня 2011 года на 8,9 оборота и выше на 9,3 оборота уровня 2011 г. Это свидетельствует о некотором повышении эффективности использования средств, авансированных в дебиторскую задолженность.

Срок погашения дебиторской задолженности показывает, за сколько дней погашается заемная сумма перед организацией/самой организацией. В 2013 г. срок погашения дебиторской задолженности составлял 6 дней, что выше уровня показателя 2011 г., но ниже показателя 2012 г., что говорит о повышении деловой активности предприятия.

Немаловажную роль в финансовом состоянии предприятия играет своевременность оплаты дебиторской задолженности.

В Выгоничском сельпо принято сокращать сроки дебиторам, которые должны расплатиться за продукцию, до 1 месяца (до проведения следующей инвентаризации) тем самым сокращая время погашения дебиторской задолженности. Тот, кто не успел расплатиться в срок, больше не предоставляется возможность взять продукцию в долг. Честным дебиторам, в качестве поощрения могут увеличить сроки погашения дебиторской задолженности или предоставить различные льготные условия ее погашения.

Как уже говорилось выше, рост доверия со стороны предприятия к своим дебиторам напрямую связан с выплатой в срок дебиторской задолженности и полноты ее выплаты.

Таблица 4

**Влияние своевременности и полноты выплат
на доверие предприятия к его дебиторам**

Срок погашения	Сумма задолженности	Сумма погашения	Остаток задолженности	Сумма погашения в % к сумме задолженности	% доверия при полном и своевременном погашении	Конечный процент доверия
До недели	24500	22152	2348	90,4	100	90,4
1-2 недели	20833	18343	2490	88,0	95	83
2-3 недели	14223	12161	2077	85,5	90	75,5
3-4 недели	18296	17764	542	97,1	85	82,1
Больше месяца	9148	8949	199	97,8	70	67,8
ИТОГО	87000	79344	7656	91,2	-	-

По данным табл. 4 можно сделать вывод, что, даже, несмотря на практически полную сумму выплаты в периоде с 6 по 15 мая (срока больше месяца), процент доверия получился самым низким. Самый высокий процент доверия получился в первой группе, и он составил 90,4 %. Этот процесс можно охарактеризовать следующим образом: Даже, несмотря на высокий остаток задолженности, предприятие сохранило высокий процент доверия к своим дебиторам, потому, что срок выплат еще только наступил и оно надеется на скорейшее погашение оставшихся долгов. По мере приближения окончания срока выплат эта надежда начинает постепенно исчезать, поэтому и процент доверия существенно ниже, чем при начале срока.



АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ, СОСТОЯНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ОАО «УНЕЧАХЛЕБОКОМБИНАТ»

Шутова Е.М., Каширина Н.А.

Основные средства и нематериальные активы представляют собой значимую часть имущества ОАО «Унечахлебокомбинат». К основным средствам относят средства производства, участвующие в производственном процессе в течение длительного времени и переносящие свою стоимость на вновь созданный продукт частями в виде амортизационных отчислений.

Основные средства являются значимой и наиболее дорогостоящей частью ресурсного потенциала организации, в связи с чем их совершенствование, рациональное и эффективное использование определяют объемы и качество выпускаемой продукции, ее себестоимость и финансовый результат деятельности предприятия.

Анализ основных фондов следует начать с оценки размера и структуры основного капитала организации. Для установления причин выявления отклонений основные средства детализируются по группам и видам.

Проводя анализ структуры ОФ по группам и видам можно отметить следующее:

- общая величина стоимости ОФ возросла и составила 20445 руб. в 2013 г. против 18199 руб. в 2011 г.

- доля машин и оборудования, а также инструментов возросла с 24,6% до 26,6%, это свидетельствует об увеличении доли этой группы в общей величине основных фондов, что благоприятно отражается на финансово-экономической деятельности предприятия.

- доля транспортных средств увеличилась в 2013 г. по сравнению с 2011 г. на 27,7% и по сравнению с 2012 г. на 27,2%, что свидетельствует об улучшении структуры основных фондов.

При углубленном анализе основные фонды рассматривают по составным частям, то есть соотношение активной и пассивной части. Это связано со спецификой различных производств. Оптимальное соотношение активных и пассивных фондов предполагает пропорцию 2:1. Отклонения в оптимальном соотношении связано с производственной направленностью предприятия, его специализацией, концентрацией производства и степени обновления фондов. В 2013 г. в ОАО «Унечахлебокомбинат» активные части фондов составляли 12521 тыс. руб. или 61,7% от общей стоимости основных средств. Соответственно

на долю пассивной части приходится 7835 тыс. руб. или 38,3%. Соотношение активной и пассивной части фондов в настоящее время в ОАО «Унечахлебокомбинат» является практически идеальным. В динамике за последние три года это соотношение выглядит следующим образом:

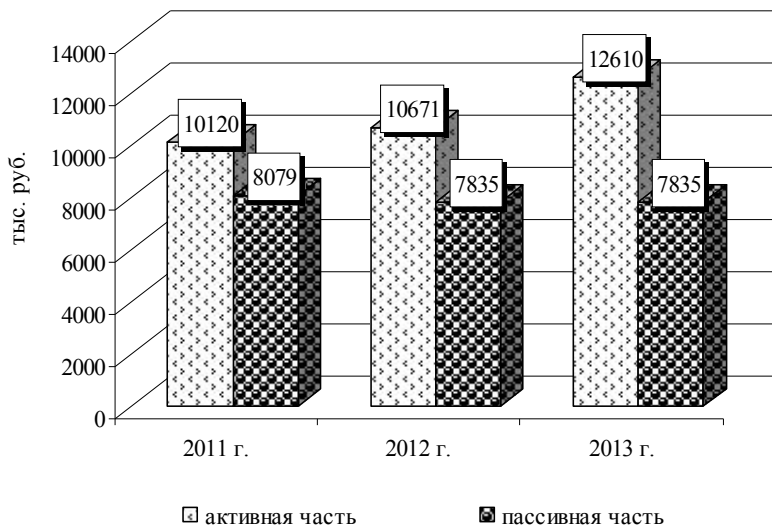


Рис. Соотношение активной и пассивной части основных средств ОАО «Унечахлебокомбинат»

Особенностью основных фондов является их многократное использование в процессе производства. Но время их функционирования все же имеет определенные границы, обусловленные их износом.

Не маловажными показателями определения характера состояния основных производственных фондов, является показателем состояния и движения основных фондов.

Расчеты показали, что уровень износа основных фондов на конец года в 2013 г. по сравнению с 2011 г. увеличился на 6,8 п.п. и составил 42%. Соответственно показатель годности снизился и составил 58%, что свидетельствует об ухудшении технического состояния основных средств.

Анализ движения основных фондов показал, что коэффициент выбытия увеличился в 2013 г. по сравнению с 2011 г. на 0,1 и снизился по сравнению с 2012 г. на 0,2. Коэффициент обновления основных

фондов увеличился в 2013 г. по сравнению с 2011 г. на 2,73 и по сравнению с 2012 г. на 7,56. Это показывает, что на предприятии имеет место расширенное воспроизводство основных фондов. Однако ее темпы недостаточны, чтобы улучшить техническое состояние основных фондов.

Обобщающими показателями, характеризующими эффективность использования основных фондов, являются фондоотдача, фондоемкость и фондорентабельность. Проведенный анализ показал, что фондоотдача увеличилась в 2013 г. на 0,26 руб. по сравнению с 2012 г. Фондоемкость наоборот снизилась в 2013 г. на 0,02 руб. по сравнению с 2012 г., что указывает на снижение стоимости объема основных средств в одном рубле продукции, а значит, и амортизационных затрат. Фондорентабельность увеличилась в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 0,18 п.п., что характеризует полные реализованные возможности производительности фондов. Повышение эффективности использования основных фондов позволило высвободить из производственной деятельности основных фондов в размере 1269,0 тыс. руб. Следовательно, основные производственные фонды организации используются с высокой отдачей и таким образом эффективно.



ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ОАО «ДЯТЬКОВО-ХЛЕБ» ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Ковалева Е.В., Раевская А.В.

Достаточная обеспеченность предприятий работниками, обладающими необходимыми знаниями и навыками, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и эффективности производства.

Численность ОАО «Дятьково-хлеб» за последние три года уменьшилась на 3 чел. (1,6%), что связано с уменьшением объема производства. В основном сокращение произошло специалистов на 1 чел. (4,2%), и рабочих – 2 чел. (1,3%). Наибольший вес в структуре работников занимают рабочие – 84,5%, специалисты – 12,7%, руководители – 2,8%.

В настоящее время все основные должности специалистов и руководителей предприятия занимают достаточно квалифицированные работники с высшим и средним специальным образованием.

Следует отметить, что 18,7% всех работающих имеют высшее образование, среднее специальное – 23,8%. Наблюдается тенденция к уменьшению численности работников, имеющих базовое образование на 3 чел. (6,5%). Численность работников с высшим образованием в динамике не изменилась. Численность неквалифицированных работников сократилась на 1 чел. (5,0%), а численность персонала со средним образованием увеличилась на 1 чел. (1,2%).

В результате сокращения численности работников происходят изменения в составе и структуре работников, распределенных по стажу работы. Самые малочисленные группы – это группы работников со стажем работы до 5 лет и свыше 20 лет. Как показывают расчеты, численность работников первой группы выросла на 3 чел. (23,1%). А вот численность наиболее профессиональных работников снизилась на 7 чел. (28,9%). Соответственно уменьшилась численность работников со стажем работы до 10 лет – на 1 чел. (2,4%). Численность работников со стажем работы от 10 до 15 лет и от 15 до 20 лет осталась без изменений. В результате перераспределения работников по группам изменилась и их структура. Так более 60% работников предприятия имеют стаж работы от 10 до 20 лет. Это свидетельствует о том, что предприятие обеспечено достаточно молодыми и квалифицированными кадрами, имеющими опыт работы на предприятии.

Основную долю в группе занимают люди в возрасте 40-49 лет (29,8%), затем в возрасте 30-39 лет (21,5%), что свидетельствует о достаточной обеспеченности наиболее качественными трудовыми ресурсами (т.е. теми, у которых уже имеются навыки, опыт, квалификация и т.д.). Значительную долю занимают и рабочие в возрасте до 30 лет – 16,1%. Наименьшая доля приходится на работников в возрасте свыше 60 лет – 15,5%. Как видно из таблицы, на предприятии происходит омоложение трудовых ресурсов, что в целом является положительной тенденцией. Средний возраст работников предприятия составляет 43,4 года.

Среди работников предприятия преобладают женщины (63,0%), хотя их доля в динамике снижается на 0,8 п.п. Это произошло в результате того, что численность женщин сократилась на 2 чел. (1,7%), а численность мужчин уменьшилась на 1 чел. (1,5%).

Таким образом, сложившийся уровень обеспеченности трудовыми ресурсами на предприятии позволяет осуществлять производственно-хозяйственную деятельность на достаточно высоком уровне.

Движение работников предприятия характеризуется следующим образом. Число уволенных на работу превышает число принятых на 4 чел. (23,5%). При этом за три года число принятых работников сократилось на 1 чел. (5,6%), а уволенных возросло так же на 1 чел. (5,0%).

На предприятии в основном персонал уходит по собственному желанию (66,7%), что связано с неудовлетворением уровня заработной платы. Число работников проработавших весь отчетный период уменьшилось на 3 чел. (1,8%), сохранение этой тенденции на протяжении всего анализируемого периода является негативным моментом с точки зрения использования трудовых ресурсов.

В 2011 г. число принятых на работу составляло 9,7% от численности работников на начало года, а в 2013 г. оборот по приему составил – 9,3%. Соответственно число уволенных выросло с 10,9% в начале анализируемого периода до 11,7% в конце периода. Если в 2011 г. в обороте рабочей силы приняло участие 20,7% работников, то в 2012 г. – 21,0%. За последние годы коэффициент замещения сократился на 9,0 п.п. Только в 2012 г. уволенные с работы были полностью замещены вновь принятыми. В целом значение коэффициента замещения в 2013 г. говорит о том, что на предприятии сократились рабочие места.

В результате наблюдается уменьшения показателя постоянства кадров на 0,2 п.п. Если в начале периода полный рабочий год отработало 89,7% работников предприятия, то в 2012 г. – 89,5%.

Сам по себе анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами еще не говорит об эффективности их использования. Необходимо, чтобы эти ресурсы использовались по назначению, и их отдача была максимальна. Полноту использования трудовых ресурсов на предприятии можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за год. Поэтому целесообразно в ходе анализа использования трудовых ресурсов установить, как они используются на протяжении года.

С 2011 по 2013 гг. общее количество отработанного времени всеми работниками предприятия сократилось на 0,92 тыс. чел.-дней (2,0%) и 2,88 тыс. чел.-час (0,8%), что связано с сокращением численности работников. В результате продолжительность рабочего периода возросла на 17 часов (1,6%). При этом продолжительность рабочего периода уменьшилась на 1 день (0,4%). В результате всех изменений фактическая продолжительность рабочего дня увеличилась на 0,1 часа (1,3%).

Целью трудовой деятельности является получение результата, например производство продукции или услуги. Эффективность, продуктивность труда измеряют с помощью показателя производительности труда.

В ООО «Дятьково-хлеб» денежная выручка по годам возрастает на 10,6%, а показатели численности работников и затрат труда имеют тенденцию к снижению. По этой причине годовая производительность труда выросла 60,79 тыс. руб. (12,4%), дневная – на 253,87 руб. (12,8%)

и часовая – на 28,28 руб. (11,5%). За анализируемый период сумма полученной предприятием прибыли увеличилась в 36,1%. Особенно в период 2012-2013 гг. в 3,2 раза, что связано с модернизацией производства. В результате этого производительность труда, рассчитанная по прибыли, повышается: годовая – на 5,8 тыс. руб. (38,3%), дневная – 23,74 руб. (38,9%) и часовая – на 2,83 руб. (37,1%).

В среднем по предприятию годовая заработная плата выросла за анализируемый период на 24175,3 руб. (14,6%), а по сравнению с 2012 г. она увеличилась на 11343,4 руб. (6,4%). Среднемесячная заработная плата возросла в динамике на 2014,6 руб. (14,6%). Дневная заработная плата повысилась на 100,8 руб. (15,1%), а часовая – на 11,4 руб. (13,7%). Рост оплаты труда объясняется тем, что на предприятии постоянно ведется индексация заработной платы.

Для расширенного воспроизводства, получения необходимой прибыли и рентабельности важно, чтобы темпы роста производительности труда опережали темпы роста его оплаты. Если этот принцип не соблюдается, то происходит перерасход фонда заработной платы, повышение себестоимости продукции и уменьшение суммы прибыли.

В 2012 г. по сравнению с 2011 г. темпы роста заработной платы опережали темпы роста производительности труда на 7,3%, а в 2013 г. темпы роста производительности труда превышали темпы роста заработной платы на 5,7%.

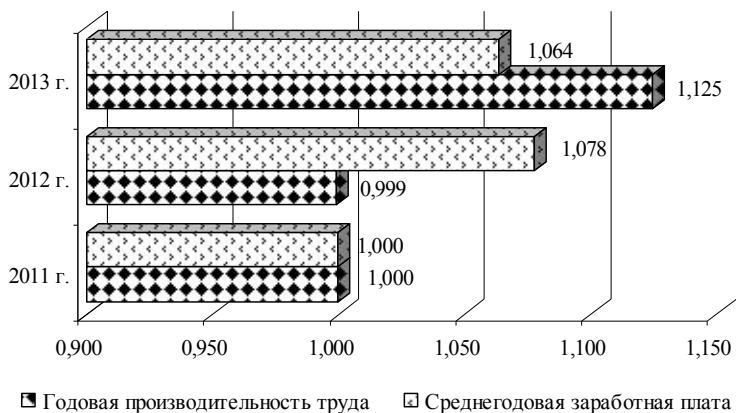


Рис. 1. Темпы роста среднегодовой производительности труда и заработной платы в ОАО «Дятьково-хлеб»

Тем не менее, в среднем за три года производительность труда повысилась на 4,1%, а среднегодовая заработная плата выросла на 4,7%, т.е. темпы роста оплаты труда опередили темпы роста его производительности на 0,6%.

В условиях рыночной экономики основой высокой материальной заинтересованности работников может быть только усиление взаимосвязи между результатами производства и оплатой. При высоком уровне оплаты труда, если она слабо связана с результатами производства, заинтересованность в повышении результативности труда снижается. Материальное стимулирование является действенным лишь в том случае, если оно базируется на росте эффективности производства и зависит от него. Поэтому оплату труда в ОАО «Дятьково-хлеб» важно строить таким образом, чтобы она оказывала все большее воздействие на рост эффективности работы персонала.



К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ

Марченкова И.В., Кислова Е.Н.

Особое значение в повышении эффективности сельскохозяйственного производства в личных подсобных хозяйствах населения играет сельскохозяйственное консультирование, которое имеет глубокие исторические корни, как за рубежом, так и в России. Оно успешно развивается в США, Швеции, Германии и многих других странах Западной Европы и Америки. Подобный опыт имеет место и в России.

Сельскохозяйственная консультационная служба в России функционировала с начала XX века. Страны Европы многое почерпнули из этого опыта.

Формирование общегосударственной системы ИКС начато в России с 1993 года. Параллельно эта служба стала формироваться и в регионах. С этого же периода учеными стали активно вестись исследования по данной проблеме. Так, изучению данной проблемы посвящены работы В.М. Баугина, Л.К. Красногира, И.В. Палаткина, С.Л. Иппа, П.А. Андреева, И.Г. Ушачева и других ученых.

Но особенности информационного обеспечения владельцев ЛПХ в России не нашли широкого отражения в исследованиях ученых.

В России основными производителями ряда видов сельскохозяйственной продукции являются владельцы ЛПХ, но в настоящее время их государственная поддержка ограничена.

Кроме того, они не получают в должной мере обеспечения информацией, что в числе других объективных причин привело за последние несколько лет к сокращению объемов продовольственной продукции, производимой этим сектором экономики АПК.

При организации информационного обеспечения владельцев ЛПХ необходимо учитывать ряд особенностей, отличающих организацию производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, произведенной в них, в них от крупных сельскохозяйственных организаций.

Наши исследования позволили выявить особенности информационного обеспечения владельцев личных подсобных хозяйств.

Мы считаем, что способы и приемы рационального использования земли в ЛПХ имеют свои особенности. Они определяются:

- небольшими, как правило, размерами земельных участков, принадлежащих владельцам ЛПХ, и, как следствие, ограниченными возможностями по организации научно-обоснованных севооборотов;

- достаточно широким набором сельскохозяйственных культур, которые владельцы ЛПХ производят в основном для личного потребления;

- в большинстве случаев, отсутствием финансовых ресурсов для приобретения минеральных удобрений, а при отсутствии в ЛПХ сельскохозяйственных животных и органических удобрений;

- желанием производить экологически чистую продукцию, без применения минеральных удобрений и химических средств защиты растений, используя, например, вермикультуру.

Рациональное использование земли в хозяйствах населения предполагает учитывать следующие факторы:

- рассредоточение земельных участков, принадлежащих каждому отдельно взятому владельцу ЛПХ, по разным массивам и их мелкоконтурность (средний размер приусадебных участков колеблется от 0,5 до 5 га);

- необходимость использования на мелкоконтурных участках малогабаритной сельскохозяйственной техники и лошадей. Это обусловлено тем, что тракторы большой мощности требуют большего угла разворота, чем малогабаритная техника и их использование на мелкоконтурных участках нерационально и затруднено.

В задачи специалистов ИКС должно входить проведение с владельцами ЛПХ специальных консультаций по вопросам приобретения

малогабаритной техники на условиях лизинга, товарного, или иного вида кредита, о лучших зарубежных и отечественных образцах малогабаритной техники и ценах на нее.

Производство сельскохозяйственной продукции сосредоточено в различных природно-климатических зонах даже в пределах одного района, не говоря уже о регионе в целом, а потому и условия ведения ЛПХ в различных районах существенно отличаются. Различное естественное плодородие почв, количество выпадаемых осадков, наличие разных по площади природных кормовых угодий, неблагоприятная экологическая ситуация после аварии на ЧАЭС, повлекшая за собой изменения природных факторов среды, влечет за собой необходимость в определенных знаниях по ведению сельскохозяйственного производства в разных природно-экологических условиях. Такие знания владельцы ЛПХ могут получить посредством консалтингового обслуживания.

Производимая в ЛПХ продукция частично подлежит сбыту. В хозяйства владельцев ЛПХ поступают также не производящиеся в них продукты питания, сырье для дальнейшей переработки, удобрения и средства защиты растений и животных, топливо и т.д. Роль ИКС нам видится в доведении до владельцев ЛПХ сведений о ближайших пунктах сбыта сельскохозяйственной продукции, ценах на нее, тарифах МТС и сельскохозяйственных организаций на перевозку грузов для того, чтобы можно было выбрать по каким каналам продукцию выгоднее сбывать и услугами каких организаций при перевозке грузов пользоваться. Такая помощь специалистов ИКС сократит затраты времени и средств, неизбежные при продвижении продукции от продавца к покупателю.

Созданная в ЛПХ продукция принимает участие в дальнейшем процессе производства. В качестве средств производства здесь используются семена и посадочный материал (картофель, зерно и т.д.), корма и определенная часть поголовья животных и птицы для восстановления и расширения поголовья. Наибольший экономический эффект от использования этих средств производства будет наблюдаться при использовании лучших сортов растений и пород скота и птицы. Знания об этом владельцы ЛПХ могут получить через систему консалтингового обслуживания.

В сельском хозяйстве в качестве средств производства выступают живые организмы (животные и растения). Экономические процессы воспроизводства здесь тесно переплетаются с естественными процессами живых организмов.

Для эффективного использования данных средств производства необходимо обладать определенными знаниями особенностей роста и

развития сельскохозяйственных животных и растений, владеть методами их защиты от болезней и вредителей. Потребность в подобных знаниях владельцев ЛПХ также могут удовлетворить специалисты службы ИКС и преподаватели сельскохозяйственных ВУЗов и колледжей, привлекаемые в качестве консультантов по этим вопросам.

Наличие средств производства, участвующих в дальнейшем производственном процессе, предполагает использование производственных помещений (сараяв, птичников, погребов, хранилищ). Важнейшую роль в экономии ресурсов играют навыки владельцев ЛПХ в их строительстве и производстве для них строительных материалов (блоков из земли, глины с наполнителями из опилок и древесностружечных материалов, правильной распиловке бревен при изготовлении досок и т.д.). Подобные знания могут быть донесены до владельцев ЛПХ специалистами ИКС в ходе практических и теоретических занятий.

Необходимо учитывать, что на информационное обеспечение владельцев ЛПХ влияет сезонность производства.

В зимний период особую значимость приобретает теоретическая информация. Весной, летом и осенью владельцы ЛПХ используют большую необходимость в индивидуальных консультациях, которые предполагают изучение практических приемов ведения сельскохозяйственного производства. Кроме того, сезонность влияет на эффективность использования трудовых ресурсов ЛПХ и равномерность поступления доходов в бюджет семьи. В этой связи особенно важным представляется приобретение следующих знаний: по выделке кож КРС, свиней, овец, коз и шкурок пушных зверей, изготовлению тары для хранения сельскохозяйственной продукции (бочек, ящиков и т.д.), простейших сельскохозяйственных орудий и т.д., то есть навыков организации промысловой деятельности в период межсезонья.

Мы считаем, что информационное обеспечение владельцев ЛПХ, учитывающее особенности их функционирования, за счет госбюджета – одна из форм поддержки владельцев ЛПХ со стороны государства, способствующая эффективному развитию хозяйств этой категории сельских товаропроизводителей.



АНАЛИЗ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ В ООО «ГД «БРЯНСКСПИРТПРОМ» Г. БРЯНСК

Родина О.Н., Дьяченко О.В.

Актуальность темы исследования состоит в том, что для осуществления процесса производства предприятию необходимы материальные ценности, а после осуществления производственной деятельности возникает необходимость сбыта произведенной продукции. Поэтому постоянно совершающийся кругооборот хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчётов и наиболее распространёнными видами расчётов как раз и являются расчёты с поставщиками.

Цель анализа расчетов с поставщиками в ООО «ГД «БрянскСпиртПром» – дать оценку состояния расчетов с поставщиками и наметить пути их совершенствования. Достижению цели подчинены следующие задачи:

- выявление причин изменений в динамике и структуре дебиторской и кредиторской задолженности авансов, выданных поставщикам, и кредиторской задолженности поставщикам;
- определение скорости и времени оборачиваемости задолженности;
- поиск и экономическое обоснование резервов повышения эффективности состояния расчетов с поставщиками.

Предприятие зарегистрировано в апреле 2011 г. и является одним из лидеров на рынке продаж алкогольной и безалкогольной продукции. Предприятие осуществляет продажу и доставку алкоголя более чем в три тысячи торговых точек и на рынке алкогольной продукции Брянской области его доля достаточно велика и достигает 35%. Предприятие является динамично развивающимся, которое ежегодно увеличивает выручку от продаж, валовой доход. Среднегодовая численность работников увеличивается. Предприятие является прибыльным.

ООО «ГД «БрянскСпиртПром» является небольшим по своим размерам предприятием, которое в динамике наращивает темпы интенсификации и экономического развития, что является следствием повышения эффективности работы предприятия, и в частности роста показателей эффективности использования ресурсного потенциала. Финансовое положение хозяйствующего субъекта стабильно: оно финансово устойчиво, рентабельно, платежеспособно, улучшает уровень деловой активности.

Анализ расчетов с поставщиками показал, что размер кредиторской задолженности предприятия превышает дебиторскую задолженность в 2013 г. на 14383 тыс. руб., но в целом наблюдается равенство дебиторской и кредиторской задолженности.

Было выяснено, что дебиторская задолженность предприятия за 2011-2013 гг. увеличилась на 102792 млн. руб. (59,0%). Причем ее рост был связан, прежде всего, с покупателями и заказчиками на 96588 тыс. руб. Кредиторская задолженность, увеличилась на 118567 млн. руб. или в 312,2 раза.

Основными дебиторами ООО «ТД «БрянскСпиртПром» являются ООО «Водвин», ЗАО «Тандер», ООО «Оптовик», ООО «Надежный партнер», ООО «Дятьково-торг». К основным кредиторам предприятия относятся ООО «БрянскСпиртПром», ООО «БВК», ООО «Миранда», ООО «ПродМастер», ООО «Оптовик».

Интенсивность обращения дебиторской задолженности на предприятии за 2013 г. увеличивается, а срок погашения, наоборот, имеет тенденцию к уменьшению, что свидетельствует о быстром высвобождении денежных ресурсов из процесса оборота и о выполнении обязательств поставщиками перед ООО «ТД «БрянскСпиртПром». Интенсивность обращения кредиторской задолженности также увеличивается, что является следствием ускорения погашения текущих обязательств организации перед поставщиками.

Основным крупным кредитором в ООО «ТД «БрянскСпиртПром» за 2011-2013 годы является ООО «БрянскСпиртПром, на его долю приходится 81,7% от всей кредиторской задолженности. На долю остальных более мелких кредиторов, приходится 18,3% от общей кредиторской задолженности.

Система расчетов с поставщиками предполагает реализацию следующих мероприятий. В первую очередь необходимо создать службу (или закрепить обязанности данной службы за определенным сотрудником), которая будет осуществлять постоянный оперативный контроль за качеством расчетно-финансовых операций и платежной дисциплины.

Задачами службы будут следующие меры:

- систематически следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;
- своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, к которым относятся: просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др., кредиторская задолжен-

ность по претензиям, товары, отгруженные и не оплаченные в срок, задолженность по статье «прочие дебиторы»;

- ускорять оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, путем их планирования и ежемесячного анализа.

Данные мероприятия повлияют на сокращение дебиторской и кредиторской задолженности, также на увеличение собственного капитала за счет роста объемов реализации и чистой прибыли.

Кроме того необходимо на каждый предстоящий месяц в ООО «ГД «БрянскСпиртПром» составлять оперативный план (платежный календарь); внедрять клиринговые расчеты, применять факторинговые операции, внедрять аккредитивную форму расчетов и другие.

Также ООО «ГД «БрянскСпиртПром» требуется укрепить финансовую дисциплину, в связи с тем, что доля дебиторской и кредиторской задолженностей велика по отношению к валюте баланса, так на конец 2013 года дебиторская задолженность составила 59,6%, а кредиторская задолженность – 67,4%. Необходимо принимать меры по их снижению.

Предлагаем также внести изменения в маркетинговую политику фирмы: отгрузку товаров производить на условиях 50% предоплаты, а остальные 50% требовать по факту отгрузки. При изменении условий договоров для 20% реализуемой продукции оборачиваемость дебиторской задолженности составит 25,2 дня, что на 9,2 дня меньше чем в отчетном периоде. Это говорит о том, что средний промежуток времени, который требовался для того, чтобы предприятие, реализовав продукцию, получило деньги, сократится, и интенсивность обращения дебиторской задолженности в течение года может увеличиться с 10,454 до 14,293 раз.

Также необходимо уделять внимание и снижению кредиторской задолженности, ее доля велика в структуре баланса предприятия. Однако, здесь следует учитывать тот факт, что ООО «ГД «БрянскСпиртПром» является дилером многих крупных предприятий-производителей алкогольной продукции. Следовательно, значительную часть продукции получает у поставщиков «в долг» с отсрочкой платежа, что предусмотрено условиями договоров. В этой связи руководство предприятия сознательно использует данную маркетинговую политику и уменьшать кредиторскую задолженность в таких условиях нецелесообразно, но, тем не менее, ее нужно постоянно отслеживать.

В совокупности предложенные мероприятия будут способствовать улучшению расчетной дисциплины и в целом финансового состояния предприятия.



ДОХОДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ УВЕЛИЧЕНИЯ В МУП «СЕВСКИЙ ВОДОКАНАЛ» Г. СЕВСК

Бондарева А.А., Дьяченко О.В.

Доходы предприятий являются основными источниками формирования финансовых ресурсов, которые характеризуют увеличение экономических выгод в результате поступления активов и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации.

Информация о доходах предприятия необходима широкому кругу пользователей. Так администрацию предприятия интересуют объем полученных доходов, их структура и факторы, воздействующие на их величину. Налоговые органы заинтересованы в получении достоверной информации обо всех доходах и расходах как слагаемых налогооблагаемой базы прибыли. Потенциальных инвесторов интересуют вопросы качества доходов и их соотношение с расходами, т.е. рентабельности предприятия, устойчивости и надежности получения прибыли в ближайшей и обозримой перспективе, для выбора и обоснования стратегии инвестиций, направленной на минимизацию потерь и финансовых рисков от вложений в активы данной организации. Все это определило актуальность темы исследования.

МУП «Севский водоканал» занимается жизнеобеспечением (водоснабжением и водоотведением) г. Севск. Основным видом деятельности предприятия является распределение воды. Предприятие является средним по своим размерам.

Выручка от продаж предприятия за 2011-2013 гг. уменьшилась на 33 тыс. руб., а за последние два года увеличилась на 186 тыс. руб. В структуре выручки от продаж предприятия преобладает доход от распределения воды, который в среднем за анализируемый период составил 60%. Вторым по значимости для работы предприятия служит вид деятельности по удалению сточных вод, который занимает в среднем около 33% в структуре выручки предприятия.

По показателям эффективности работы МУП «Севский водоканал» за исследуемый период прослеживается вариация показателей. Так производительность труда по выручке от продаж возросла на 7% по отношению к 2011 г. и выросла на 9,4% по отношению к 2012 г. Производительность труда по прибыли за 2011-2013 гг. снизилась на 10,0% , а по отношению к предыдущему периоду – на 36%.

С повышением эффективности использования ресурсного потенциала водоканала произошло и улучшение эффективности работы всего предприятия, о чем свидетельствует интегральный показатель

эффективности хозяйствования, который увеличился на 0,04 п. Рост данного показателя был обусловлен улучшением эффективности продаж и финансово-хозяйственной деятельности.

МУП «Севский водоканал» имеет нормальное финансовое состояние. Оно финансово устойчиво, платежеспособно, показатели его деловой активности растут, однако основная деятельность убыточна.

Также в ходе выполнения работы была проведена оценка доходов предприятия. Было выяснено, что доходы предприятия за 2011-2013 гг. увеличились на 14 тыс. руб. При этом за последние два года размер доходов вырос на 65 тыс. руб. Превышение доходов над расходами в 2011 г. позволило предприятию получать балансовую прибыль (прибыль до налогообложения), в то время как в последующие годы был получен убыток.

Основной доход предприятию приносят доходы от обычных видов деятельности. В их структуре наибольший удельный вес занимает выручка от продаж – около 89%. В среднем за анализируемый период было выявлено, что в структуре выручки от продаж наибольший удельный вес занимает распределение воды (60%).

Для оперативного управления предприятием необходимо постоянно планировать и прогнозировать уровень доходов, в частности выручки от продаж. С этой целью нами был осуществлен прогноз с помощью метода аналитического выравнивания рядов динамики с помощью пакета прикладных программ EXCEL.

Наиболее вероятным прогнозом для предприятия получения выручки от продаж является значение в размере 9,7 млн. руб., то есть произойдет незначительный её рост. При неблагоприятном развитии ситуации выручка может снизиться до 8,9 млн. руб. При благоприятном же развитии ситуации по оптимистическому прогнозу выручка составит 10 млн. руб.

На размер доходов предприятия огромное влияние оказывает дебиторская задолженность. Ее размер в 2013 году по сравнению с 2011 годом увеличился незначительно, что связано с ростом задолженности за коммунальные услуги. Основными должниками предприятия являются физические лица, уровень собираемости доходов по которым составил 89,2%.

Для эффективной организации работы предприятия и повышения его доходности, в первую очередь необходимо совершенствовать расчеты с дебиторами. Система работы с должниками предполагает реализацию нескольких мероприятий: мониторинг задолженности, предупреждение и снижение задолженности в досудебном порядке, взыскание задолженности через суд.

Основными принципами в работе с должниками в МУП «Севский водоканал» должны стать следующие:

Во-первых, построение единой политики организации: четких, спланированных и регламентированных действий по отношению к потребителям услуг в случае неоплаты поставленных ЖКУ, и информирование о ней потребителей;

Во-вторых, выстраивание взаимоотношений с потребителями на основе знаний о специфике обслуживаемого потребителя, на основе индивидуального подхода к каждому сегменту потребителей; профилактика задолженности и ее ликвидации на ранних стадиях, потому что дальнейшая работа по взысканию долгов требует гораздо больших финансовых затрат, человеческих и временных ресурсов.

Кроме того, МУП «Севский водоканал» должно:

- проводить умеренную политику управления, снижая уровень краткосрочных пассивов за счет погашения кредиторской задолженности и одновременного погашения дебиторской задолженности;
- определять степень риска неплатежеспособности покупателей;
- уделять внимание отбору потенциальных покупателей;
- устанавливать скидки за срочность для ускорения периода оплаты покупателями за оказанные услуги;
- применять систему штрафов за неуплату в установленный по договору срок.

Для увеличения поступлений доходов по текущей деятельности необходимо постоянно следить за ситуацией на рынке, улучшать качество услуг.

Чтобы деньги работали на предприятие, необходимо их пускать в оборот с целью получения прибыли:

- расширять различные виды работ, услуг, прокручивая их в цикле оборотного капитала;
- инвестировать в доходные проекты других субъектов хозяйствования с целью получения выгодных процентов;
- уменьшать величину кредиторской задолженности с целью сокращения расходов по обслуживанию долга;
- обновлять основные фонды, приобретать новые технологии.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В БРОЙЛЕРНОМ ПТИЦЕВОДСТВЕ ЗАО «ПОБЕДА-АГРО»

Цуканова А.А., Кузьмицкая А.А.

В настоящее время проблема совершенствования системы планирования является одной из самых актуальных для большинства российских предприятий, в том числе и для птицеводческих. ЗАО «Победа-Агро» является крупным производителем мяса птицы в Брянской области.

Таблица 1

Размеры производства в ЗАО «Победа-Агро»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к	
				2011 г.	2012 г.
Стоимость валовой продукции в текущих ценах, тыс. руб.	1626612	993650	1121818	69,0	112,9
в том числе птицеводства	704761	791511	917257	130,2	115,9
Денежная выручка, тыс. руб.	1094782	1274143	1227277	112,1	96,3
в том числе птицеводства	965320	1241888	1223433	126,7	98,5
Среднегодовая численность работников, чел.	721	730	731	101,4	100,1
в том числе в отрасли птицеводства					
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	542837	582538	599845	110,5	103,0
Поголовье птицы, усл. гол.	14745	16620	15225	103,3	91,6

ЗАО «Победа-Агро» является прибыльным птицеводческим предприятием с устойчивой материальной, ресурсной и финансовой базой.

Основной вид деятельности предприятия – производство и переработка мяса птицы, что обуславливает значительный удельный вес производства мяса птицы в экономике предприятия.

Анализируя производственные показатели по предприятию, можно сделать вывод о том, что в качестве дополнительных направлений деятельности на предприятии занимаются выращиванием кур, поголовье которых в структуре стада составляет 2,4%.

В целом по предприятию за анализируемый период наблюдается рост динамики поголовья и продуктивности птицы. Вследствие чего отмечается и рост производства мяса птицы.

Процесс производства на предприятии представляет собой замкнутый цикл производства, состоящий из основных звеньев «производство – переработка – реализация».

Затраты на производство мяса птицы за анализируемый период возросли на 30,2%. Цена реализации продукции уменьшилась к 2013 г.

на 13,8%, выручка от реализации увеличилась на 27,7%, уровень товарности по сравнению с 2011 г. увеличился на 19,6 процентных пунктов. Уровень рентабельности в 2013 г. составил 10,3 %, что на 0,8 процентных пункта больше уровня 2011 г.

Рентабельная деятельность анализируемого предприятия обусловлена грамотной организацией, чёткой координацией и управлением всего производственного процесса. Планирование – основная функция управления. В ЗАО «Победа-Агро» применяются несколько видов и форм планирования, которые нуждаются в систематизации.

Таблица 2
Виды и формы планирования, используемые в ЗАО «Победа-Агро»

Виды и формы планирования		Период разработки планов
существующие	используемые на предприятии	
Перспективное планирование – среднесрочное	+	на 1 год
Тактическое планирование:		
- годовой ПФП	+	на 1 год
- план производства	+	на 1 месяц, год

В качестве основных мероприятий по совершенствованию системы планирования в бройлерном птицеводстве экономически целесообразными являются следующие.

Применение алгоритма системного планирования на предприятии, который направлен на упорядочение и приведение в систему всей плановой деятельности анализируемого предприятия. Особое внимание при этом следует обращать на организацию текущего планирования, как первостепенную ступень планового процесса.

Процесс планирования птицеводческим предприятием сложен и трудоемок, ведь кроме производственных и маркетинговых ограничений, имеющихся у любого предприятия, процесс выращивания птицы сопряжен с некоторой неопределенностью. Нельзя наверняка предугадать процент вывода цыплят, выхода мяса и субпродуктов, суточный привес.

В этих условиях необходимо программная система планирования, содержащая элементы производственного, бухгалтерского и управленческого учета. Для ЗАО «Победа-Агро» может быть рекомендован программный продукт 1С: «Птицеводство». Каждый этап технологического цикла в основном и вспомогательных производствах имеет свое документальное отражение в программе и может быть проанализирован с помощью соответствующих отчетов и спланирован на перспективу.

На современном этапе планирования бройлерного птицеводства особую актуальность имеет автоматизированная система отчетности и анализа работы предприятия по разведению птицы «ТЕХНОЛОГ».

ПО «Технолог» предназначена для внесения в базу данных информации о птицеводческой деятельности предприятия с целью последующего прогнозирования и планирования его деятельности.

В современных условиях хозяйствования системное планирование невозможно без прогнозирования и оценки рисков на предприятии. Для птицеводческих предприятий это наиболее актуально, поскольку анализируемое предприятие функционирует в условиях жёсткой конкуренции. Увеличение производства мяса птицы на ЗАО «Победа-Агро» в перспективе связано с появлением новых рисков при производстве и реализации продукции, основными из которых являются потеря качества выпускаемой продукции, дефицит кадров, устаревание технологий и изменение потребительских предпочтений.

Поэтому в целях создания эффективного и устойчивого развития анализируемого предприятия предлагается в перспективе больше внимания уделять бизнес-планированию, которое является надёжным способом выражения инновационных бизнес – идей. Одним из новшеств на предприятии может стать предлагаемая линия по переработке пухо-перьевого сырья в ЗАО «Победа-Агро». Данная линия предназначена для получения пухо-перьевого сырья, используемого в дальнейшем текстильными предприятиями.

Бизнес-планирование в современных условиях хозяйствования является неотъемлемым элементом процесса стратегического планирования развития бройлерного птицеводства, особенно это актуально при внедрении инновационных технологий.

Для получения положительного эффекта от внедрения системного планирования нужно соблюдать последовательность выполнения планов, а также осуществлять контроль на каждой стадии планового процесса и по возможности своевременно вносить корректировки и дополнения. Уровень рентабельности на перспективу составит 29,5%.

Таким образом, предлагаемые направления по совершенствованию системы планирования на предприятии будут способствовать высокоэффективному, устойчивому бройлерному производству на инновационной основе.



ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И АНАЛИЗ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ В ФИЛИАЛЕ «КООПРОДУКТЫ» КАРАЧЕВСКОГО РАЙПО

Тяпкина Ю.С., Иванюга Т.В.

В основе хозяйственной деятельности торгового предприятия лежат процессы приобретения, хранения и продажи товаров. Одно из центральных мест во всей системе учета в торговых организациях принадлежит учету товаров и розничного товарооборота. От уровня организации учёта зависит оперативность принятия решений по совершенствованию деятельности торгового предприятия и основные показатели финансово-хозяйственной деятельности. Оперативный анализ обеспечивает своевременное представление руководству предприятия информации о товарообороте и валовом доходе, о состоянии товарных запасов и эффективности их использования.

В соответствии с отраслевым аспектом филиал «Кооппродукты» принадлежит к организациям розничной торговли, включает в свой состав 26 магазинов. В 2011-2013 гг. розничный товарооборот возрос на 3,6%, площадь торговых предприятий – на 2,6%, численность работников – на 3,3%. Деятельность предприятия в целом эффективна, но повышается издержкостоемость на 0,4%, прибыль от продаж снизилась почти на половину, а уровень рентабельности продаж составил только 0,2%. В коммерческих расходах предприятия наибольший удельный вес занимают расходы на оплату труда – 44% и материальные затраты – 18%.

Правила документального оформления приемки, хранения и отпуска товаров установлены Методическими рекомендациями по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли. Порядок и сроки приема товаров по количеству, качеству и комплектности и его документального оформления регулируются действующими техническими условиями поставки.

Наличие хорошей транспортной упаковки, сертификатов соответствия, санитарно-эпидемиологических заключений является обязательным требованием для поставщиков, что позволяет облегчить контроль качества поступающих товаров.

В филиале «Кооппродукты» Карачевского райпо учет ведётся в автоматизированном режиме с использованием программы «1С: Бухгалтерия: 7.7», заполнение и обработка первичных документов осуществляется как на компьютере, так и вручную.

Поступившие товары оформляются товаросопроводительными документами, предусмотренными условиями поставки товаров и пра-

вилами перевозки грузов (товарно-транспортной накладной, счетом-фактурой, накладной).

Товарно-транспортную накладную выписывают при доставке товаров автомобильным транспортном. Счет-фактура является основным первичным документом, служащим основанием для расчетов с поставщиками. Эта форма бухгалтерской отчетности фиксирует факт выполненного заказа, а также подтверждает сумму выплаченного НДС для его последующего зачета.

Приемка товаров по количеству предусматривает проверку соответствия фактического наличия товара данным, содержащимся в сопроводительном документе.

При реализации товаров в розницу денежные расчеты с населением ведутся с применением контрольно-кассовой техники. Сумма розничного товарооборота филиала «Кооппродукты» определяется по сумме выручки за реализованные товары, уменьшенной на сумму НДС. В объем розничного товарооборота включается сумма выручки, зафиксированная по окончании рабочего дня. Реализация регистрируется согласно чекам контрольно-кассовых машин.

Кроме продажи товаров, в филиале «Кооппродукты» отпускается товар из магазина в магазин, что оформляется накладной на внутреннее перемещение товаров.

Порядок возврата товаров, приобретенных в розничной торговле, регулируется Гражданским кодексом РФ и Законом РФ «О защите прав потребителей». Прием возвращаемого покупателем товара оформляется товарной накладной в 2-х экземплярах. Один экземпляр товарной накладной заведующая магазином прикладывает к товарному отчету, а другой – вручается покупателю и является основанием для обмена товара или получения денежной суммы за данный товар.

Для учета движения товаров применяются товарные отчеты, составляемые товароведом до 5 числа месяца, следующего за отчетным, приходная часть которых совмещается с учетом по счету 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками», а расходная - с учетом по счету 41 «Товары». Бухгалтерия организации контролирует полноту и своевременность оприходования и списания реализованных товаров, правильность документального оформления, законность и целесообразность товарных операций.

Для обобщения информации о наличии и движении товаров и тары используется счет 41 «Товары», к которому открыты необходимые субсчета, например, 41-2 «Товары в розничной торговле»; 41-3 «Товары, на предприятиях общественного питания»; 41-4 «Сельхозпродукты, сырьё на заготовительных предприятиях» и др.

Аналитический учет по счету 41 «Товары» ведется по ответственным лицам и местам хранения товаров. Для получения информации об остатках и оборотах по конкретному счету за определенный период с заданной периодичностью составляется «Анализ счёта 41 «Товары». Сальдо на начало периода, обороты за период и сальдо на конец периода по счёту отражаются в оборотно-сальдовой ведомости.

Оприходование поступивших товаров отражается по дебету счета 41 «Товары» в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» по стоимости их приобретения. Одновременно с этой записью делается запись по дебету счета 41 «Товары» и кредиту счета 42 «Торговая наценка» на разницу между стоимостью приобретения и стоимостью по продажным ценам (скидки, накладки).

Для получения информации об остатках и оборотах по конкретному счету за определенный период составляется анализ счёта 42 «Торговая наценка» и оборотно-сальдовая ведомость.

Все затраты, связанные с продажей товаров, аккумулируются на счете 44 «Расходы на продажу». По дебету счета накапливаются суммы произведенных расходов организацией, а по кредиту отражается их полное или частичное списание в дебет счета 90 «Продажи».

Финансовый результат от продажи товаров определяется на активно-пассивном счете 90 «Продажи». Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового и кредитового оборотов по счету 90 «Продажи» определяется финансовый результат от продаж за отчетный месяц. Совокупный финансовый результат по всей финансово-хозяйственной деятельности организации учитывается особо на специально предназначенном для этого счете 99 «Прибыли и убытки». Сопоставление дебетового и кредитового оборотов показывает конечный финансовый результат отчетного периода.

В качестве предложений по совершенствованию учета продажи товара рекомендуем внедрение более прогрессивной и разносторонней программы, основанной на системе штрихового кодирования – «1С: Торговля 8».

Таблица 1

Преимущества программы «1С: Торговля 8»
по сравнению с программой «1С Бухгалтерия - 7.7»

1С: Торговля 8	1С: Бухгалтерия 7.7
Применение различных систем налогообложения	
В одной программе можно вести учет организаций с различными системами налогообложения. Можно вести учет, как организаций, так и индивидуальных предпринимателей	Поддерживается только общая система налогообложения и единый налог на вмененный доход по отдельным видам деятельности
Учет товаров в рознице	
Товары в рознице могут учитываться как по ценам приобретения, так и по продажным ценам. Во втором случае торговая наценка учитывается автоматически с использованием счета 42 «Торговая наценка»	Товары в рознице могут учитываться только по ценам приобретения
Списание по указанной стоимости списания	
Стоимость списания товаров при реализации в документе можно указать явно. Тогда при проведении эта сумма не может быть изменена. Это повышает управляемость программой и улучшает интеграцию с торговыми системами	Сумма списания товаров и материалов рассчитывается автоматически и не может быть скорректирована вручную
Учет возвратной тары	
Автоматизированы операции поступления и реализации товаров, поставляемых в возвратной таре	Операции с возвратной тарой не автоматизированы
Развитие программы	
«1С: Бухгалтерия 8» развивается уже почти 4 года. За это время выпущено 3 редакции программы, учтены многочисленные пожелания и замечания пользователей	Отрабатываются только изменения законодательства. Разработка новых возможностей не ведется

Ассортимент продаваемых товаров представлен продовольственными и непродовольственными товарными группами, но в розничном товарообороте наибольший удельный вес занимают продовольственные товары – более 70%.

Поставщиками товаров в филиал являются в основном оптовые торговые организации города Брянска, Смоленска и Орла, самые крупные из которых – ООО «ТД Брянский СпиртПром», ООО «БрянскРегионОпт», ООО «Компания мерси-плюс». Поставка товаров в филиал организована согласно договору поставки товаров, транспортом поставщика.

Качество товаров соответствует установленным стандартам качества, возврата товара покупателями за анализируемый период не было.

Товарные запасы являются основным элементом оборотных средств торгового предприятия и занимают от 80 до 90% в их структуре.

Стоимость товарных запасов в филиале на конец соответствующего года сокращается, что свидетельствует о повышении и удовлетворении спроса покупателей в товарах Райпо.

Эффективность использования товарных запасов измеряется, с одной стороны, показателями их оборачиваемости, с другой стороны, объемом результативных показателей на 100 рублей товарных запасов: объемом розничного товарооборота, прибыли и др.

Таблица 2

Эффективность использования товарных запасов в филиале «Кооппродукты» Карачевского райпо

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в сравнении (+,-) с:	
				2011 г.	2012 г.
Коэффициент оборачиваемости	9,5	8,8	9,2	- 0,3	0,4
Период оборота, дней	38	41	39	1	- 2
Коэффициент закрепления	0,079	0,086	0,087	0,008	0,001
Получено на 1 руб. товарных запасов, руб.:					
- розничного товарооборота	14	12	12	- 2	-
- валового дохода	3	3	2	- 1	- 1
- прибыли от продаж	0,03	0,07	0,01	- 0,02	- 0,06

Товарные запасы используются эффективно, но уровни показателей в динамике снижаются, так как в одной из стадий кругооборота (товарной) товарные запасы задерживались дольше: период оборачиваемости возрос на 1 день, коэффициент закрепления повысился на 0,008, коэффициент оборачиваемости уменьшился на 0,3 оборота,

В целях повышения эффективности торговой деятельности предприятия необходимо осуществлять выставки-продажи, снижать цены на сезонные товары совместно с промышленными предприятиями, использовать различные виды рекламы, внедрить продажу товаров в кредит, работать с поставщиками по замене и расширению ассортимента, повысить квалификацию продавцов, сформировать имидж организации, в магазине № 1 создать отдел детской обуви. Данные мероприятия позволят увеличить против уровня 2013 г. розничный товарооборот на 10%, рентабельность продаж на 14,5 п. п.



АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КОЛХОЗЕ «ПАМЯТЬ ЛЕНИНА» СТАРОДУБСКОГО РАЙОНА

Сенченко М.М., Каширина Н.А.

Управление денежными средствами имеет такое же значение, как и управление запасами и дебиторской задолженностью. Искусство управления денежными потоками состоит в том, чтобы держать на счетах минимально необходимую сумму денежных средств, которые нужны для текущей оперативной деятельности. Сумма денежных средств, которая необходима эффективно управляющему предприятию, – это, по сути дела, страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков; его должно хватить для производства всех первоочередных платежей.

Анализ денежных потоков удобно проводить при помощи отчета о движении денежных средств.

Составными частями отчета о движении денежных средств является поступление и выбытие денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Текущая деятельность включает воздействие на денежные средства хозяйственных операций, оказывающих влияние на размер прибыли организации. К этой категории относятся такие операции как реализация товаров (работ, услуг), приобретение товаров (работ, услуг), необходимых в производственной деятельности организации, выплата процентов за кредит, выплаты по заработной плате, перечисления налогов.

Инвестиционная деятельность включает операции, связанные с реальными и портфельными инвестициями долгосрочного характера.

Финансовая деятельность связана с операциями по краткосрочному финансированию предприятия. В международной практике под финансовой деятельностью подразумевают движение денежных средств, связанное с изменениями в составе и размере собственного капитала и займов предприятия, включая банковские кредиты. Изменения в собственном капитале в данном разделе отчета связаны с эмиссией акций или иным денежным увеличением уставного капитала, а также полученным эмиссионным доходом. Однако в отечественной практике изменение собственного капитала вследствие полученного финансового результата в составе финансовой деятельности не учитывается, поскольку доходы и расходы, связанные с формированием финансового результата, учитываются в текущей деятельности.

Анализ денежных средств колхоза «Память Ленина» целесообразно начать с изучения динамики общей суммы денежных средств данного предприятия. В первую очередь проведем анализ движения денежных средств по видам деятельности.

Таблица 1

Анализ движения денежных средств по видам деятельности

Вид деятельности	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение, тыс. руб. 2013 г. от	
				2011 г.	2012 г.
Остаток денежных средств на начало года	2924	287	649	-2275	+362
Чистые денежные средства от текущей деятельности	(2637)	362	229	+2866	-133
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	(2637)	362	229	+2866	-133
Остаток денежных средств на конец года	287	649	425	+138	-224

Анализ показывает, что в 2013 г. по сравнению с 2011 г. наблюдается увеличение чистых денежных средств от текущей деятельности на 2866 тыс. руб. Остаток денежных средств на конец года в 2013 г. по сравнению с 2011 г. возрос почти в полтора раза, а по сравнению с 2012 г. сократился на 34,5 %.

Положительным моментом в движении денежных средств организации является превышение притока средств над их оттоком на 362 тыс. руб. в 2012 г. Для финансовой стабильности соотношение должно быть именно таким. Но в 2013 г. ситуация изменилась в худшую сторону – соотношение стало обратным. Кроме того, анализ показывает, что на предприятии сложилась опасная ситуация, когда отток

средств от текущей и инвестиционной деятельности превысил приток денежных средств. Тогда как необходимым условием финансовой стабильности является такое соотношение притока и оттока средств в рамках текущей деятельности, которое обеспечивало бы увеличение финансовых ресурсов, достаточное для осуществления инвестиций.

Для того чтобы провести более детальный анализ денежных потоков, проанализируем состав и структуру поступления и расходования денежных средств по видам деятельности.

Таблица 2

Поступление денежных средств в колхозе «Память Ленина»

Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	53204	66,8	49832	75,4	53134	69,7
Прочие доходы	16312	20,5	12975	19,6	11429	14,7
Итого по текущим операциям	69516	87,3	62807	95	64563	84,4
Прочие поступления	8010	10,1	1320	2,0	4184	5,5
Итого по инвестиционным операциям	8010	10,1	1320	2,0	4184	5,5
Поступление от займов и кредитов, предоставленными другими организациями	2070	2,6	2000	3,0	7500	9,8
Поступило денежных средств, всего	79620	100,0	66127	100,0	76247	100,0

По данным табл. 2 видно, что в составе поступивших денежных средств наибольший удельный вес занимают средства от текущей деятельности, на их долю в 2013 г. приходилось 69,7%. Поступления от инвестиционной и финансовой деятельности составляют в структуре денежных средств соответственно 5,5% и 9,8%. Следует отметить, что в колхозе активно развивается финансовая деятельность. За анализируемый период поступление денежных средств от займов и кредитов, предоставленными другими организациями возросло в 3,6 раза или на 5430 тыс. руб.

Анализ израсходованных денежных средств показал, что наибольшая доля приходится на оплату приобретенных товаров, услуг, сырья и иных оборотных активов – 57,2%. На втором месте в структуре направленных денежных средств в 2013 г. находится оплата труда работникам – 18,5 %, хотя в предыдущих годах ситуация была другой – второе место занимали прочие расходы. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. произошло сокращение расходов по текущей деятельности и увеличение расходов по инвестиционной деятельности.

Таким образом, проанализировав движение денежных средств в колхозе «Память Ленина», можно сделать вывод, что движение денежных средств на предприятии в большей степени связано с текущей деятельностью.



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА В СПК «КРУГОВЕЦ» ДОБРУШСКОГО РАЙОНА ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ РБ

Кирейшина А.Н., Кузьмицкая А.А.

Животноводство в Республике Беларусь занимает ведущее место в сельскохозяйственном производстве. Традиционно Беларусь специализируется на выращивании крупного рогатого скота для производства мяса. Совершенствование организации производства мяса КРС входит в число актуальных вопросов развития отрасли животноводства.

СПК «Круговец» Добрушского района Гомельской области является средним по размеру сельскохозяйственным предприятием. Специализируется на производстве продукции животноводства, а именно на производстве молока и мяса КРС. За последний год предприятие имело средний уровень специализации.

Стоимость валовой продукции как растениеводства, так и животноводства за анализируемый период заметно увеличилась. Денежная выручка в целом по предприятию с каждым годом увеличивается, что связано с увеличением товарной продукции животноводства и растениеводства. Однако в 2013 г. сельхозпроизводство убыточно. Уровень убыточности составил 2,6%.

В экономике анализируемого предприятия отрасль животноводства занимает значительный удельный вес. В структуре товарной продукции производство мяса КРС в 2013 г. занимает 12%. Из общего поголовья КРС 54,8% занимает скот на выращивании и откорме. В 2013 г. производство мяса КРС было убыточным, уровень убыточности составил 22,3%.

Таблица 1

Удельный вес производства мяса КРС в экономике СПК «Круговец»

Показатели	В целом по хозяйству	В животноводстве	При производстве мяса КРС	Удельный вес производства мяса КРС, % в	
				экономике хозяйства	отрасли животноводства
Поголовье животных, усл. гол.	1208	1208	662	54,8	54,8
Стоимость валовой продукции в текущих ценах, млн. руб.	22455	10648	5194	23,1	48,8
Денежная выручка, млн. руб.	14462	6392	1733	12,0	27,1
Затраты труда, тыс. чел.-час	255	141	46	18,0	32,6
Производственные затраты, млн.руб.	21691	11127	5691	26,2	51,1
Прибыль (убыток), млн. руб.	764	-479	-497	-1261*	-18*
Уровень рентабельности (убыточности), %	-2,6	-7,0	-22,3	-19,7* п.п.	-15,3* п.п.

* - отклонение

Поголовье животных на выращивании и откорме уменьшилось в 2013 г. и составило 901 голову. Помимо этого, хозяйство ежегодно закупает скот у населения. Продуктивность животных на выращивании и откорме в 2013 г. повысилась на 2% по сравнению с 2011 г. и составила 657 г.

Наибольший удельный вес в структуре затрат на производство мяса КРС занимают корма. Устойчивая кормовая база – залог высокоэффективного производства, однако на анализируемом предприятии данный вопрос нуждается в детальной проработке, поскольку имеются некоторые нарушения и несоответствия в организации кормления мясного скота.

За анализируемый период экономические показатели по развитию отрасли мясного скотоводства имеют неустойчивую динамику. Наблюдается увеличение себестоимости продукции, затрат труда, расхода кормов. Рентабельным производство мяса КРС было лишь в 2012 г.

Для дальнейшего безубыточного развития мясной отрасли на предприятии необходимы мероприятия по совершенствованию организации производства мяса КРС, которые в современных рыночных условиях предполагают использование инновационных элементов на всех стадиях процесса производства. Инновации являются основой в повышении мясной продуктивности животных. Создание технологи-

ческих и экономических условий для организации рационального и эффективного производства мяса КРС невозможно без использования программно-целевого планирования, которое должно быть тесно увязано с отраслевым планированием на уровне предприятия.

Основные направления совершенствования организации производства мяса КРС заключаются в следующем:

1. Оптимизация структуры посевов кормовых культур, интенсификация их возделывания и заготовки кормов, применение прогрессивных технологий уборки, заготовки и хранения кормов, позволяющие снизить их потери и улучшить их качество.

2. Модернизация скотоводческих комплексов, машин и оборудования;

3. Скрещивание скота мясных и молочных пород, организация циклического откорма КРС

4. Совершенствование подготовки кадров.

Одним из мероприятий, рекомендуемых для совершенствования организации производства мяса КРС является циклический откорм скота.

Известно, что для производства говядины более выгодно использовать породы мясного скота. Однако в СПК «Круговец» разводят чёрно-пёстрый скот, молочного направления продуктивности.

Поэтому целесообразным является постепенный перевод нетехнологического молочного поголовья в мясное. Для этого в рамках Республиканской программы по развитию мясного скотоводства планируется закупка скота абердин-ангусской породы в Минском племпредприятии. Выбор данной породы обусловлен тем, что скот быстро и хорошо откармливается и по округлости форм, скороспелости и качеству туш он стоит на первом месте. При скрещивании с другими породами животные хорошо передают потомству мясные качества. Животные отличаются тем, что могут содержаться на открытом воздухе, даже в самые сильные морозы. Первоначально планируется закупить 100 голов мясного скота.

Так же планируется организация прочной кормовой базы – как одного из главных условий реализации генетического потенциала КРС.

Реализация продукции является одним из наиболее важных этапов в деятельности предприятия. Повышение уровня товарности продукции будет способствовать эффективному развитию отрасли.

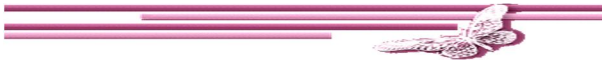
Реализация продукции является одним из наиболее важных этапов в деятельности предприятия. Повышение уровня товарности продукции будет способствовать эффективному развитию отрасли.

Таблица 2

Экономическая эффективность мероприятий в СПК «Круговец»

Показатели	2013 г.	Проект	Отклонение, (+,-)
Поголовье животных на выращивании и откорме, голов	901	1001	+100
Среднесуточный прирост 1 головы на выращивании и откорме, г	657	800	+143
Прибавка продуктивности, г/гол.	-	143	-
Стоимость валовой продукции на 1 гол., млн. руб.	6,0	9,3	+3,3
Стоимость дополнительной продукции с 1 гол., млн. руб.	-	3,3	-
Производственные затраты на 1 гол, млн. руб.	6,3	12,1	+5,8
в том числе:			
- на покупку животных	-	194	-
- на корма	13,8	15,2	+1,4
- прочие затраты	1,0	1,0	0
Дополнительные производственные затраты на 1 гол., млн. руб.	-	5,8	-
Расход кормов, ц.к.ед.:			
- на 1 голову	3,1	2,7	-0,4
- на 1 т продукции	12,0	10,9	-1,1
Себестоимость 1 т мяса КРС, тыс. руб.	25898,0	27270,2	+1372,2
Уровень товарности, %	52,8	79,0	+26,2 п.п.
Уровень рентабельности, %	-22,3	4,8	+27,1 п.п.

Все вышеперечисленные мероприятия направлены на формирование и развитие рациональной организации производства мяса КРС и будут способствовать эффективному развитию мясной отрасли. Уровень рентабельности после внедрения предлагаемых мероприятий составит 4,8 %.



АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА В СПК «ШВЕДЧИКОВСКИЙ»

Юркова Н.А., Иванюга Т.В.

Целью данного исследования является анализ продажи продукции животноводства и выявление внутрихозяйственных резервов повышения ее эффективности в сельскохозяйственной организации.

Исследование проводилось на материалах СПК «Шведчиковский», в котором главной отраслью сельскохозяйственного производства является животноводство с долей в структуре товарной продукции 76,3%. Денежная выручка от реализации продукции животноводства в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 5,4% и составила 15,1 млн. руб.

Процессом продажи называют совокупность хозяйственных операций, связанных со сбытом, продажей продукции. Продажа продукции осуществляется в соответствии с заключенными договорами или путем свободной продажи, например, организациям.

СПК «Шведчиковский» производит и реализует молоко и мясо КРС (живая масса). Молоко реализуется одному покупателю – ТнВ «Сыр Стародубский» согласно заключенному в начале года договору, в котором оговариваются права и обязанности сторон, условия поставки, ответственность сторон и др. Поставка молока осуществляется ежедневно транспортом покупателя. При этом выписывается товарно-транспортная накладная (молсырьё) (ф. № СП 33) в 4 экземплярах, в которой указываются грузоотправитель и грузополучатель, наименование продукции, объем поставки и приемки молока, показатели качества, сорт молока. Проставляются подписи лиц, сдавших и принявших продукцию.

Дополнительно к товарно-транспортной накладной прилагается ветеринарное свидетельство, подтверждающее ветеринарно-санитарную безопасность продукции: в нем отражается соответствие продукции установленным требованиям, а также результаты исследования, подтверждающие возможность переработки продукции.

Оплата осуществляется безналичным путем в течение 10 банковских дней с момента получения товара. Выручка за поставленную продукцию перечисляется на расчетный счет анализируемого предприятия согласно платежному поручению. Расчеты производятся по фактическому жиру и массовой доле белка, показатели которых получают в результате лабораторных исследований.

Продажа молока также осуществляется внутри предприятия работникам за наличный расчет. На отпуск молока выписывается накладная внутрихозяйственного назначения в 2-х экземплярах, в которой отражается количество продукции, единица измерения, цена и сумма к оплате. Денежные средства поступают в кассу предприятия и оформляются приходным кассовым орденом, который выписывается в одном экземпляре кассиром и подписывается главным бухгалтером.

Таблица 1

Объём продаж и уровень товарности молока в СПК «Шведчиковский»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к:	
				2011 г.	2012 г.
Продано, ц:					
- физический вес	7813	7642	6740	86,3	88,2
- зачётный вес	8612	8303	7340	85,2	88,4
В процентах к физическому весу	110,2	108,6	108,9	x	x
в том числе:					
- организациям	7810	7637	6731	86,2	88,1
- населению	3	5	9	300	180
Уровень товарности, %	89,5	91,2	90,7	1,2*	-0,5*

* отклонение, (+,-)

Из данных таблицы видно, что в 2011-2013 гг. зачетный вес молока превышал физический: в 2011 г. – на 799 ц (10,2 %), в 2012 г. – на 661 ц (8,6%), в 2013 г. – на 600 ц (8,9 %). Уровень товарности возрос на 1,2 п.п. и составил 90,7%.

Цены устанавливаются согласно протоколу согласования цен, качество молока должно соответствовать требованиям ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» при базисной жирности не менее 3,4%. Цена варьирует в разрезе сорта: высший сорт 17000 руб. за 1 тонну, 1 сорт – 9600 руб., 2 сорт – 8500 руб.

Таблица 2

Эффективность производства молока в СПК «Шведчиковский»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к:	
				2011 г.	2012 г.
Полная себестоимость 1 ц молока, руб.	1231,02	1227,29	1143,77	92,9	93,2
Цена реализации 1 ц молока, руб.	1338,15	1188,43	1334,87	99,8	112,3
Прибыль (убыток) от реализации 1 ц молока, руб.	107,13	-38,86	191,10	83,97*	229,96*
Уровень рентабельности (убыточности), %	8,7	-3,2	16,7	8,0*	19,9*

* отклонение, (+,-)

Средняя фактическая цена реализации 1 ц молока в 2013 г. составила 1334,87 руб., следовательно, молоко продавалось не только высшим сортом. Несмотря на улучшение качества молока, цена реализации снизилась по сравнению с 2011 г. на 0,2%, но в 2012-2013 гг. увеличилась на 12,3%. Уровень рентабельности молока возрос на 8,0 п.п. и составил 16,7%.

В СПК «Шведчиковский» в течение года молодняк КРС реали-

зуется частным предпринимателям, отношения с которыми строятся на бездоговорной основе. Взвешивание животных происходит на территории предприятия и вывозится транспортом покупателя. Продажа продукции оформляется накладной внутрихозяйственного назначения, к которой прилагается ветеринарное свидетельство. Оплата осуществляется наличным путем в момент получения товара. Цена реализации 1 ц живой массы КРС за анализируемый период сократилась на 8,3% и составила 6446,12 руб., что обусловило, в свою очередь, снижение выручки на 5,6% (табл. 3).

Мясное скотоводство убыточно. Уровень убыточности увеличился за анализируемый период на 31,2 п.п. и составил 25,5%.

Хозяйственные резервы – это возможность улучшения производительно-финансовой деятельности посредством максимального использования имеющегося производственного потенциала, достижений научно-технического прогресса и передового опыта.

Таблица 3

Эффективность производства живой массы КРС
в СПК «Шведчиковский»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к:	
				2011 г.	2012 г.
Полная себестоимость 1 ц мяса КРС, руб.	6653,7	6982,5	8647,6	130,0	123,8
Цена реализации 1 ц мяса КРС, руб.	7032,1	6747,7	6446,1	91,7	95,5
Прибыль (убыток) от реализации 1 ц мяса КРС, руб.	378,4	-234,8	-2201,5	-2579,9*	-1966,7*
Уровень рентабельности (убыточности), %	5,7	-3,4	-25,5	-31,2*	-22,1*

* отклонение, (+,-)

Основными источниками резервов увеличения объема реализации продукции могут быть:

- использование резервов увеличения производства продукции;
- повышение качества товарной продукции;
- экономное использование продукции на производственные нужды.

Можно выделить следующие основные пути повышения продуктивности скота на предприятии:

- повышение уровня кормления путём значительного увеличения в рационе животных доли концентрированных кормов;
- улучшение породного и возрастного состава стада.

В результате реализации внутрихозяйственных резервов можно

увеличить объем реализации молока на 1849 ц, довести уровень рентабельности молока до 80-90%.

За счет улучшения кормления молодняка можно дополнительно получить 354 ц прироста. Возможная продажа скота высшей упитанностью по 8000 руб. за центнер позволяет увеличить прибыль на 3278 руб. за 1 ц. Уровень рентабельности повысится на 40,9 п.п.

Представим состояние отрасли животноводства в целом на перспективу (табл. 4).

За счет реализации предложенных направлений повышения эффективности производства молока и мяса КРС отрасль животноводства может быть прибыльной с уровнем рентабельности 47,2%.

Таблица 4

Эффективность отрасли животноводства на перспективу
в СПК «Шведчиковский»

Показатели	2013 г.	Проект	Отклонение, (+,-)
Полная себестоимость, тыс. руб.	15967	16534	567
Выручено, тыс. руб.	15127	24337	9210
Прибыль от реализации, тыс. руб.	-840	7803	8643
Уровень рентабельности, %	-5,3	47,2	52,5

В рыночных условиях хозяйствования стоит задача не только достичь положительных сдвигов, но и быстро перейти на новый этап экономического развития, обеспечивающий выход на мировые критерии конкурентоспособности и эффективности производства.



АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «МОЛПРОДУКТ» П. НАВЛЯ

Макарова А.А., Раевская А.В.

Целью анализа выпуска и продажи продукции является выявление неиспользованных внутрихозяйственных резервов увеличения выпуска и продажи продукции.

ООО «МолПродукт» – это промышленное предприятие, которое осуществляет переработку сырого молока. Предприятие специализируется на производстве творога 18%, 9% жирности и обезжиренного.

За рассматриваемый период производство творога увеличилось в 4,4 раза. Объемы производства обраты и творога 18% жирности выросли на 2119,1 тонн (в 3,6 раза) и 405,7 тонн (в 3,3 раза) соответственно. Увеличились в динамике в 18,7 раза объемы производства творога 9% жирности. В 2,9 раза возросли объемы производства творога обезжиренного, производство которого началось в 2012 г. В тоже время сократилось производство продукта творожного «Деснянский» на 1043,6 тонн (в 4 раза) и спреда «Деснянский» на 4,4 тонны (в 3,9 раза). От производства молока фасованного 1,5 и 2,5% жирности, масла шоколадного, кефира фасованного 1,0 и 3,2%, ряженки и масла сладкосливочного ООО «МолПродукт» решило отказаться.

В структуре реализации творога наибольший удельный вес занимает творог 18% жирности, но в динамике его доля снизилась на 21,8 п.п. Второе место по объемам продаж занимает творог 9% жирности и его доля по годам повышается на 21,4 п.п. За последние два года произошел на 0,4 п.п. рост удельного веса продаж творога обезжиренного.

В структуре продаж масла лидирующее положение занимает масло сливочное, доля которого в динамике сократилась на 19,3 п.п. В 2013 г. прекратилось производство масла шоколадного, хотя за период доля его продаж увеличилась на 2,7 п.п. С 2012 г. началось производство масла сладкосливочного «Традиционное», доля которого возросла за последние два года в 45,8 раза.

За период с 2010 по 2012 гг. наблюдается значительная тенденция роста объемов продаж ряда видов готовой продукции, что в целом характеризует сбытовую политику предприятия как достаточно эффективную, поскольку прекратилось производство не пользующихся спросом товаров и началось производство новых видов продуктов, которые требует рынок. Изменение структуры производства оказывает большое влияние на все экономические показатели.

Как отмечалось выше, за рассматриваемый период общая выручка от продаж представленной продукции выросла на 44464 тыс. руб. (29,1%). Наибольший удельный вес в выручке занимает творог (65,5%). Достаточно большую выручку приносит предприятию продажа обраты (18,2%) и продукта творожный «Деснянский» (14,0%).

Объем реализации продукции оказывает положительное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости.

Таблица 1

Эффективность реализации продукции собственного производства

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к	
				2011 г.	2012 г.
Денежная выручка, млн. руб.	153,0	202,7	197,5	129,1	97,5
Полная себестоимость продукции, млн. руб.	151,4	201,3	196,4	129,7	97,5
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1699	1336	1142	67,2	85,5
Рентабельность продаж, %	1,1	0,7	0,6	x	x

Денежная выручка от продажи продукции выросла в динамике на 44464 тыс. руб. (29,1%), а полная себестоимость продукции повысилась на 45021 тыс. руб. (29,7%). Превышение темпов роста затрат над темпами роста выручки повлекло за собой снижение суммы прибыли на 557 тыс. руб. (32,2%) и снижению уровня рентабельности на 0,5 п.п. Таким образом, за анализируемый период снизилась эффективность продаж продукции ООО «МолПродукт».

Одним из основных направлений повышения эффективности производства является формирование ассортимента, который бы удовлетворял потоварную структуру спроса потребителей.

ABC-анализ показал, что продажа двух видов творога дают предприятию 51,5% выручки и 58% прибыли. Реализация обраты и продукта творожный «Деснянский» позволяет получить 32,2% денежной выручки и 34,9% прибыли от продаж. 16,3% выручки и 7,1% прибыли формирует вся остальная продукция, выпускаемая ООО «МолПродукт».

Таблица 2

Сводные результаты *ABC*-анализа

Группы	Суммарная выручка, тыс. руб.	Доля группы в общей выручке, %	Суммарная прибыль от продаж, тыс. руб.	Доля группы в общей прибыли от продаж, %
<i>A</i>	101722	51,5	662	58,0
<i>B</i>	63601	32,2	399	34,9
<i>C</i>	32195	16,3	81	7,1
Итого	197518	100,0	1142	100,0

Следовательно, ООО «МолПродукт» необходимо разумно формировать ассортимент, то есть исключить ту продукцию, которая залеживается и увеличить объемы производства хорошо реализуемых товаров, тем более что производственные мощности предприятия это позволяют.



СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Шайдуров А.В., Храмченкова А.О.

Осуществляемые в России Программы развития сельского хозяйства не могут быть эффективно реализованы без создания действенных стимулов к труду. В каждом предприятии в зависимости от формы хозяйствования, его размера и специализации, профессионально-квалификационного уровня работников, морально-психологического климата в коллективе, организационно-экономических условий и финансового положения будет постепенно создаваться своя система стимулирования.

Система материального стимулирования включает заработную плату, денежные премии, социальные выплаты и льготы. Также в качестве инструмента материального стимулирования используется система участия работников в прибыли предприятия.

Система материального стимулирования труда – это совокупность материальных стимулов работодателя, направленных на материальные мотивы работников, с целью повышения производительности труда и улучшения результатов деятельности предприятия.

Анализ действующих в настоящее время моделей стимулирования слабо увязывают доход работника с индивидуальными результатами труда и конечными результатами производства в целом. В последние годы прослеживается устойчивая тенденция к увеличению доли экономически несостоятельных, хронически убыточных хозяйств, у которых отсутствуют средства для формирования фондов потребления и накопления в необходимом размере.

Под текущими результатами следует понимать нормированные затраты труда. Уровень заработной платы зависит здесь от установленных норм и нормативов труда, а также от применяемой системы оплаты и показателей, условий, размера дополнительных стимулирующих выплат.

Конечными результатами труда выступают: годовой доход сельскохозяйственного предприятия (валовой доход), чистая прибыль, часть которой направляется на потребление, и рентабельность.

Следовательно, уровень оплаты труда должен зависеть уже не столько от текущих результатов труда, сколько от экономических результатов деятельности предприятия.

Важной задачей в таких условиях является рост оплаты труда за счет многих факторов, из которых первостепенное значение имеют

уровень развития производства и реализации сельскохозяйственной продукции. В связи с этим проявляется тесная взаимосвязь между объемом производимой и реализованной продукции и размером средств, направляемых на оплату труда работников.

Для выявления такой зависимости могут использоваться показатели в динамике за ряд лет: стоимость валовой продукции в текущих ценах на 100 га сельскохозяйственных угодий; размер денежной выручки, в том числе, растениеводства и животноводства на 100 га сельскохозяйственных угодий; среднегодовой фонд оплаты труда 1 работника; оплата 1 человеко-дня.

Важно использовать стоимостные показатели производственно-экономической эффективности (получено валового дохода на 1 среднегодового работника, прибыли на 100 руб. основных производственных фондов), а также систему натуральных показателей (урожайность культур и продуктивность сельскохозяйственных животных).

Наряду с анализом эффективности вещественных факторов производства необходимо изучить эффективность заработной платы с применением показателей зарплатоёмкости и зарплатоотдачи. Зарплатоёмкость показывает долю затрат на оплату труда в выпуске конечной продукции. Зарплатоотдача, показатель обратный зарплатоёмкости, говорит о том, сколько на 1 руб. выплаченной заработной платы произведено продукции в стоимостном выражении. Закономерность здесь такова, чем выше зарплатоотдача, тем ниже зарплатоёмкость и наоборот.

Данный подход позволяет раскрыть степень рациональности расходов фонда оплаты труда при создании валового продукта. Увеличение заработной платы, сопровождаемое опережающим улучшением производственных показателей, и есть повышение эффективности.

Исследования показывают, что вышеизложенная проблема характерна для большинства сельскохозяйственных предприятий Брянской области. Не является исключением и сельскохозяйственный производственный кооператив «Маяк» Навлинского района.

Предприятию с трудом удаётся сохранить размеры производства на фоне сокращения среднегодовой стоимости основных средств, денежной выручки, условного поголовья скота. Наметилась тенденция к снижению эффективности использования трудовых ресурсов. В целом, кооператив вошёл в число убыточных хозяйств, который постепенно утрачивает свои лидирующие позиции в Навлинском районе.

Исследования показали, что основным материальным стимулом выступает заработная плата, для начисления которой используют традиционные системы оплаты – повременно-премиальную и прямую сдельную. В хозяйстве длительное время не разрабатываются тарифные сетки. Дневные тарифные ставки, установленные на 7 часовой рабочий день, носят договорной характер.

В связи с этим, заработная платы не в полной мере выполняет свою стимулирующую функцию, так как её рост сопровождается уменьшением ряда производственно-экономических показателей, прямо пропорционально влияющих на эффективность сельскохозяйственного производства.

Таблица 1

Взаимосвязь между экономическими показателями деятельности предприятия и уровнем оплаты труда

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к:	
				2011 г.	2012 г.
Стоимость валовой продукции, тыс. руб.	24726	25309	25082	101,4	99,1
Выход валовой продукции на 1 работника, тыс. руб.	398,8	527,3	491,8	123,3	93,3
Удельный вес ФОТ в стоимости валовой продукции, %	23,3	23,0	26,7	3,4 п.	3,7 п.
Стоимость товарной продукции, тыс. руб.	15127	15606	14051	92,9	90,0
Выход товарной продукции на 1 работника, тыс. руб.	244,0	325,1	275,5	112,9	84,7
Удельный вес ФОТ в стоимости товарной продукции, %	38,0	37,3	47,6	-4,5 п.	-0,7 п.

Несмотря на ежегодный рост заработной платы, она всё еще не может обеспечить работникам достаточно высокий уровень жизни. Сложившийся в 2013 г. размер среднемесячной заработной платы, 10928 руб., всего в 1,6 раза превышал прожиточный минимум трудоспособного населения и был ниже размера оплаты в экономике региона. Также она не способствует развитию сельскохозяйственного производства, так как её доля в денежной выручке из года в год увеличивается.

Следовательно, руководству кооператива необходимо проводить курс на неуклонное повышение доходов от трудовой деятельности. Поскольку в оплате труда работников СПК «Маяк» доминирующее положение занимают денежные стимулы в виде заработной платы, доплат, надбавок и поощрений, предлагаем текущее авансирование производить с использованием сдельно-премиальной, сдельно-прогрессивной и косвенной сдельной систем, базой для которой послужит отраслевая 6-разрядная тарифная сетка.

Так, для кооператива разработана отраслевая тарифная сетки с использованием методики автоматизации систем расчёта тарифных ставок средствами Microsoft Excel, основу которой составляет минимальная месячная ставки в размере 7127,74 руб.

В основу предлагаемой нами системы оплаты труда в растениеводстве положен принцип повышения прямой сдельной расценки за

единицу выполненной работы (1 га) в зависимости от уровня выполнения сменного задания (нормы выработки). На основе тарификации работ и полученных дневных тарифных ставок произведён расчет прогрессивно-возрастающих расценок для трактористов-машинистов, выполняющих основные механизированные полевые работы.

В животноводстве кооперативу предложено отказаться от излишнего множества расценок, так как некоторые из них дублируют друг друга. Согласно предлагаемой системе заработная плата оператору машинного доения должна начисляться по расценкам за молоко (возможен вариант прогрессивно-возрастающих расценок), за приплод, уход и привес телят профилакторного периода. Также предлагаем руководству предприятия перевести операторов животноводческих ферм (скотников) на сдельную форму оплаты труда, что позволит повысить заинтересованность этой категории работников в конечных результатах их труда, получении больших объёмов молока лучшего качества и большего количества делового приплода.

В целях совершенствования оплаты труда руководящих работников, специалистов и служащих, наиболее правильной оценки сложности их труда считаем целесообразным предложить СПК «Маяк» внедрить для данной категории работников систему показателей премирования за годовые результаты работы.

Для усиления зависимости оплаты труда от результатов деятельности кооператива в целом на этапе перехода от простых систем стимулирования к противозатратным (коммерческим), считаем необходимым внедрить аккордно-премиальную систему оплаты труда. Данная система характеризуется тем, что окончательный расчёт с одним ли группой исполнителей осуществляется за фактически произведенную ими продукцию по установленным расценкам. До получения же готовой продукции оплата, производится по сдельным расценкам за фактически выполненные операции (или повременно).

Таблица 2

Этапы и порядок внедрения аккордно-премиальной системы оплаты труда в СПК «Маяк»

Этапы	Содержание	Расчётные величины	
		Факт	Проект
1 этап (начало года)	Расчёт стоимостной расценки	39,0	36,4
2 этап (в течение года)	Авансирование работников	4653	4012
3 этап(конец года)	Окончательный расчёт с коллективом: 1. Формирование коллективного фонда оплаты труда за полученную товарную продукцию 2. Сумма окончательного расчета с коллективом	6086 1403	5926 1914

Применение данной системы позволит сельскохозяйственному предприятию установить рациональные соотношения в оплате труда и связать их с показателями эффективности хозяйственной деятельности. Так, при сохранении удельного веса фонда оплаты труда в стоимости товарной продукции, объём денежной выручки должен увеличиться на 18%. При сохранении данной тенденции предприятие будет способно стабилизировать экономическую ситуацию и формировать фонды для расширенного ведения производства.



МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ДЯТЬКОВО-ХЛЕБ»

Егорова И.В., Раевская А.В.

В конкретном итоге функционирование предприятия в условиях рынка предполагает поиск и разработку собственного пути развития. Иными словами, чтобы не только удержаться, но и развиваться на рынке, предприятие должно улучшать состояние своей экономики: иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами производства; изыскивать новые формы приложения капитала, находить новые, более эффективные способы доведения продукции до покупателя, проводить соответствующую товарную политику.

Для достижения этих целей мы предлагаем создать на ОАО «Дятьково-хлеб» отдела маркетинга.

На данном этапе необходимо рассмотреть вопросы, связанные с целесообразностью формирования собственной службы маркетинга. В упрощенном варианте мы можем оценить эффективность как отношение затрат на создание собственного отдела к затратам на приобретение маркетинговых услуг. Чем ниже будет соотношение, тем выгоднее создание собственного отдела. Таким образом, мы определили цели отдела маркетинга.

Таблица 1

Оценка необходимости создания собственного отдела маркетинга

Показатели	Цели отдела маркетинга
1. Подмена маркетинговой службы начальником по сбыту	1. Создать маркетинговый отдел
2. Отсутствие специалистов по маркетингу	2. Привлечь специалистов по маркетингу
3. Недооценка растущей конкуренции	3. Исследовать конкурентов
4. Отсутствие имиджа ОАО «Дятьково-хлеб»	4. Разработать имидж
5. Падение спроса продукцию ОАО «Дятьково-хлеб»	5. Провести МКОТС-анализ (Методика анализа товарных систем, представленная методом комплексной оценки товарных систем)
6. Слабая обратная связь с покупателями. Неизвестно мнение покупателей о предприятии	6. Провести исследования покупателей
7. Слабая работа по рекламе	7. Разработать рекламную компанию
8. Отсутствие единой маркетинговой стратегии	8. Разработать план маркетинга и маркетинговую стратегию

Исследования показали, что в ОАО «Дятьково-хлеб» преобладает сбытовая концепция с элементами конъюнктурной. Для поддержания же конкурентоспособности необходим переход к маркетинговой стратегии.

Определим затраты на создание маркетингового отдела.

Таблица 2

Расчет затрат на создание маркетингового отдела

Показатели	Величина показателя
Количество специалистов по маркетингу, чел.	2
Среднемесячная заработная плата специалиста по маркетингу, руб.	16000
Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.	384
Начисления на оплату труда (30%), тыс. руб.	115,2
Итого затраты на оплату труда, тыс. руб.	499,2
Затраты на приобретение необходимого оборудования – всего, тыс. руб.	125,8
- мебель	52,0
- компьютер – 2 шт., принтер – 2 шт., факс, ксерокс, сканер, телефон	68,0
- канцелярские принадлежности	5,8
Общие затраты на организацию отдела маркетинга, тыс. руб.	625,0

Расчеты показывают, что на организацию отдела маркетинга ОАО «Дятьково-хлеб» необходимо 625,0 тыс. руб., включая заработную плату нанятых на работу высококвалифицированных специалистов в сфере маркетинга. Создание маркетингового отдела будет происходить за счет собственных средств предприятия.

Подводя итоги, можно сказать, что отдел маркетинга – это не-

кий буфер между внешней и внутренней средой предприятия. Он необходим ОАО «Дятьково-хлеб», для того чтобы оно обладало возможностью занимать наиболее выгодные позиции на рынке по отношению к конкурентам. Результатом работы специалистов данного подразделения является увеличение уровня продаж и как следствие рост прибыли.

По данным научных исследований, при введении маркетингового отдела на предприятие прибыль увеличивается на 8%, что в абсолютном выражении составляет 303 тыс. руб. Предельный срок окупаемости затрат на организацию отдела маркетинга составляет 2,1 года или 25 месяцев.

Не маловажную роль в увеличении выручки и, соответственно прибыли, может сыграть повышение качества готовой продукции. Вся готовая продукция на ОАО «Дятьково-хлеб» принимается лабораторией технического контроля и оформляется в установленном порядке документами, удостоверяющими качество готовой продукции. Только после этого она может быть поставлена потребителю.

Главными задачами лаборатории являются предотвращение поставки в торговую сеть продукции, не соответствующей требованиям стандартов и технических условий, повышением ответственности всех звеньев производства за качество выпускаемой продукции, укрепление производственной дисциплины.

Кроме того, на предприятии осуществляется контроль готовой продукции при ее хранении на складах, а также контроль состояния тары, упаковки, маркировки, за соблюдением сроков и условий выдержки, очередностью реализации ее в торговую сеть. Учитывается и контролируется качество продукции, возвращенной из торговой сети, и принимаются меры к своевременной ее переработке.

Обобщим результаты проведенных экспертиз качества готовой продукции на ОАО «Дятьково-хлеб». Средневзвешенный балл представляет собой: сколько единиц готовых изделий из партии в 1000 изделий прошли полную оценку качества.

За последние годы на предприятии проделана определенная работа по улучшению качества продукции и повышению ее конкурентоспособности. Об этом свидетельствует увеличение удельного веса продукции высшей категории качества на 1,6% по сравнению с базисным годом. Однако количество бракованной продукции остается достаточно большим. Динамика средневзвешенного балла оценки качества показывает, что если в 2011 г. из партии в 1000 единиц изделий браковались по всем оценочным параметрам 14, то в 2013 г. – 25 изделий. В основном продукция не проходит оценку по органолептическим показателям, по виду и физико-химическим свойствам.

К показателям качества продукции ОАО «Дятьково-хлеб» следует отнести большой удельный вес продукции высокой потребительской ценности в общем объеме производства, который характеризует высокий технический уровень предприятия.

Далее определим потери от брака, исходя из средней цены реализации готовой продукции.

Таблица 3

Резервы повышения выручки от реализации хлебобулочных изделий

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к	
				2011 г.	2012 г.
Средняя цена реализации 1 т, тыс. руб.	25,4	32,0	36,4	145,4	113,8
Количество забракованной продукции, т	14,4	16,5	19,7	136,8	119,4
Потери выручки от брака, тыс. руб.	360,6	528,0	717,5	199,0	135,9
Потери прибыли от брака, тыс. руб.	11,1	7,1	27,3	в 2,5 р.	в 3,8 р.

Отметим, что потери от брака большие. При этом за рассматриваемый период количество забракованной продукции увеличилось на 5,3 т (36,8%), а по сравнению с 2012 г. – на 3,2 т (19,4%), поэтому предприятие несет большие денежные потери. Так в 2013 г. денежные потери от брака составили 717,54 тыс. руб. причем за анализируемый период потери от брака выросли почти вдвое (99%) в связи с ростом цен на хлебобулочные изделия и увеличение объема брака. Потери прибыли от брака в динамике выросли на 16,2 тыс. руб. (в 2,5 раза), а по сравнению с 2012 г. – на 20,2 тыс. руб. (в 3,8 раза). Поэтому можно говорить о том, что предприятию необходима усиленная работа по повышению качества изготавливаемой хлебобулочной продукции.

С точки зрения повышения выручки от реализации единственным резервом для предприятия остается ликвидация потерь от брака. Как указывалось выше, если бы в 2013 г. потерь от брака не было, то ООО «Дятьково-хлеб» дополнительно могло бы получить 717,54 тыс. руб. Тогда бы общая денежная выручка, полученная предприятием составила бы 100,4 млн. руб., что выше фактического уровня 2013 г. на 0,7%.

Таким образом, основным направлением улучшения качества выпускаемой ОАО «Дятьково-хлеб» является повышение качества продукции, сохранение свежести хлеба и хлебобулочных изделий, а также их биологической ценности достигается за счет обогащения изделий белками, как животного, так и растительного происхождения, применения поверхностно-активных веществ, ферментных препаратов, модифицированного крахмала и других добавок.

Необходимо учитывать потребности покупателей. Основными критериями при выборе хлеба для потребителя являются, во-первых,

свежесть продукта, а, во-вторых, – цена. И, наконец, сократить выпуск бракованной продукции.

Понятно, что резкое увеличение объемов производства хлебо-булочных изделий невозможно (хотя мощности комбината загружены лишь частично). Скорее, стоит говорить об изменении структуры объемов производства и появлении большего разнообразия в ассортименте продукции, т.е. все большее значение будет приобретать сегмент «специфических» сортов хлеба и сдобы. Это, в свою очередь, усилит значение именно маркетинговой политики предприятия, его способности определять нужды потребителей.

Относительная экономия означает уменьшение потребности в основных и оборотных средствах и, следовательно, в единовременных затратах, в том числе в капитальных вложениях. В хлебопекарной промышленности, ввиду широкого ассортимента выпускаемой продукции и частных ассортиментных сдвигов, показатели относительной экономии основных фондов и нормируемых оборотных средств играют важную роль при определении экономии ресурсов, в частности финансовых, участвующих в процессе производства.

В статье В. Бегалова «Экономия ресурсов: необходимо, потому что выгодно» представлена методика для предприятий хлебопекарной промышленности, позволяющая рассчитать относительную экономию (перерасход) ресурсов, используемых в производстве. Эта экономия рассчитывается по каждому виду ресурсов отдельно.

По нашим расчетам с учетом роста объемов производства на 8,1% экономия основных средств на хлебопекарном производстве может составить 2517,75 тыс. руб. Экономия нормируемых оборотных средств достигнет суммы 44,82 тыс. руб. Экономия материальных затрат и фонда заработной платы соответственно может составить 3479,17 и 1626,47 тыс. руб. В тоже время затраты денежных средств на 1 тыс. руб. прибыли увеличатся на 0,53 руб. Таким образом, общая экономия ресурсов составит 2008,7 тыс. руб.

В заключении рассчитывается интегральный показатель, используемый для оценки эффективности производства:

$$K_{\text{э}} = \frac{\Pi}{3\Pi + 0,15 \cdot (\Phi + \text{ОБ})}, \text{ где } 0,15 - \text{нормативный коэффициент}$$

экономической эффективности хлебопекарной промышленности.

По нашим расчетам интегральный коэффициент роста прибыли в 2013 г. равен 0,093. На перспективу после внедрения предложенных мероприятий он достигнет уровня 0,11. Так как $K_{\text{э}_{\text{план}}} > K_{\text{э}_{2013}}$, то можно говорить о том, что интегральный показатель эффективности производ-

ства продукции на перспективу повысится на 18,3% (по совокупности влияния всех факторов производства). Следовательно, предложенные нами мероприятия позволяют в целом повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Дятьково-хлеб».



ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТА В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ В СПК «РАБОЧИЙ» ГОРДЕЕВСКОГО РАЙОНА

Шлык Ю.В., Храмченкова А.О.

Интенсификация общественного воспроизводства и формирование предпосылок перехода на инновационную модель экономического развития наиболее остро ставят вопросы эффективного участия человека в производственной деятельности, где проблема повышения производительности труда становится всё более актуальной.

В современных условиях выхода из кризиса мировой экономики, перехода на инновационный путь развития страны, проведения технико-технологической модернизации агропромышленного комплекса в среднесрочной перспективе, обеспечение продовольственной безопасности в условиях глобализации экономики, многими экономистами особое внимание уделяется развитию человеческого фактора, или трудового потенциала, который не менее важен, чем промышленный и финансовый капитал. Здесь особое значение приобретают вопросы адекватной оплаты труда, играющей основную стимулирующую роль, как фактора роста выработки при снижении затрат труда.

Однако действующие на сельскохозяйственных предприятиях системы материального стимулирования не достаточно полно соотносят заработную плату с эффективностью использования трудового потенциала. Данная проблема характерна и для СПК «Рабочий» Гордеевского района.

Несмотря на то, что кооператив занимает значительный удельный вес в сельскохозяйственном производстве района, отмечается устойчивая тенденция к сокращению натуральных показателей, отражающих его размеры – среднегодовой численности работников и поголовья скота. Тем не менее, наметился рост производительности труда (на 41,8%), материалоотдачи (на 2,9%). Производственное направление кооператива типично для района и характеризуется как молочное-мясное.

В анализируемом хозяйстве функционируют две животноводческие фермы, первая из которых расположена в с. Рудня-Воробьёвка, вторая – с. Поповка. На молочно-товарных фермах содержится 243 и 152 головы соответственно. Фермы специализируются на производстве молока. Валовой надой в 2013 г. составил 11807 ц.

Вместе с тем, наиболее полному и эффективному использованию имеющегося потенциала должна способствовать обоснованная система оплаты труда, направленная на рост его производительности.

Все формы и системы оплаты труда, применяемые в СПК «Рабочий» базируются на отраслевой тарифной системе. Основным категориям работников МТФ, обслуживающим коров основного стада, производят основную оплату по расценкам за продукцию и виды работ.

Таблица 1

Уровень оплаты труда и его производительность в кооперативе

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к	
				2011 г.	2012 г.
Реализовано в расчёте на 1 работника, ц:					
- молока	126,0	139,9	174,5	138,5	124,7
- живой массы КРС	8,6	12,0	19,3	в 2,2 р.	160,8
Выход товарной продукции на 1 работника, тыс. руб.:					
- по предприятию	208,6	249,3	295,6	141,7	118,6
в животноводстве	392,2	428,0	530,2	135,2	123,9
Коэффициент роста производительности труда:					
- по предприятию	0,84	1,20	1,19	0,35 п.	-0,01п.
- в животноводстве	0,97	1,09	1,24	0,27 п.	0,15 п.
Среднегодовой фонд оплаты 1 работника, руб.					
- по предприятию	78161	90087	97923	125,3	108,7
- в животноводстве	71804	74997	82533	114,9	110,0
Коэффициент роста оплаты труда:					
- по предприятию	1,03	1,15	1,09	0,06 п.	-0,06 п.
в животноводстве	1,00	1,04	1,10	0,10 п.	0,06 п.

Уровень оплаты труда во многом обусловлен не только объёмом производства валовой продукции, но и величиной товарной продукции. Рост денежной выручки за три года на 18,9% позволил улучшить финансовое состояние кооператива.

Уровень оплаты труда во многом обусловлен не только объёмом производства валовой продукции, но и величиной товарной продукции. Рост денежной выручки за три года на 18,9% позволил улучшить финансовое состояние кооператива (табл. 1).

Вместе с тем это не повлекло за собой нарушение основного

экономического закона о соотношении темпов роста производительности труда и его оплаты в целом по предприятию.

Основным резервом роста производительности труда в молочном скотоводстве является увеличение объёмов производства молока, которое, в свою очередь, напрямую связано с продуктивностью коров основного стада. Выполненные нами прогнозные расчёты показали, что она составит 3511 кг в год. Рост продуктивности коров возможен за счёт сбалансированного рациона кормления, улучшения способа содержания животных, включая процесс доения.

Не менее важным резервом роста производительности труда выступают затраты труда на единицу продукции. С целью снижения трудоёмкости продукции и в конечном счёте, улучшения качества молока, целесообразно предложить предприятию модернизировать МТФ № 2 на основе закупки доильной системы «молокопровод», оснащённой охладительными танками. Процесс основных трудовых операций будет частично механизирован для получения качественного молока при минимальных затратах труда.

Поскольку заработная плата является основным элементом стимулирования труда работников необходимо определить направления её совершенствования с использованием современных научных подходов. С этой целью, кооперативу предлагается перевести работников животноводства на сдельно-премиальную систему труда. Целесообразно отказаться от излишнего множества расценок, так как некоторые из них дублируют друг друга.

Важнейшим направлением материально денежного стимулирования является премирование. Премирование работников предполагается осуществлять ежемесячно, за молоко, сданное 1-ым сортом. Размер премии исчисляется как 3% от денежной выручки, полученной от реализации первосортного молока за данный месяц. Затем данная сумма распределяется по категориям работников, в соответствии с общеизвестной методикой. Также на предприятие в целях сохранения высококвалифицированных кадров предполагается осуществляться доплата за стаж в установленных размерах.

Полученный экономический эффект от предлагаемых мероприятий показал, что предприятие будет способно реализовать 12077 ц молока высокого качества. Это, в конечном счёте, позволит получить прибыль в размере 2984,1 тыс. руб. Благодаря достигнутому уровню рентабельности 25,8% кооператив будет иметь возможность выделить необходимые средства на повышение уровня оплаты своих работников, повысив её размер в среднем на 15%.



ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ В ОАО «ДЯТЬКОВО-ХЛЕБ» Г. ДЯТЬКОВО

Борисова Т.П., Дьяченко О.В.

В настоящее время российские предприятия находятся в довольно сложном положении. При неустойчивых связях с поставщиками и потребителями, обостряется конкуренция на внутреннем рынке. Предприятия, производящие жизненно важные товары, например, такие как хлеб, находятся в нестабильной ситуации. Чтобы выдержать конкуренцию с другими заводами и многочисленными частными мини-пекарнями, им необходимо постоянно заниматься поиском новых конкурентных преимуществ, что определяет высокую значимость построения эффективной и адекватной рыночным условиям системы продаж.

Открытое акционерное общество «Дятьково-хлеб» является перерабатывающим предприятием, основным видом деятельности которого является хлебопечение. Оно является средним предприятием по численности работников среди предприятий хлебопекарной отрасли района и Брянской области.

В целом для предприятия за 2011-2013 гг. характерна положительная тенденция роста всех показателей размеров производства. Так стоимость валовой продукции выросла на 8759 тыс. руб. (10,1%), выручка от продаж – на 9533 тыс. руб. (10,6%), среднегодовая стоимость основных и оборотных средств – на 4449 тыс. руб. (16,9%) и 1021 тыс. руб. (10,0%) соответственно. В то же время как среднесписочная численность работников сократилась на 3 человека (1,6%).

Уровень деловой активности предприятия относительно стабилен при этом наблюдается снижение коэффициентов оборачиваемости общего капитала на 0,068 п., а также рост оборачиваемости оборотных средств и запасов на 0,044 п. и 0,88 п. соответственно.

Положительным в деятельности предприятия является увеличение показателей рентабельности особенно за два последних года. Так за 2012-2013 гг. рентабельность продукции и продаж увеличилась на 2,59 п.п. и 2,46 соответственно. Чистая рентабельность выросла на 1,68 п.п. Экономическая рентабельность – на 6,03 п.п., собственного капитала – на 7,97 п.п.

В целом же ОАО «Дятьково-хлеб» имеет нормальное финансовое состояние. Оно является финансово-устойчивым, рентабельным, уровень его деловой активности стабилен, однако предприятие имеет проблемы с погашением краткосрочных долговых обязательств.

Ассортимент реализуемой продукции предприятия довольно

разнообразен и представлен основными шестью группами изделий. За исследуемый период времени объемы спроса на продукцию в ОАО «Дятьково-хлеб» сократились на 261,44 тонн (8,7%). Данное изменение было вызвано в основном снижением объема продаж хлебобулочных изделий недлительного хранения на 268,98 тонн (10%), изделий хлебобулочных длительного хранения, полуфабрикатов хлебобулочных – на 14,06 тонн (11,3%) и культур зерновых для завтрака на 8,78 тонн (70,3%). Положительная динамика наблюдается лишь по печеньям, пряникам имбирным, вафлям на 28,39 тонн (17,1%) и по изделиям мучным кондитерским – на 2,26 тонн (18,9 %).

Уменьшение объемов реализации продукции на предприятии, прежде всего, вызвано снижением на нее спроса в виду появления на рынке хлебобулочных и кондитерских изделий Дятьковского района многочисленных конкурентов.

В этой связи одним из главных условий развития предприятия является трендовый анализ в части составления надежных прогнозов его развития. Среднее наиболее вероятное прогнозируемое значение объема продаж на предстоящий период составит 2551,59 тонн в 2014 г. и 2341,85 тонн в 2015 г. Данное значение было выявлено по уравнению параболы, которая наиболее точно описывает динамику объема продаж продукции. По оптимистическому прогнозу продажи могут возрасти до 2769,81 тонн к 2015 г., однако для данного предприятия наиболее вероятен пессимистический прогноз, если не будут предприняты кардинальные меры.

В период с 2012 по 2013 гг. рентабельность продаж продукции в ОАО «Дятьково-хлеб» увеличилась на 2,46 п.п. преимущественно за счет увеличения выручки от продаж. Ее изменение на 10098 тыс. руб. обусловило рост рентабельности продаж на 9,99 п.п., в то же время рост себестоимости продаж на 6257 тыс. руб. и коммерческих расходов на 1249 тыс. руб. привели к снижению рентабельности продаж на 6,28 п.п. и 1,25 п.п. соответственно.

В качестве мероприятий по повышению эффективности продаж продукции предприятия нами были предложены следующие:

Во-первых, мы предлагаем, обновить ассортимент выпускаемой продукции, путем внедрения производства замороженных блинчиков с фаршем. Годовой объем производства и продаж на перспективу может составить 73 тонны. Дополнительная выручка от продаж может составить 8095,7 тыс. руб.

Во-вторых, мы предлагаем развивать собственную розничную торговлю свежей выпечки, в т.ч. и блинчиков. В среднем через мини-пекарню будет реализовываться до 5,3 т блинчиков. Размер дополни-

тельной выручки по блинчикам, продаваемым через мини-пекарню составит 986 тыс. руб.

Также через мини-пекарню будут реализовываться свежеспеченные слоеные изделия. Размер дополнительной выручки от их продажи составит 1551 тыс. руб.

В совокупности предложенные мероприятия позволили бы увеличить выручку от продаж на 1045 тыс.руб., а прибыль от продаж на 1874 тыс. руб. В результате выручка и прибыль от продаж в расчете на одного среднегодового работника могла бы вырасти 52,8 тыс. руб. и 9,9 тыс. руб., на 100 руб. основных средств – на 31,7 тыс. руб. и 5,9 тыс. руб. соответственно. Рентабельность продаж продукции в целом по предприятию могла бы увеличиться на 1,4 п.п. Проект окупится через 6,8 месяцев.

Предприятие должно планировать свою бытовую деятельность:

- разрабатывать перспективные и оперативные планы продаж;
- анализировать и оценивать конъюнктуру рынка;
- разрабатывать меры по стимулированию сбыта;
- оптимизировать каналы распределения и товародвижения.

Также для повышения эффективности продаж продукции предприятия мы предлагаем стимулировать сбыт. С этой целью необходимо:

- проводить дегустации изделий ОАО «Дятьково-хлеб»;
- вместе с товаром продавать сувенирную продукцию;
- осуществлять конкурсы, лотереи и т.д.

Кроме того, предприятие должно:

- применять гибкую товарную и ценовую политику с учетом оперативной оценки конкурентной среды;
- проводить постоянный мониторинг конкурентоспособности продукции;
- осуществлять анализ структуры ассортимента;
- изучать стабильность продаж и улучшать работу с посредниками;
- совершенствовать организацию отдела маркетинга на предприятии;
- совершенствовать организацию доставки продукции потребителям;
- проводить рекламные кампании и мероприятий по стимулированию сбыта;

Комплексное решение предложенных мероприятий будет способствовать повышению эффективности продаж производимой продукции в ОАО «Дятьково-хлеб».



АНАЛИЗ РАСЧЕТОВ СПК «АГРОФИРМА «КУЛЬТУРА» С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Туник М.Ю., Иванюга Т.В.

Постоянно совершающийся кругооборот финансовых и хозяйственных средств вызывает непрерывное возобновление многообразных расчётов. Одним из наиболее распространённых видов расчётов являются расчёты с поставщиками за товары и прочие материальные ценности.

Организации, поставляющие товарно-материальные ценности, а также оказывающие различного рода услуги носят название поставщиков; организации, оказывающие услуги по договору строительного подряда, выполнению различного рода ремонтных работ – подрядчики.

Расчетные операции осуществляются преимущественно в безналичном порядке путем перечисления денежных средств со счета плательщика на счет получателя с помощью различных банковских операций, замещающих наличные деньги в обороте.

В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, что приводит к появлению дебиторской и кредиторской задолженности. Часть этой задолженности в процессе финансово-хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться в рамках допустимых значений.

Сомнительная дебиторская задолженность и просроченная кредиторская задолженность свидетельствуют о нарушениях финансовой и платежной дисциплины, что требует незамедлительного принятия соответствующих мер для устранения негативных последствий.

Увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия. Так, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской задолженностью может привести к так называемому «техническому банкротству». Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью гасить вовремя задолженность перед кредиторами. На основании этого необходимо проводить мониторинг и анализ состояния расчетов.

В анализе расчетов с поставщиками и подрядчиками важное место занимает анализ кредиторской задолженности.

Общая величина кредиторской задолженности включает в себя внешнюю и внутреннюю задолженность, т.е. задолженность сторонним организациям и физическим лицам, в том числе:

- задолженность по товарным операциям: задолженность поставщикам и подрядчикам; задолженность по векселям к уплате; аван-

сы полученные;

- задолженность по нетоварным операциям: задолженность перед бюджетом; задолженность перед внебюджетными фондами; прочие кредиторы.

- задолженность перед персоналом организации и прочие кредиторы (в частности, относящиеся к персоналу организации)

Большое значение имеет анализ задолженности в разрезе сроков погашения обязательств. При этом задолженность делится на две большие группы: долгосрочную и краткосрочную.

При анализе кредиторской задолженности необходимо исследовать:

- динамику общего объема кредиторской задолженности и отдельных ее групп и видов и изменение удельного веса каждой группы и конкретного вида задолженности в общем объеме кредиторской задолженности;

- оборачиваемость кредиторской задолженности в целом, а также в разрезе ее групп и отдельных видов;

- объем обязательств сроки погашения которых наступают в отчетном периоде, что позволяет сделать выводы о предстоящих платежах в разрезе основных видов задолженности и дать прогноз их величины на соответствующий период.

СПК «Агрофирма «Культура» создан на базе АО «Культура», является правопреемником имущественных прав и обязательств этого предприятия, является юридическим лицом, имущественные и иные отношения членов кооператива строятся на основе Устава.

Предприятие специализируется на производстве овощей закрытого грунта, сохраняет экономическую независимость для дальнейшего развития, так как обладает способностью в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в случае превращения оборотных активов в денежную наличность.

Кредиторская задолженность предприятия за анализируемый период увеличилась в 1,7 раза и составила 89,3 млн. руб. Доля кредиторской задолженности в общей сумме краткосрочных обязательств повысилась на 13,5%.

Увеличение кредиторской задолженности обусловило увеличение общей суммы краткосрочных обязательств на 19,0%, к 2012 г. – на 14,4%. и повышение их доли в общей сумме хозяйственных ресурсов на 4,9 и 3,5% соответственно к 2011 и 2012 гг.

Рост кредиторской задолженности – негативное явление для предприятия, отражающее недостаток средств для осуществления текущей хозяйственной деятельности и привлечение средств для этих целей вместо оплаты долгов.

Таблица 1

Доля кредиторской задолженности в формировании хозяйственных ресурсов в СПК «Агрофирма «Культура», на конец года

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к:	
				2011 г.	2012 г.
Всего ресурсов, тыс. руб.	474201	475429	496540	104,7	104,4
из них краткосрочные обязательства	169503	176292	201728	119,0	114,4
в том числе кредиторская задолженность	52268	54581	89336	170,9	163,7
Удельный вес в общем объеме ресурсов, %:					
- краткосрочных обязательств	35,7	37,1	40,6	4,9*	3,5*
- кредиторской задолженности	11,0	11,5	18,0	7,0*	6,5*
Удельный вес кредиторской задолженности в общей сумме краткосрочных обязательств, %	30,8	31,0	44,3	13,5*	13,3*

* отклонение, (+,-)

Кредиторская задолженность по срокам погашения учитывается как долгосрочная и краткосрочная. В общей величине кредиторской задолженности преобладает краткосрочная задолженность с долей 80,6% (+4,1 п.п. к 2011 г.).

Долгосрочную кредиторскую задолженность на предприятии составляют кредиты, сумма по которым сократилась 6,4%.

Величина краткосрочной кредиторской задолженности увеличилась на 19,0% за счет увеличения по всем элементам, кроме краткосрочных кредитов банка. Задолженность перед поставщиками и подрядчиками возросла за последние 2 года почти в 1,5 раза. В структуре краткосрочной кредиторской задолженности наибольший удельный вес занимают кредиты (55,5%) и задолженность перед поставщиками и подрядчиками (23,1%).

Самыми крупными кредиторами для СПК «Агрофирма «Культура» являются: ГУП «Брянская продовольственная корпорация» - 2,2 млн. руб. (за удобрения), ЗАО «Бейо семена» – 183,6 тыс. руб., ГУ «Облветстанция» – 124,8 тыс. руб. Период образования задолженностей – апрель-декабрь 2013 г. Погашение задолженности планируется в I квартале 2014 г.

Недостаток в обороте собственных денежных средств обусловлен в определенной мере несвоевременным погашением дебиторской задолженности предприятиями – покупателями.

Дебиторская задолженность в 2013 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась на 8,9 млн. руб. или 33,9%, к 2012 г. прирост ее составил 48,8%. Удельный вес дебиторской задолженности в составе активов имеет устойчивую тенденцию к росту. В 2013 г. почти половину ее составляет задолженность покупателей и заказчиков.

Эффективность расчетно-платежной дисциплины на предприятии снижается: повысился период оборота задолженностей, сократились коэффициенты их оборачиваемости.

Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности превышает 2 при норме менее 1. Превышение длительное время кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью приводит к неплатежеспособности предприятия.

Снижение величины кредиторской задолженности на 20% за счет своевременного погашения долгов позволит повысить количество оборотов кредиторской задолженности на 0,87, период погашения снизится на 12,7 дней. Оборачиваемость расчетов с поставщиками и подрядчиками увеличится на 2,5 оборота, период оборота сократится на 9,24 дня.

Таблица 2

Оборачиваемость кредиторской и дебиторской задолженности
в СПК «Агрофирма «Культура»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в сравнении (+,-) с:	
				2011 г.	2012 г.
Коэффициент оборачиваемости:					
- кредиторской задолженности	8,7	8,6	4,5	-4,2	-4,1
- расчётов с поставщиками и подрядчиками	x	14,9	8,7	x	-6,2
- дебиторской задолженности	17,6	20,0	11,6	-6,0	-8,4
Период оборота, дней:					
- кредиторской задолженности	41,2	42,1	79,7	38,5	37,6
- расчетов с поставщиками и подрядчиками	x	24,2	41,4	x	17,2
- дебиторской задолженности	20,5	18,0	31,0	10,5	13,0
Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, %	2,02	2,34	2,58	0,56	0,24

По проекту остается превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью, но соотношение снизится на 0,21 и составит 2,37 вместо 2,58.

Для улучшения расчётно-платежной дисциплины на предприятии необходимо:

- следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности, проводить сверки взаиморасчетов;
- контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям, при необходимости обращаться в арбитражный суд для их взыскания;
- ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольными заказчиками.



КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ

СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИЙ В ТНВ «КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»

Малярчук Н.В., Васькин В.Ф.

Одной из крупнейших отраслей России является сельское хозяйство. Эта отрасль занимает доминирующее значение в народном хозяйстве. Поэтому в решении проблемы обеспечения страны продовольствием важная роль отводится производству продукции сельского хозяйства. Среди факторов повышения эффективности сельскохозяйственного производства одним из важнейших является совершенствование инновационной деятельности.

Инновация – результат творческой и инвестиционной деятельности, направленной на разработку, изготовление и распространение новых видов товаров, услуг и технологий. Целью инновации является повышение конкурентоспособности фирмы, товара и услуг и повышение за счет этого прибыли фирмы.

Объектом исследования в работе выбрано МУП «Трубчевская МТС АГРО» Трубчевского района, Брянской области. Организация имеет достаточно удобное месторасположение с экономической точки зрения, так как расположена недалеко как от районного, так и областного центров.

На протяжении последних лет размеры производства устойчиво расширялись. Денежная выручка за анализируемый период увеличилась на 27 млн. руб., площадь сельскохозяйственных угодий на 40 га, среднегодовая численность работников на 6, поголовье скота на 57%.

Проанализировав структуру денежной выручки организации, необходимо отметить следующее. По удельному весу среди растениеводческих отраслей преобладает зерно, а по видам животноводческой продукции наибольший вклад в денежную выручку обеспечила продажа молока. Специализацию хозяйства можно определить как молочно-мясная с развитым растениеводством.

Показатели, характеризующие эффективность интенсификации в МУП «Трубчевская МТС-Агро» имеют тенденцию незначительного роста. Однако в целом экономическая эффективность деятельности предприятия остается невысокой. Уровень рентабельности за три прошедших года не превышает 4%. Среди основных товарных отраслей устойчивую прибыль предприятие получает только от продажи молока.

В сложившейся ситуации необходимо принимать меры по повышению эффективности деятельности предприятия, снижать затраты, повышать качество продукции, привлекать квалифицированных работников, более рационально использовать имеющиеся земельные ресурсы.

Как бы успешно ни функционировало предприятие, но если его руководство не нацелено на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, оно через определенный промежуток времени рискует стать неконкурентоспособным.

В связи с этим инновационная деятельность становится главным условием выживания предприятия в условиях рынка. Целенаправленное осуществление инновационной деятельности дает предприятию существенные преимущества по сравнению с конкурентами и увеличивает, в конечном счете, прибыльность его деятельности

Несмотря на наметившиеся позитивные тенденции, инновационный потенциал «Трубчевская МТС-Агро» остается невысоким. Выходу из подобной ситуации может способствовать активизация инновационной деятельности на микроуровне, а именно в сфере производства сельскохозяйственной продукции.

Особое внимание в нашей работе было уделено изучению повышения эффективности работы предприятия за счет внедрения нового вида сельскохозяйственной культуры – сои. Соя по своему богатому разнообразному химическому составу семян и многостороннему использованию в кормовых, пищевых и технических целях является уникальной и ценнейшей сельскохозяйственной культурой. Высокое (до 45-48%) содержание в зерне полноценного по аминокислотному составу, растворимости и усвояемости белка и высококачественного по жирно-кислотному составу масла (до 25%) предопределяют её широкое распространение.

Для производства новой культуры нужны небольшие затраты и предприятие без привлечения дополнительных средств в состоянии развивать данную культуру. Общие затраты для реализации проекта составят 2,3 млн. рублей. При плановой площади посева – 100 га, урожайности в 24 ц/га, себестоимость производства 1 ц сои составит 958 руб. Средняя цена реализации данного вида продукции на рынке Брянской области сложилась на уровне 1500 руб. за 1 ц. Таким образом, с 1 ц продукции прибыль составит 542 руб. и проект может окупиться уже через год.



ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОЛХОЗА ИМ. ЛЕНИНА СТАРОДУБСКОГО РАЙОНА НА ОСНОВАНИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Гурьянова А., Нестеренко Л.Н.

Колхоза им. Ленина Стародубского района получает убыток от реализации сельскохозяйственной продукции, а чистая прибыль составляет незначительную величину, а рентабельность активов 1,3%.

Предприятие располагает значительными ресурсами. Площадь сельхозугодий в 2013 г. составила 4065 га, что на 99 га меньше, чем в 2011 г. Среднегодовая численность работников хотя и сократилась на 34 чел., но является достаточной – 106 чел. А имущественный комплекс свыше 126 млн. руб. Размер денежной выручки уменьшился на 17 %. Прибыль от реализации в 2013 г. составила 477 тыс. руб., что на 186 тыс. руб. меньше этого же показателя в 2011 г. Рентабельность отрасли растениеводства имеет различный уровень, от 31 % по зерновым и до 73 по картофелю.

Товарная политика отрасли растениеводства предприятия за исследуемый период характеризуется недостаточной стабильностью в выборе товарных отраслей.

Существенные изменения произошли в экономической эффективности картофеля, из отрасли, приносящей 42 коп. убытка на каждый затраченный рубль, она стала на 73% рентабельной и принесла 3 млн. 400 тыс. руб. прибыли.

В 2013 г. в продуктовый портфель предприятия включена новая культура – рапс, которая является очень перспективной, но принесла пока только 18 тыс. руб. прибыли.

Товар по замыслу и товар в реальном исполнении не совпадают.

Предприятие не использует возможности по расширению товарного ассортимента за счет применения стратегий инновации, диверсификации и модификации.

В животноводстве товарная политика и стратегия не отличается необходимым уровнем экономической эффективности. Отрасль приносит предприятию только убытки, при чем с каждым годом ситуация усугубляется и в 2013 г. убыток составил 6 млн. руб. Прибыль приносит только реализация молока (636 тыс. руб.), но и здесь наблюдается ухудшение ситуации, рентабельность снизилась на 15 п.п.

Ассортимент отрасли узок, предприятие не использует возможности для его расширения.

Необходима корректировка целей предприятия на основании

совершенствования товарной политики.

Совершенствование товарной политики в растениеводстве предполагает увеличение посевных площадей и более рациональную их организацию. Закупку новых сортов сельхоз культур:

Пшеница: Галина.

Рожь: Былина.

Овёс: Метис.

Ячмень: Саншайн.

Картофель: Лакомка, Фиолетик, Спарта.

Благодаря сортообновлению, увеличится урожайность этих культур и улучшится качество выпускаемой продукции, что позволит усовершенствовать качество товара отрасли. Товарную стратегию на перспективу целесообразно совершать на основании инновации и модификации.

Проектирование товарного портфеля отрасли животноводства позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции за счёт внедрение товара рыночной новизны – молочных поросят.

Перспективная товарная стратегия осуществляется на основании стратегии инновации и диверсификации за счет закупки коров новой для предприятия породы – голштинской, а в свиноводстве, – проведения межпородного скрещивания свиней.

Проектное поголовье коров составит 520 голов. Планируется выбраковать 70 яловых коров. Средний надой на 1 голову в проектном варианте составит 6223 кг, что на 1162 кг больше фактического.

Валовой надой составит 32369 ц в год по сравнению с 24360 ц в 2013 г. Реализовать планируется:

- 85% произведенного молока – 27506 ц по цене 1390 руб. за ц;

- 400 голов КРС живим весом по 430 кг, и племенной молодняк КРС 120 голов весом по 450 кг;

- 800 голов молочных поросят стоимостью по 400 руб. за 1 кг, и 60 голов свиней весом по 100 ц.

Для осуществления предложенных мероприятий потребуются денежные средства, общая сумма инвестиций по проекту составит 23786 тыс. руб.

Предложенные мероприятия обеспечат нормальный уровень рентабельности отрасли растениеводства, – 76%. Выручка составит 46 млн. руб., прибыль – 25 млн. руб., что на 19 млн. руб. больше, чем в 2013 г.

Предложенная программа развития животноводства позволит отрасль, бывшую убыточной, сделать рентабельной на 53%. Размер прибыли по проекту составит 31887 тыс. руб., что является значительной величиной, особенно по сравнению с убытком 6065 тыс. руб. в 2013 г.

Совокупная экономическая эффективность проекта совершенствования товарной политики позволяет существенно увеличить прибыль от реализации, – с убытка в 254 тыс. руб. до прибыли в 48629 тыс. руб. и на затраченный рубль получить 63 копейки прибыли, что достаточно для нормальных темпов расширенного воспроизводства.



ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОАО «БЕЖИЦКОЕ» БРЯНСКОГО РАЙОНА НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Горбачева П., Нестеренко Л.Н.

Целью данного исследования является совершенствование товарной политики и стратегии ОАО «Бежицкое» Брянского района. Предприятие расположено в Северной части Брянского района в 7 км от областного центра.

Ресурсный потенциал предприятия довольно значительный. Площадь сельхозугодий составляет 3245 га. Предприятие в полной мере обеспечено трудовыми ресурсами. В настоящее время численность работников составляет 62 чел. Имущественный комплекс составляет свыше 40 млн. руб., но при этом используется неэффективно.

В течение анализируемого периода времени ОАО «Бежицкое» является специализированным на молочно-мясном скотоводстве. Данное направление обеспечивает получение свыше 90% выручки предприятия.

Основным каналом реализации животноводческой продукции является Жиздрамолпредприятие. В 2013 г. по этому каналу было реализовано свыше 50% произведенного молока.

В Брянской области, в частности в Брянском районе наблюдается регулярный спрос на сельхозпродукцию, молокоперерабатывающие предприятия испытывают дефицит в сырье, но, несмотря на это ОАО «Бежицкое» не в состоянии усилить позиционирование своего товара на рынке.

Совпадение имеющихся ресурсов и возможностей рынка позволяет отнести ОАО «Бежицкое» к предприятиям, работающим в секторе В и нуждающимся в корректировке товарной политики и стратегии, так как их современное состояние не обеспечивает должного уровня эффективности и конкурентоспособной работы предприятия, вслед-

стве чего в 2013 г. убыток составил свыше 9 млн. руб.

Современное состояние товара по замыслу и товара в реальном исполнении, как по растениеводческой, так и по животноводческой продукции не соответствует ГОСТам. Так товарное зерно мелкое и щуплое, при посеве используется семена 8-9 репродукции. Названия сортов утеряны. ОАО «Бежицкое» реализует 3 вида растениеводческой продукции: рожь, пшеницу и овёс. Однако пшеница и овёс реализуется в убыток. Уровень товарности зерна составляет менее 2%.

Молоко обладает невысокой жирностью – 3,4%. Около 70% молока 2 сорта, а оставшаяся часть реализуется как не сортовое. Убыток от молочного скотоводства составляет 670 тыс. руб.

Скот низкой упитанности, реализуется в очень низком живом весе – 214 кг. В результате чего мясное скотоводство приносит предприятию убыток 9,5 млн. руб.

Упущения в качестве не позволяют реализовывать продукцию по более высокой цене.

Выявив недостатки в товаре в реальном исполнении, была разработана программа по совершенствованию товарной политики и стратегии на предприятии, которая изложена в виде конкретных предложений.

Необходимо пересмотреть производственную программу в растениеводстве, – размер и структуру посевных площадей под перспективными видами культур. На основе программы инновации ввести новые сорта зерновых культур с высоким генетическим потенциалом. Пшеницы – Скипетр, ржи – Зарница, овса – Альф. Соблюдение севооборотов и сортосмены, рациональное внесение удобрений позволят повысить урожайность зерновых с 10 до 30 ц/га.

На основе стратегии диверсификации предлагается возделывание сои сорта Брянская Мия селекции БГСХА. Соя имеет большую ценность как фуражная культура, богатая белком и витаминами. На основе сбалансированного рациона с добавлением в него сои наблюдается повышение продуктивности коров до 500 кг в год на 1 голову, кроме того семена соевых бобов обладают высокой ценой реализации. Прибыль от реализации семян сои составит 1298 тыс. руб. с рентабельностью 188%.

Совершенствование товарной политики и стратегии в животноводстве предусматривает обновление породного состава стада за счет выбраковки яловых коров и замещением их 150 головами скота чернопестрой породы, приобретенных по лизингу.

Среднесуточный надой на 1 голову составит 3000 кг, что на 50% превысит фактический.

Реализация нового товара – скота на племя, в живом весе от 430 кг позволит предприятию получить прибыль в размере 2853 тыс. руб., с рентабельностью 83,2%.

В проектном варианте прибыль от реализации сельхозпродукции составит 18235 тыс. руб. в структуре прибыли 42 % занимает молоко, как главная товарная отрасль, 31% реализация КРС в живом весе.

Комплекс разработанных мероприятий по совершенствованию товарной политики и стратегии показывает реальные возможности устойчивого рентабельного развития предприятия. Повышение уровня рентабельности на 97 п.п. создает все условия для расширенного воспроизводства, как в скотоводстве, так и в растениеводстве.

Стоимость инвестиций в проект составляет 21052 тыс. руб., срок окупаемости инвестиций 1 год и 2 мес., что показывает высокую экономическую эффективность проекта.



ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В СПК «БОЛЬШЕВИК»

Приходько А., Аленичева Е.А.

Один из важнейших показателей итоговой деятельности фирмы в условиях рынка — прибыль.

Прибыль – это не причина, а следствие; это результат эффективности либо неэффективности деятельности компании в сфере маркетинга, новаторства и продуктивности. Прибыль – главный тест организации на эффективность. По сути, это единственный надежный тест и яркий пример того, что имеют в виду инженеры, говоря об обратной связи, которая лежит в основе всех систем автоматизированного производства: саморегулирования процесса на базе его же результатов

У прибыли есть и вторая сторона, которая является не менее важной. Это премия за риск, связанный с неопределенностью. Экономическая деятельность, как любая деятельность, сосредоточена на будущем. А единственное, что нам известно о будущем, – это то, что оно неопределенно, что оно связано с риском. Само слово «риск» на арабском языке означает «зарабатывать свой насущный хлеб». Именно идя на риск, бизнесмен зарабатывает свой насущный хлеб. Бизнес-деятельность – это экономическая деятельность, неизменно нацеленная на изменения. Иными словами, она постоянно старается «спилить

сук, на котором сидит», она постоянно повышает степень имеющегося риска и создает новый риск

Значение прибыли чрезвычайно высоко, поскольку она выступает в качестве:

- основного источника развития предприятия, обновления и расширения производственной базы;

- основного источника решения проблемы увеличения рыночной стоимости имущества предприятия. Эта цель требует постоянного роста собственных средств предприятия;

- главного источника спасения предприятия от банкротства. Здесь также срабатывает взаимосвязь «прибыль – собственные средства», при этом основное в этой связи – ее постоянство в достаточных размерах;

- источника социальных благ для сотрудников предприятия;

- источника выплаты дивидендов по акциям;

- по ее величине кредиторы оценивают возможности предприятия возратить заемные средства, а инвесторы могут судить о целесообразности инвестиций;

- важнейшего источника обеспечения общегосударственных потребностей, так как налог на прибыль является одним из базовых налогов налоговой системы страны. В результате за счет прибыли обеспечивается полнота доходов бюджетной системы, развитие социальных потребностей всего населения, т.е. медицины, образования, науки, детских учреждений и др., финансирование обороны страны.

Чем больше прибыль предприятий и организаций страны, более стабильны макроэкономические показатели и, как результат – ниже уровень инфляции, выше материальное благосостояние населения.

Таким образом, прибыль выступает в качестве синтетического показателя оценки хозяйственной деятельности, источника средств для развития производства и материального стимулирования

Сельскохозяйственный производственный кооператив «Большевик», расположенный по адресу: Брянская область, Стародубский район, с. Мишковка, в 15 км на юго-востоке от районного центра города Стародуб на, осуществляет следующие виды деятельности:

- разведение крупного рогатого скота;

- выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур;

- оказание услуг населению;

- реализация продукции, работ и услуг и пр.

Основным видом деятельности СПК «Большевик» является разведение крупного рогатого скота. С 7 октября 2008 года за предприя-

ем закреплена статус племенного репродуктора симментальской породы.

В силу того, что анализируемое предприятие преследует цель получения прибыли, оно выступает в качестве коммерческой организации.

Анализ размеров производства СПК «Большевик» показал, что ресурсный потенциал в динамике нестабилен. Так, общая земельная площадь сократилась на 76 га или 2,5%, численность работников предприятия снизилась на 13 человек или 19,7%.

При этом в сельском хозяйстве были заняты все работники предприятия, поэтому динамика численности работников сельского хозяйства была такой же.

Стоимость основных производственных средств в кооперативе «Большевик» в последние три года стабильно возрастала. С 2011 по 2013 гг. она увеличилась на 10,8 млн. руб., что составило 67,6%, при этом к 2012 г. она возросла на 26,1%, что говорит о том, что основное повышение стоимости основных средств пришлось на 2012-2013 гг. Рост стоимости основных производственных средств был вызван их переоценкой.

При относительной нестабильности, отмеченной по ресурсному потенциалу, стоимость валовой продукции в динамике была относительно стабильной, что на фоне роста цен реализации говорит о снижении натуральных объемов производства. С 2011 по 2013 гг. стоимость валовой продукции сельского хозяйства повысилась только на 0,7%, а по отношению к 2012 г. и вовсе отмечено ее снижение на 15%. В разрезе основных отраслей производства отмечено снижение валовой продукции растениеводства на 5,1 млн. руб. или 32% и рост валовой продукции животноводства на 25,4 %. Благодаря тому, что продукция животноводства составляет 2/3 стоимости продукции сельского хозяйства ее прирост компенсировал падение производства в растениеводстве.

Динамика выручки от реализации оказалась отрицательной, поскольку ее сумма в 2013 г. на 4% уступала уровню 2011 г. Разница между 2013 и 2012 годом была еще больше – 16%. На снижение выручки от реализации повлияло резкое сокращение выручки в растениеводстве. За последние три года она упала в 7,5 раз и составила в 2013 г. только 116 тыс. руб. В целом же от продажи продукции растениеводства кооператив получил только 0,7% общей выручки.

Темп роста товарной продукции животноводства был несущественным. Снижение выручки от реализации на фоне стабильной стоимости валовой продукции, говорит о снижении товарности производства в кооперативе за последние три года.

Объемы производства основных видов продукции сельского хо-

зяйства в динамике нестабильны. Количество производимого зерна существенно снизилось и к 2013 г. хозяйство недополучило на 5950 ц или 39,2% зерна по сравнению с 2011 г. Устойчивый рост объемов производства отмечался только по молоку, производство которого с 2013 по 2011 гг. увеличилось на 4366 ц или 35,1%. Объем выращивания крупного рогатого скота на мясо в динамике не имеет четкой тенденции в изменении, но в отчетном году в сравнении с базисным периодом снизился на 188 ц или 29,8%.

Предприятие относится к специализированным на одной отрасли и имеет специализацию молочное скотоводство. На долю молока в 2013 г. приходилось более 80% всей товарной продукции хозяйства. Дополнительной отраслью является производство крупного рогатого скота на мясо. На долю этого вида продукции приходится около 16% стоимости товарной продукции хозяйства. Специализация предприятия довольно стабильна в динамике, хотя в последние три года отмечено снижение значения реализации скота на мясо в стоимости товарной продукции.

Анализируемое предприятие имеет мало сильных сторон. К их числу можно отнести большой опыт работы на местных рынках, сложившуюся хорошую репутацию в предпринимательской среде и наличие повышенной государственной поддержки в сравнении с другими предприятиями благодаря статусу племрепродуктора.

Но хватает в «Большевике» и проблем. Самая главная из них связана с оттоком имущественных и земельных паёв. Соответственно, это грозит уменьшением посевных площадей хозяйства. К сожалению, ни о каком развитии поголовья стада при сокращении кормовой базы по вполне понятным причинам говорить не приходится. А поэтому сейчас все усилия председателя колхоза направлены на то, чтобы сохранить достигнутые показатели. Для этого планируется усилить материально-техническую базу хозяйства, благо в этом деле огромную помощь оказывают губернаторские программы, направленные на развитие села. Так, в своё время «Большевиком» уже были приобретены за полцены по одному зерно- и кормоуборочному комбайну, трактор МТЗ-81, культиватор и др. техника. Но в то же время, чтобы рассчитаться со всеми, кто пожелал выделить свои имущественные пай, хозяйство даже брало кредит. Несмотря на такие затраты, в этом году в «Большевике» выплаты владельцам паёв было решено увеличить в несколько раз, на сегодняшний день они составляют 1 тонну зерна за пай.

Прибыль в СПК «Большевик» формируется от реализации продукции сельского хозяйства, продажи прочей продукции, работ и услуг и внеоперационной деятельности. Ее динамика в последние три года

была достаточно нестабильной. Так, 2011 г. характеризовался минимальной суммой чистой прибыли, которая была в 2,5 раза ниже соответствующего показателя, достигнутого в 2013 г. и в 2 раза ниже уровня 2012 г.

Причиной неустойчивой динамики прибыли стали значительные изменения в уровне прибыли от внереализационной деятельности. Прибыль от реализации в колхозе весьма незначительна и имела отрицательную динамику. На протяжении всего периода исследования реализация продукции, работ и услуг приносила прибыль, однако ее уровень составлял лишь 2,9% от чистой прибыли предприятия. Кроме того, снижение прибыли от продаж в 2,3 раза привело к падению ее доли в чистой прибыли на 13,7 п.п.

Минимальная сумма прибыли от реализации была получена в 2013 г. Она на 175 тыс. руб. уступала уровню 2011 г. и на 12,5% была ниже прибыли, полученной в 2012 г. Причиной столь значительных различий в уровне доходности производства послужила динамика финансового результата от сельскохозяйственной деятельности.

Подавляющую часть прибыли в колхозе обеспечивает внереализационная деятельность. В динамике прибыль от прочих видов деятельности повысилась на 3107 тыс. руб. или в 3 раза к уровню 2011 г. В 2013 г. предприятие получило 4681 тыс. руб. прибыли от внереализационных операций, что в 33,7 раза превысило сумму прибыли от продаж. Кроме того, доля прибыли от прочих видов деятельности имеет устойчивую динамику роста в сумме чистой прибыли. Так, если в 2011 г. прибыль от внереализационных операций составляла 83,4 % в сумме чистой прибыли, то к 2013 г. она возросла на 13,7 п.п. и составила 97,1%.

Таким образом, финансовое благополучие предприятие связано, главным образом, с размером государственной поддержки, а не эффективностью хозяйственной деятельности, что ставит хозяйство в финансовую зависимость от размеров получаемых дотаций и субсидий.

Следовательно, для повышения финансового результата в СПК «Большевик» следует большее внимание уделять повышению экономической эффективности производства. Что касается продукции сельского хозяйства, то здесь необходим анализ доходности сбыта отдельных видов товарной продукции с целью определения наиболее перспективных ее видов, обеспечивающих максимальную прибыль, и наиболее затратных, которые снижают финансовый результат.

Наиболее доходным видом продукции в хозяйстве является молоко. Его реализация на протяжении всего времени наблюдения приносила прибыль. Выращивание крупного рогатого скота и продажа его в живом весе приносит убыток, сопоставимый с прибылью, получен-

ной от продажи молока, причем его величина из года в год прогрессирует. Доходность по остальным видам товарной продукции неустойчива в динамике и не имеет четких тенденций изменения.

Удельная прибыль от реализации пшеницы и молока имеет устойчивую динамику роста, а снижение ее валового уровня связано с сокращением объемов сбыта. Рост удельной прибыли явился следствием снижения себестоимости продукции и роста цен реализации.

Стабильно высокая убыточность реализации крупного рогатого скота связана со значительным ростом себестоимости снижением цен на него.

Для увеличения прибыли в первую очередь необходимо обеспечить повышение эффективности производства.

В растениеводстве росту эффективности по нашему мнению будут способствовать:

- сортосмена;
- применение биоудобрений;
- оптимизация видового состава трав;
- уплотнение посевов кукурузы высокобелковыми растениями;
- использование стимуляторов роста и гербицидов нового поколения.

По нашим расчетам это позволит повысить прибыль отрасли в 25 раз и довести ее уровень до 1077 тыс. руб.

В животноводстве повышение эффективности производства обеспечит:

- удешевление производства кормов;
- оптимизация кормовых рационов;
- снижение затрат на основе оптимальной организация пространства на фермах;
- использование пробиотиков при выращивании молодняка.

Прирост прибыли отрасли в результате внедрения данных мероприятий может составить 11371 тыс. руб. при условии сохранения достигнутого уровня государственной поддержки в расчете на 1 ц продукции.

Прогнозируемый рост прибыли в сельском хозяйстве предприятия, требующий указанных преобразований, даст возможность существенно повысить уровень самофинансирования производства.



ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ЗЕРНА В ФГУП «ВОЛНА РЕВОЛЮЦИИ» НОВОЗЫБКОВСКОГО РАЙОНА

Миненко А.В., Васькин В.Ф.

Зерно – стратегическое пищевое сырье и национальное достояние России, а зерновая отрасль является ведущей в сельском хозяйстве. Она обеспечивает производство более половины всего стоимостного объема сельскохозяйственной продукции. Анализ современного состояния производства зерна позволил выявить ряд тревожных тенденций: диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства, технологическое и техническое отставание отрасли, сокращение бюджетной поддержки.

Повышение эффективности производства и реализации зерна является актуальной темой в наши дни, требует серьезного подхода и объективной оценки ситуации, в которой находится отрасль зернопроизводства.

Объект исследования – федеральное государственное унитарное предприятие «Волна революции».

По большинству показателей характеризующих размер предприятия за анализируемый период наблюдается разнонаправленное изменение. Так, сравнивая производство зерна и молока в унитарном предприятии со средне районными данными можно отметить, что на предприятии производство данных видов продукции превышает районные показатели на 15-25%, а численность персонала сократилась за период на 23 чел. и составила 35 чел. Среднемесячная заработная плата предприятия в 2013 г. составила 8302 руб., что на 18,5% выше, чем в 2011 г.

Если анализировать изменение структуры выручки по годам, то отметим, что основное снижение произошло по реализации мяса КРС. Также негативным моментом является снижение выручки от реализации зерна.

ФГУП «Волна революции» специализируется на продукции животноводства с развитым зернопроизводством.

Предприятие устойчиво-нерентабельное, финансовых ресурсов недостаточно для осуществления расширенного воспроизводства. Продукция пользуется устоявшимся спросом только на локальном рынке. В целом сильные и слабые стороны, а также угрозы и возможности примерно равны, следовательно, у предприятия есть все предпосылки как для роста, так для стагнации.

Экономическая эффективность основных видов товарной про-

дукции показала убыточность производства молока и зерна (исключение составляет 2011 г.).

Особое внимание в работе было уделено изучению эффективности производства и реализации зерна.

Площадь посевов зерновых из года в год увеличивается, однако это не приводит к росту валового сбора зерна. Так площадь посева за период увеличилась на 20%, а валовой сбор уменьшился на 20%. Таким образом, для предприятия характерна низкая урожайность зерновых культур – на уровне 16 ц/га, и из года в год она уменьшалась. Это во многом определяет убыточность отрасли. В целом производство зерновых культур нерентабельно и несет большие затраты. Убыточность производства зерна в 2013 г. составляет около 2%.

Главная причина неэффективности отрасли в заметном ухудшении материально-технической обеспеченности хозяйства, снижение применения удобрений, гербицидов, ядохимикатов, в виду их дороговизны, а также нехватка трудовых ресурсов. Снижение урожайности в совокупности с негативным влиянием других организационно-экономических факторов, в конечном счете, приводит к падению эффективности сельскохозяйственного производства в целом. Увеличение посевных площадей является экстенсивным способом увеличения производства, что не всегда эффективно.

Нами были предложены следующие мероприятия интенсификации по повышению эффективности производства и реализации зерна:

1. использование высокоурожайных сортов зерновых культур, устойчивых к полеганию, болезням и вредителям;
2. внесение необходимого количества удобрений строго по нормам и срокам на запрограммированный урожай;
3. оптимизация сроков выполнения производственных процессов.

Сельское хозяйство требует огромных вложений как материальных так и трудовых. Поэтому очень важно найти баланс между затратами. Рост затрат на производство зерновых будет сопровождаться увеличением урожайности, а это в свою очередь будет компенсироваться увеличением валового сбора зерна, что позволит не только реализовывать большую долю продукции, но и создать необходимую кормовую базу для расширения отрасли животноводства.

Изменение производственной программы, интенсификация производства позволят предприятию в проектном варианте получить прибыль от зерновых в размере 758,2 тыс. руб. При себестоимости 1 ц 421 руб. и реализации зерна по цене в 655 руб., рентабельность составит 25%.



ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВВЕДЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВО ОАО «ДЯТЬКОВО-ХЛЕБ» БИСКВИТОВ С КОРИЦЕЙ

Щемелинин Д.В., Кубышкин А.В.

Открытое акционерное общество «Дятьково-хлеб» создано путем преобразования государственного предприятия «Дятьково-хлеб». Юридический и фактический адрес: 242603, г. Дятьково, Брянская область, ул. Крупской 4. Предприятие является акционером с 24.01.1997 г., контрольный пакет акций принадлежит комитету по имуществу г. Брянска.

Основными видами деятельности общества являются производство, реализация хлебобулочных и кондитерских изделий. Основная цель ОАО «Дятьково-хлеб» – получения прибыли. По виду и характеру деятельности предприятия следует отнести к производственному, так основа ее деятельности – это производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения.

Анализ эффективности нововведения начнем с каналов реализации продукции. В табл. 1 рассмотрены основные заказчики, для наглядности данные отсортированы по выручке.

Таблица 1

Каналы реализации продукции

Каналы реализации	Количество, кг	Выручка, руб.	Удельный вес, %
ООО «Континент»	202321,6	7374502,4	8,2
ООО «Дятьково-торг»	112304,1	3187906,5	3,6
ИП Евлампиева Т.Д.	106271,0	2971899,8	3,3
ИП Корхов В.В.	50402,5	2628489,4	2,9
ИП Бурикова Т.Г.	83435,4	2242577,1	2,5
ИП Наумова Л.В.	49372,3	2132026,0	2,4
ИП Зайцева Е.Е.	68329,1	1862282,8	2,1
ИП Ободникова Т.В.	43564,7	1307707,0	1,5
Прочие	2033999,3	75983609,0	73,5
Всего	2750000,0	99691000,0	100,0

Бисквит с корицей будет реализовываться в том же удельном весе, что и основная продукция хлебозавода. В дальнейшем будет постепенно происходить расширение рынка сбыта, для этого его нужно простимулировать. Стимулирование сбыта может преследовать многие цели. Выбор зависит от того, на кого направлено стимулирование (целевых аудиторий).

На основе произведенных выше расчетов сведем полученные данные в табл. 2.

Таблица 2

Эффективность производства бисквитов с корицей

Объем продукции шт.	Цена за 1 шт., руб.	Выручка, руб.	Затраты на производство, руб.	Прибыль, руб.	Рентабельность, %
2500	246,83	617075	493650	123425	25,0

На основе приведенных данных можно сделать вывод, что производство данного вида продукции будет выгодно для ОАО «Дятьково-хлеб», так как благодаря реализации данного проекта предприятие получит дополнительную прибыль в размере 123425,00 руб. Рентабельность производства бисквитов составит 25,0%.

Далее рассчитаем порог рентабельности для всего объема производства. Результат от реализации после возможных переменных затрат в относительном выражении равен 0,29. Порог рентабельности составит 190651,03 руб.

Если имеем выручку 190651,03 руб., то уровень рентабельности равен 0%. Если выручка менее 190651,03 руб., то получим убыток.

Предприятию ОАО «Дятьково-хлеб» не придется приобретать оборудование для производства бисквитов, так как изготовление продукции будет осуществляться на уже существующем оборудовании. Дополнительные средства будут необходимы только для приобретения сырья и упаковки.

Существует несколько источников привлечения финансовых средств. Это собственные средства предприятия, которые зачастую все находятся «в деле» и очень неохотно «вынимаются» из бизнеса; получение кредита в банке – обычно это очень сложный процесс, причем его условия диктуются кредиторами; расширение состава учредителей или акционеров – обычно это деньги, которые возвращаются или дивидендами, или акциями. Еще один важный источник – это дебиторская задолженность.

Данное предприятие воспользуется собственным источником финансирования, а именно чистой прибылью.

Таблица 3

Источники финансирования проекта

Собственные средства предприятия, руб.	Необходимые средства для реализации проекта, руб.	Остаток собственных средств, руб.
1920000	493650	1426350

Предприятию вполне достаточно своих средств для реализации проекта, причем понадобится только четверть своих ресурсов. Остальная чистая прибыль останется в активе ОАО «Дятьково-хлеб».

Далее рассмотрим какой дополнительный эффект получит хлебозавод от введения в производство бисквита с корицей.

Таблица 4

Эффект от введения в производство бисквита с корицей

Показатели	План, тыс. руб.	Проект, тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка	99691	100308,1	100,6
Полная себестоимость	95901	96394,7	100,5
Прибыль	3790	3913,5	103,3
Рентабельность, %	4,0	4,1	0,1 п.п.

ОАО «Дятьково-хлеб» получит дополнительную прибыль в 123,5 тыс. руб., а рентабельность производства повысится на 0,1 п.п. Для более эффективного производства предприятию необходимо ввести новый вид продукции, а именно бисквит с корицей. Он принесет ОАО «Дятьково-хлеб» дополнительную прибыль и выведет такую отрасль как кондитерские изделия из убыточного состояния.



СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Апостолова Г.В, Коростелева О.Н.

За последние два десятилетия сельские территории России превратились в зону бедности и социального неблагополучия. Для стабилизации развития сельской местности особое внимание необходимо уделить преодолению социального упадка села и обеспечению комплексного социально-экономического развития сельских территорий.

Брянская область входит в состав Центрального федерального округа, имеет следующее административно-территориальное деление: 289 муниципальных образований, в том числе 27 муниципальных районов, 31 городских и 225 сельских поселений.

Численность постоянного сельского населения за анализируемый период сокращается, к 2014 г. она снизилась на 13% и составила 384,5 тыс. чел. Причиной этого послужило снижение уровня жизни и развития социальной сферы.

Уровень и качество жизни населения напрямую зависит от возможностей людей удовлетворять свои потребности. Основным доходом населения является заработная плата.

За исследуемый период наблюдается тенденция повышения среднемесячной заработной платы как в среднем по Брянской области. Заработная плата работников сельского в 2012 г. составила 12066,8 руб.

Так же, происходит увеличение прожиточного минимума за ряд лет, в среднем в 1,9 раза. Так же, следует отметить, что величина среднемесячной заработной платы превышает величину прожиточного минимума, в 2012 г. в 2,3 раза.

К показателям, характеризующим социальное условие развития села, относятся: обеспечение жильем, развитие здравоохранения, образования, культурно-досуговой и физкультурно-оздоровительной деятельности, газификация, электрификация, водоснабжение, строительство дорог, и др.

К началу 2013 г. в сфере социального и инженерного обустройства села сложилась следующая ситуация. Сельский жилищный фонд к 2012 г. увеличился на 8,1% и составил 11млн. 498 тыс. кв. м. В результате снижения численности жителей, при увеличении общего жилого фонда, обеспеченность жильем на 1 сельского жителя увеличилось до 29,9 м², то есть на 24,1%. Жилищный фонд представлен в основном частной формой собственности.

Однако, большая часть жилого фонда не имеет элементарных коммунальных удобств: удельный вес оборудованным водопроводом составляет 47% сельского жилого фонда, центральным отоплением – 64%, канализацией - 38%, горячим водоснабжением – 28%. Если сравнивать данные показатели сельской местности с городской, то они значительно ниже.

Ухудшение социально-экономических условий в стране существенным образом отразилось на состоянии здравоохранения в сельской местности. Следует отметить, что в течение анализируемого периода были закрыты все участковые больницы, за исключением одной, что негативно сказывается на обеспечении сельских жителей услуг здравоохранения.

Что касается образования, то за ряд лет наблюдается сокращение общеобразовательных школ в сельской местности на 33%. Число дошкольных учреждений за исследуемый период сократилось на 39,7%. Однако численность детей в этих учреждениях увеличилось на 2200 чел., что указывает на значительное увеличение загрузженности.

Чтобы оценить устойчивость региона нами была выбрана мето-

дика, разработанная к.э.н. Т.В. Усковой. По итогам расчета интегрального индекса устойчивости в 2012 г. лидирующие позиции со значительным отрывом занимает Брянский район. Суземский район находится в конце списка, индекс устойчивости составил 0,5711 .

В целом уровень устойчивости социально-экономического развития сельских территорий за анализируемый период повышается, что положительно характеризует перспективы развития Брянской области.

Для определения социального развития сельских территорий Брянской области нами были разработаны прогнозные показатели сферы образования, здравоохранения, и культурно-досуговой деятельности по оптимистическому и пессимистическому варианту. В результате в перспективе по оптимистическому варианту количество коек на 1000 жителей к 2020 г. по сравнению с 2012 г. увеличится на 2,3%. По пессимистическому варианту обеспеченность снизится на 7,8%.

В ходе реализации Федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» будет выделено, определенный размер субсидии из федерального бюджета всего в сумме 100млн 684,0 тыс. руб., в том числе:

- на мероприятия по улучшению жилищных условий граждан, на развитие водоснабжения , газификации, на развитие сети общеобразовательных учреждений, учреждений первичной медико-санитарной помощи, физической культуры и спорта, на застройку сельских поселений.

По прогнозу, ежегодно в период 2012-2020 гг. численность населения будет сокращаться ,и на начало 2020 г. составит около 1млн. 235 тыс. чел. Основным целевым показателем в социальной сфере является уровень среднемесячной заработной платы, в период до 2020 года ее уровень вырастет в 2,3 раза и составит 47588 руб.

Развитие сельских территорий России, представляет для страны важнейшее стратегическое значение, от успешности которого непосредственно зависит его роль в мировой экономической системе. Поэтому необходимо решать не только проблемы продовольственной безопасности, но и заниматься комплексным развитием села.



СОСТОЯНИЕ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В ООО «ЖУКОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД»

Тимонина К.В., Васькин В.Ф.

Конечная цель любого предприятия – победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий предприятия. Достигается она или нет - зависит от конкурентоспособности товаров и услуг фирмы, то есть от того, насколько они лучше по сравнению с аналогами - продукцией и услугами других фирм. Поддержание конкурентоспособности продукции на должном уровне осуществляется благодаря высокоорганизованной и методически обеспеченной аналитической и контрольной работы.

Предприятие «Жуковский молочный завод» было введено в эксплуатацию в 1975 г. Производственная мощность предприятия была рассчитана на переработку 100 тонн молока в сутки. В середине 90-х годов предприятие было приватизировано и преобразовано в открытое акционерное общество «Жуковкамолпром».

В 2001 г. завод был выкуплен и до настоящего время имеет статус общества с ограниченной ответственностью.

Анализируя уровень концентрации производства можно отметить, что, ООО «Жуковский молочный завод» по своим размерам является средним, численность работников 52 чел. Стоимость валовой продукции в 2012 г. снизилась по сравнению с 2011 г. на 7,9%. Денежная выручка снизилась на 7,9% в связи с падением объемов производства при незначительном снижении среднегодовой численности работников на 7 чел. Среднегодовая стоимость основных производственных средств снизилась на 7,4%, что является отрицательным моментом в производственной деятельности.

Ведущим видом продукции является молоко питьевое (6418 тыс. руб.), затем, кисломолочная продукция (2397 тыс. руб.), сливочное масло (582 тыс. руб.). Хотя разница незначительна и предприятие практически в равной степени занимается производством другой молочной продукции.

Анализ показателей финансовой устойчивости показывает, что финансовое состояние предприятия имеет среднюю устойчивость, влияние факторов риска оценивается как среднее. За три года коэффициент обеспеченности предприятия собственными источниками финансирования имеет отрицательное значение, то есть предприятие не располагает значительными собственными средствами.

В целом, наблюдается неэффективное использование основных производственных фондов на предприятии. Рентабельность фондов по чистой прибыли упала на 11 п.п., фондоемкость – на 34,1%, что свидетельствует об износе основных средств производства.

Наблюдается снижение выручки от продаж на 16,5%, коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 87,9%. Стоимость оборотных средств сокращается на 38,9%. Оборотные фонды эффективно используются на предприятии.

Наибольший удельный вес в структуре выручки от продаж за 2013 г. составляет молоко питьевое – 68%, на втором месте кисломолочная продукция – 25,5%. Наименьший объем продаж приходится на масло – 16,8%. В результате реализации максимальная выручка была получена от молока питьевого, она составила 6418 тыс. руб., минимальная выручка получена от реализации масла – 362,2 тыс. руб. Производство масла на предприятии является нерентабельным.

Проблема повышения эффективности деятельности предприятий АПК, становится весьма актуальной в современных условиях хозяйствования. При этом общеизвестно, что инновационная деятельность способна обеспечить быстрый выход предприятий из кризисного состояния. Вместе с тем инновационная деятельность требует значительных затрат, к тому же подверженных высокой степени риска.

ООО «ЖМЗ» в целом является конкурентоспособным, однако, следует уделить больше внимания ассортименту продукции, маркетинговым исследованиям, рекламной деятельности. Позиция завода довольно устойчивая, но все-таки следует учитывать действия конкурентов, необходимо постоянно проводить мероприятия по укреплению своих сильных и сокращению слабых сторон.

В связи с проведенным анализом и выявленными проблемами, которые привели к снижению рентабельности производства, я предлагаю разработать бизнес-план по производству продукции козоводства, который будет направлен на повышение эффективности работы предприятия, расширению ассортимента продукции и улучшению конкурентоспособности.

Отличительной особенностью данного проекта является тот факт, что на территории Жуковского района и Брянской области в целом производство козьего молока отсутствует. В сложившейся ситуации предприятие намерено активно разрабатывать такое направление своей деятельности, как производство козьего молока с возможной в будущем его переработкой и производством козьего сыра. Продукция предприятия поступает на рынок в разных упаковках: бумажные коробки и полиэтиленовые пакеты, но в связи с производством нового

вида продукции ООО «Жуковский молочный завод» закупит новый упаковочный аппарат Lean Pack M-25-S, что может послужить основанием быстрого реагирования на изменяющиеся потребности рынка. Lean Pack – достойный соперник различных асептиков и стекла.



ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЛЮДИНОВСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ» Г. ЛЮДИНОВО КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Чеснокова Е.Г., Кубышкин А.В.

На современном этапе в России действует более 10 тыс. пекарен и хлебозаводов. Однако в связи удорожанием сырья, постоянным ростом тарифов на энергоносители, износом оборудования и использованием низкотехнологических систем производства, растут индивидуальные издержки предприятий. Этим во многом объясняется частичное снижение производительности труда, недостаточно эффективное использование сырьевых, человеческих, временных, финансовых, энергетических и других ресурсов и, как следствие, спад производства, снижению его экономической эффективности.

Объектом исследования является открытое акционерное общество «Людиновский хлебокомбинат» г. Людиново Калужской области. На протяжении анализируемого периода размеры производства ОАО «Людиновский хлебокомбинат» значительно уменьшились.

Небольшое уменьшение произошло по результативным показателям: стоимость валовой продукции снизилась на 5,4%, размер денежной выручки – 5,2%. Основной причиной этого стало уменьшение объема выпускаемой продукции. Среди показателей, характеризующих производственный потенциал хозяйства, за исследуемый период уменьшилась численность работников на 4 чел., что, прежде всего, связано с автоматизацией производства.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов увеличилась за анализируемый период, в 2013 г. она составила 9052 тыс. руб., что на 4,3% (на 375 тыс. руб.) выше показателя 2011 г.

С учетом величины основных показателей производственного потенциала и численности работников размеры производства организации можно считать средними.

За анализируемый период в целом наблюдается увеличение эф-

фективности работы предприятия, так увеличилась среднегодовая производительность труда и материалоотдача на 27,7 тыс. руб. и 133,4 руб. соответственно. Однако уменьшилась фондоотдача на 107,6 руб. Данные изменения были связаны с сокращением эффективности продаж, трудовой и финансовой деятельности.

В целом предприятие ОАО «Людиновский хлебокомбинат» работает недостаточно эффективно.

Важным фактором, определяющим нормальное функционирование любого предприятия, является постоянно обновляемый ассортимент выпускаемой им продукции. Ассортимент продукции ОАО «ЛХК» включает более 75 наименований: хлеба – 16 видов, булочных – 30, кондитерских изделий – 51. (данные представлены в таблице 2). Хлеб вырабатывается по классической, сложной, многофазной технологии старорусским, опарным способом без применения добавок.

По данным маркетинговых исследований резко возрос интерес потребителей к диетической и лечебной продукции. Это объясняется озабоченностью населения состоянием своего здоровья, т.к. последнее десятилетие характеризуется высокой смертностью и возросшей общей заболеваемостью населения. Спрос на продукцию такого рода сложился по всей России.

Употребление в пищу диетических и лечебных хлебобулочных продуктов обеспечит профилактику и эффективное лечение различных заболеваний, нормальный рост и развитие детей, повышение работоспособности, снижение смертности.

Анализ ассортиментной политики предприятий хлебопекарной промышленности свидетельствует о том, что практически на всех предприятиях выпускаются изделия, предназначенные только для профилактического питания и то 1-2 наименований. Изделия для лечебного питания на территории страны практически не производятся. В 2013 г. объем производства таких изделий составил 4,1% от общего объема выпускаемой продукции.

В настоящее время производственная мощность хлебобулочного цеха используется недостаточно полно, только на 64%.

Продукция, планируемая к выпуску на ОАО «Людиновский хлебокомбинат», будет обладать лечебными свойствами и будет предназначена для людей страдающих диабетом, заболеваниями сердечно-сосудистой системы и почек, а также будет полезна всем покупателям в профилактических целях, т.к., например, использование лецитина способствует снижению холестерина в крови. Всего планируется выпускать два наименования хлебобулочных изделий, в дальнейшем возможно расширение ассортимента:

- хлеб белково-пшеничный для больных диабетом «Хлебушек»
- хлеб ахлоридный (без соли) для сердечников и почечных больных «Антисолька».

Необходимо определить объем выпускаемых новых видов хлеба. По нашим расчетам объем выпуска составит 99 т. Себестоимость одной буханки хлеба «Хлебушек» = 14,05 руб. Планируемая прибыль (10%) составит 1,4 руб. Отпускная цена одной буханки хлеба «Хлебушек» по расчетам составляет 15,50 руб.

Себестоимость одной буханки хлеба «Антисолька» составит 18,28 руб. Прибыль (5%) равна 0,91 руб. Отпускная цена одной буханки хлеба «Антисолька» равна 19,20 руб.

На основе произведенных расчетов по производству новых видов хлеба можно сделать вывод о том, что производство данных видов продукции будет выгодно для ОАО «Людиновский хлебокомбинат», так как благодаря реализации данного проекта предприятие получит дополнительную прибыль в размере 730,70 тыс. руб. Рентабельность производства хлеба «Хлебушек» и хлеба «Антисолька» соответственно составит 10,3 и 5,0%. Реализация предлагаемых мероприятий может увеличить рентабельность на 0,82 п.п.



ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ООО «ЖУКОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД»

Силютин О.А., Васькин В.Ф.

Повышению эффективности молочного производства в нашей стране способствует наличие в ассортименте множества видов молочной продукции, различающихся содержанием компонентов, пищевой ценностью, назначением, требованиями к исходному сырью, что предполагает возможность рационального использования компонентов сырья с учетом его качества. Комбинирование этих факторов позволяет производить высококачественную продукцию.

На основе данных ООО «Жуковский молочный завод» был проведен анализ путей повышения эффективности производства и реализации молочной продукции.

Общество с ограниченной ответственностью «Жуковский молочный завод» является перерабатывающим предприятием по выпуску молока и молочной продукции. Завод был основан в 1958 г. и является

единственным перерабатывающим заводом в городе Жуковке. В 2010 г. была проведена коренная реконструкция завода: были введены в эксплуатацию новые автоматизированные линии и усовершенствованное оборудование.

В 2002 г. молочный завод был преобразован в общество с ограниченной ответственностью «Жуковский молочный завод», действующее на основании Устава.

Анализируя уровень концентрации производства можно отметить, что, ООО «Жуковский молочный завод» по своим размерам является средним, численность работников 52 чел.

Стоимость валовой продукции в 2012 г. снизилась по сравнению с 2011 г. на 7,9%. Денежная выручка снизилась на такую же величину в связи с падением объемов производства при незначительном снижении среднегодовой численности работников на 7 чел. Среднегодовая стоимость основных производственных средств снизилась на 7,4%, что является отрицательным моментом в производственной деятельности.

Ведущим видом продукции является молоко питьевое (6418 тыс. руб.), затем, кисломолочная продукция (2397 тыс. руб.), сливочное масло (582 тыс. руб.). Хотя разница незначительна и предприятие практически в равной степени занимается производством другой молочной продукции.

Анализ показателей финансовой устойчивости показывает, что финансовое состояние предприятия имеет среднюю устойчивость, влияние факторов риска оценивается как среднее. За три года коэффициент обеспеченности предприятия собственными источниками финансирования имеет отрицательное значение, то есть предприятие не располагает значительными собственными средствами.

С 2011 по 2013 гг. наблюдается тенденция увеличения численности работников на предприятии на 3,4%, оплата отдачи составляет 33,3%, что свидетельствует об эффективном использовании трудовых ресурсов на предприятии.

В целом, наблюдается неэффективное использование основных производственных фондов на предприятии. Основные средства по балансу снизились на 96,4%, амортизация увеличилась на 1,3%, коэффициент износа увеличился на 7,7%, фондоотдача снизилась на 12,2%, фондоемкость увеличилась в 10 раз, рентабельность фондов по прибыли от реализации сокращается на 12,3 п.п. Рентабельность фондов по чистой прибыли упала на 11 п. п., фондоемкость – на 34,1%, что свидетельствует об износе основных средств производства.

Наблюдается снижение выручки от продаж на 16,5%, коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 87,9%. Сто-

имость оборотных средств сокращается на 38,9%. Оборотные фонды эффективно используются на предприятии.

Наибольший удельный вес в структуре выручки от продаж за 2013 г. составляет молоко питьевое – 68%, на втором месте кисломолочная продукция – 25,5%. Наименьший объем продаж приходится на масло – 16,8%. В результате реализации максимальная выручка была получена от молока питьевого, она составила 6418 тыс. руб., минимальная выручка получена от реализации масла – 362,2 тыс. руб.

Производство масла на предприятии является нерентабельным.

Проблема повышения эффективности деятельности предприятий АПК, становится весьма актуальной в современных условиях хозяйствования. При этом общеизвестно, что инновационная деятельность способна обеспечить быстрый выход предприятий из кризисного состояния. Вместе с тем инновационная деятельность требует значительных затрат, к тому же подверженных высокой степени риска.

Анализируя инновационную деятельность ООО «Жуковский молочный завод» можно отметить, что в 2010 г. была проведена коренная реконструкция завода: были введены в эксплуатацию новые автоматизированные линии и усовершенствованное оборудование.

Для реализации стратегий инновационного развития требуется привлечение значительных финансовых средств из внешних источников.

На основе проведенного анализа и выявленных проблемам нами был разработан бизнес-план по производству твердого сыра «Жуковский». Привлекательность сырного рынка российские бизнесмены оценили еще несколько лет назад, когда внутреннее производство начало расти. Современные тенденции сохраняются и по сегодняшний день: продукт востребован на рынке.

Первоначально планируется выпуск продукции на предприятии 910,5 т, но в перспективе планируется увеличить производство в 2 раза, что создаст благоприятные условия для расширения ассортимента выпускаемой продукции.

Помещение для организации производства сыра на предприятии имеется, также используется молоко по себестоимости 10 руб., что существенно снижает затраты на организацию цеха. Для обслуживания цеха по изготовлению сыра требуется 1 мастер (оклад 12 тыс. руб.), технолог-сыровар (оклад 15 тыс. руб.), 9 рабочих (оклад 10 тыс. руб.). Итого затрат по оплате труда в месяц в цехе – 117 000 руб.

Согласно проведенным исследованиям выпуск сыра будет прибыльным. На 1 руб. выручки прибыль составила 48 коп. По мере спроса на данный продукт можно будет принимать решение об увеличении объема выпуска предлагаемого сыра и повышении на него цены. Ана-

лиз расчетов показывает, что при затратах на 1 тонну производственная себестоимость 1 т сыра составит 156 тыс. руб., а коммерческая себестоимость – 310,81 тыс. руб.

К числу каналов сбыта продукции являются торговые сети «Магнит», «Линия», г. Жуковка, г. Брянск, школы, магазины города, детские лагеря, пансионаты.

Организация переработки сырья и получения сыра будет осуществляться на производственной площади предприятия, путем приобретения оборудования по производству сыра в лизинг у компании ООО «Бифуд Техно».

Выгодность вложения инвестиций в производство можно обосновать окупаемостью затрат в производство, высокой ликвидностью оборудования, взятого в рассрочку и уровнем профессионализма команды специалистов, которым поручается реализация данного проекта.



ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА В СПК «РОДИНА» КЛИНЦОВСКОГО РАЙОНА

Савченко А.М., Кубышкин А.В.

Цель разработки технико-экономического обоснования – обоснование повышения эффективности производства молока в СПК «Родина» с целью увеличения производства молока посредством покупки 100 голов элитного скота голштино-фризская породы с годовой продуктивностью 5000 ц молока.

Голштино-фризская порода – это голландский черно-пестрый или красно-пестрый скот, лучшие стада которого находятся в нидерландской провинции Фрисландия. Удои коров на родине составляют 4250-5000 кг, а записанных в племенную книгу в провинции Фрисландия – 5200 кг молока жирностью 4,23%. Живая масса коров этой породы 650-700 кг. Удои коров, находящихся под контролем, 5300-5400 кг при жирности молока 3,3-3,7%, а рекордисток – 20-25 тыс. кг в год. Наивысший суточный удой зарегистрирован 107 кг. Совершенствуется этот скот в направлении повышения молочной продуктивности и приспособления животных к условиям механизации. Завезенный в Беларусь голландский и голштино-фризский скот отличается высокими удоями – 4000-6000 кг молока жирностью 3,8-4,0%. Его используют

для совершенствования пород молочного и молочно-мясного направления продуктивности и широкого использования на крупных механизированных фермах и молочных комплексах.

Как показал анализ, в СПК «Родина» имеются резервы для содержания животных, об этом свидетельствует анализ животноводческих помещений для содержания.

Намечаемые к производству продукты. Основная продукция – молоко. Дополнительная продукция – мясо КРС. Побочная продукция – навоз.

Рынок сбыта. Молоко реализуются на перерабатывающее предприятие.

Ценовая политика. Хозяйство собирается проводить гибкую и эффективную ценовую политику, корректируя цены в зависимости от влияния следующих факторов: качества продукции, величины торговой наценки, деятельности конкурентов, величины издержек производства.

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта. Для реализации проекта необходимо дополнительно 7 млн. руб. для покупки 100 гол молочного стада по цене 70 тыс. руб. за голову и текущие затраты на его содержание 5,23 млн.руб.

Планирование технологических параметров производства в скотоводстве хозяйства на 5 перспективных лет:

1. Закупка племенного скота (нетелей) будет осуществлена в 2 приема: 1 партия – в сентябре-октябре 2014 г., 50 голов нетелей 4-5 месячной стельности; 2 партия – в сентябре-октябре 2015 г., 50 голов нетелей 4-5 месячной стельности. Всего: 100 голов нетелей.

2. Планируемое выходное поголовье коров на 01.01. каждого года – 100 коров.

3. Планируемая порода скота к разведению – голштино-фризская порода (из Голландии).

4. Выбытие нетелей – 5-7 % (планируемый показатель).

5. Выход телят на 100 коров: по первому отелу – 100 голов.

6. Наличие 2-3 % тяжелых (затрудненных) отелов.

7. Средний планируемый удой в расчете на 1 фуражную корову: по 1-й лактации – 4500 кг; по 2-й лактации – 4800 кг; по 3-й лактации и старше – 5000 кг.

8. Планируемый расход цельного молока на выпаивание одного теленка – 450 кг;

9. Стоимость 1 головы закупаемой племенной нетели: 5760-6720 тыс. руб.

10. Балансовая стоимость новорожденного теленка: 173 тыс. руб. за 1 гол.

11. Средняя цена реализации 1 кг молока – 8,21 тыс.руб.
12. Средняя цена реализации 1 кг мяса крупного рогатого скота (в живой массе) – 35,10 тыс. руб.
13. Искусственное осеменение телок и коров – 100% охват.
14. Нормативный расход доз семени на одно плодотворное осеменение – 2.
15. Средняя цена за одну дозу семени для искусственного осеменения (быков-улучшателей) – 7200 руб.
16. Общее количество маточного поголовья телок и коров для искусственного осеменения: 2015 г. – 50 голов; 2016 г. – 115 голов; 2017 г. – 130 голов; 2018 г. – 130 голов. в т.ч. потребное количество спермодоз: 2015 г. – 100 штук; 2016 г. – 230 штук; 2017 г. – 260 штук; 2018 г. – 260 штук.
17. Способ содержания коров – привязной.
18. Система содержания коров – стойлово-пастбищная.
19. Реализация бычков на убой в 20-24 мес., при живой массе 450 кг.
20. Реализация на убой выбракованных коров живой массой 550 кг.
21. Количество получаемого навоза в год от одной коровы – 10 тонн; балансовая стоимость 1 тонны – 1 тыс. руб.

Таблица 1

План производства молока в хозяйстве от покупаемого скота
(в динамике 5 лет), кг

Месяцы	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Январь	-	33325	75175	83700
Февраль	13300	44800	70140	77280
Март	29898	61518	70990	78740
Апрель	28800	57150	63600	70500
Май	27590	54715	60760	67270
Июнь	24675	48975	55950	60300
Июль	23560	46500	54115	57350
Август	21623	42238	46655	52080
Сентябрь	18975	36525	39900	44700
Октябрь	17360	32550	35030	39680
Ноябрь	14250	19300	12350	14600
Декабрь	6665	10835	10920	8425
Всего на год	226695	488430	595585	654625
Средний удой на одну фуражную корову, кг	4533,9	4884,3	4963,2	5035,6

Таблица 2

План производства товарного молока от покупаемого скота
по хозяйству в динамике 5 лет

Годы	Планируемое валовое производство молока за год, кг	Среднегодовая товарность молока, %	Общее количество Производимого товарного молока, кг
2015	226695	90	204026
2016	488430	90	439587
2017	595585	92	547938
2018	654625	93	608801
Всего	1965335	91,25	1800352

Таблица 3

Расчет затрат на искусственное осеменение коров и телок по годам

Годы	Подлежит осеменению ежегодно, гол			Стоимость закупаемого семени, тыс. руб.			Необходимое количество спермодоз для осеменения, штук	
	телок	коров	всего	по телкам	по коровам	всего	для телок	для коров
2015	-	50	50	-	30	30	-	100
2016	15	100	115	9	60	69	15	100
2017	30	100	115	18	60	69	30	100
2018	30	100	115	18	60	69	30	100

Таблица 4

Расчет производства говядины от покупаемого скота в хозяйстве
в динамике (в живой массе), кг

Месяцы	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Январь	450	600	550	5625+550
Февраль	450	600	5625+550	450+550
Март	450	600	450+550	550
Апрель	450	450	550	-
Октябрь	-	-	825	825
Ноябрь	-	-	825	825
Декабрь	-	-	825	825
Всего:	1800	2250	10750	10200

Таблица 5

Динамика общей выручки от покупаемого скота молочного стада

Годы	Выручка, тыс. руб.			Выручка от реализации навоза, тыс. руб.
	от товарного молока	балансовая стоимость телят	от реализации говядины,	
2015	2741,86	20,99	204,88	50,00
2016	5907,52	10,50	256,10	115,00
2017	7363,63	15,74	1223,57	130,00
2018	8181,55	78,72	1160,96	130,00
Всего выручка	24194,57	125,95	2845,50	425,00

Общая денежная выручка за 5 лет 27591,02 тыс. руб. Денежная выручка от реализации молока за 5 лет составляет 24194,57 тыс. руб. Полная себестоимость товарного молока 19283,8 тыс. руб. В результате прибыль от реализации молока составит за 5 лет 4910,77 тыс. руб.



О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОЛОЖЕНИИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ

Петрова М., Грищенкова В.П.

Необходимость социально-экономических, организационных и технологических изменений в агропромышленном производстве назрела давно. Для обеспечения стабильного роста производства сельскохозяйственной продукции и сырья, повышения экономической эффективности сельского хозяйства необходимо осуществить комплекс мер по изменению экономических отношений на селе, по социальному преобразованию села, что могло найти отражение в научно обоснованной программе аграрной реформы и конкретных организационно-экономических механизмах ее реализации.

Как показывают исследования и практика последних лет, аграрная реформа началась без четких целей и средств достижения. В результате реформирования не только не были устранены главные причины, сдерживающие развитие агропромышленного производства, но многие из них обострились. В настоящее время агропромышленный комплекс находится на пути выхода из социально-экономического кризиса, что наглядно видно на примере Брянской области.

В 2012 г. по сравнению с показателями 2006 г., валовое производство сельскохозяйственной продукции (в фактически действовавших ценах) во всех категориях хозяйств области увеличилось в 2,5 раза. При этом производство зерна повысилось на 81%, мяса в живом весе – на 98,9%, а производство молока снизилось – на 18,8%.

Поголовье крупного рогатого скота на начало 2013 г. в сельскохозяйственных предприятиях области по сравнению с 2006 г. увеличилось на 19,9%, в то числе свиней повысилось в 6 раз, а поголовье коров снизилось на 5,6%, овец – на 54,3%.

При этом если поголовье крупного рогатого скота в общественно секторе за эти годы сократилось на 19,5 тыс. голов, то в личных подсобных и фермерских хозяйствах оно возросло на 9,5 тыс. голов. Поголовье коров в личных подсобных хозяйствах повысилось на 4,4 тыс. голов, тогда как в общественных хозяйствах снизилось на 21,6 тыс. голов. Численность свиней в общественных хозяйствах уменьшилась на 23,1 тыс. голов, в то время как в личных подсобных хозяйствах – на 0,2 тыс. голов. Поголовье овец сократилось во всех категориях хозяйств на 2,3 тыс. голов или почти 15%.

Наряду как с сокращением, так и увеличении объемов производства в 2012 г. увеличилась урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных. Так, урожайность зерновых по сравнению со среднегодовой за 2000-2005 гг. повысилась на 6,8 ц/га. Надой молока на фуражную корову повысился на 396 кг, настриг шерсти на 1 овцу сократился на 0,7 кг в физическом весе.

В результате увеличения производства сельскохозяйственной продукции за последние пять лет увеличилась ее переработка на перерабатывающих предприятиях области. Так, выработка мяса и мясопродуктов увеличилась на 55 9 тыс. т или 5,5 раза, цельномолочной продукции – на 28,9 тыс. т или на 29,6%, консервов – на 12,4 тыс. условных банок или на 37,1%. Однако по производству кондитерских изделий и безалкогольных напитков наблюдается снижение объемов: кондитерских изделий на 9,4 тыс. т и безалкогольных напитков – на 513 тыс. декалитров или 18,6%.

За последние пять лет увеличилось среднедушевое потребление продуктов питания. Так, потребление мяса и мясопродуктов увеличилось на 6 кг и составило 62 кг, яиц – на 12 штук (233 штуки), сахара – на 3 кг (34 кг), масла растительного – на 3 кг (10,3 кг). Только потребление молока и молочных продуктов снизилось на 34 кг (226 кг), картофеля – на 15 кг (165 кг).

На потребление продуктов питания существенно повлияла покупательная способность населения. Среднемесячная заработная плата

за 2012 г. по сравнению с 2006 г. возросла в 5,7 раза.

В структуре земельной собственности в области также произошли изменения. За 5 лет количество пашни возросло во всех категориях землепользователей области.

Существенные изменения произошли в структуре посевных площадей. Так, в 2012 г. по сравнению с 2006 г. посевные площади увеличились на 133,2 тыс. га, из них под зерновыми и зернобобовыми на 20,6 тыс. га. Резко возросли посевные площади под техническими культурами и составили в 2012 г. – 29,6 тыс. га против 6,6 га в 2006 г.

В связи с этим повысилась эффективность использования земельных ресурсов, что привело к увеличению урожайности и валовых сборов основных сельскохозяйственных культур. Так урожайность зерновых культур в хозяйствах всех категорий выросла на 6,8 ц/га (42,5%), картофеля – на 53 ц/га (39,3%), овощей – на 31 ц/га (22,1%).

Либерализация цен, а точнее устранение какого-либо контроля за движением цен в условиях возрастания дефицита продовольствия, сложившихся монопольных структур в сфере промышленности и обслуживания, отсутствие необходимой инфраструктуры рынка привели к обострению диспаритета цен, разрушению складывающихся в течение многих лет хозяйственных связей и изъятию из АПК больших финансовых вложений. Но в последние годы наблюдается улучшение сложившейся ранее ситуации. Это подтверждает снижение индексов потребительских цен на промышленные товары и услуги по области в целом. Если данный показатель в 2006 г. составлял 109,8, то в 2012 г. уже 106,2.

Сельскохозяйственные товаропроизводители сократили приобретение техники и материально-технических ресурсов. Данное снижение коснулось в основном покупки зерноуборочных комбайнов (13%).

Таковы результаты и последствия осуществленных реформ в сельском хозяйстве области.



СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОАО «УЧХОЗ «КОКИНО»

Шугаева А.Н., Васькин В.Ф.

Уровень продовольственного обеспечения населения, состояние национальной безопасности и экономики страны в целом зависит от эффективного функционирования аграрного производства, как важнейшей сферы народно-хозяйственного комплекса.

Объектом исследования является ОАО «Учхоз «Кокино» Выгоничского района Брянской области. Анализируя степень концентрации производства, можно отметить, что оно имеет не плохие показатели в сравнении со среднерайонными данными и в динамике размеры производства имеют тенденцию к росту.

Несмотря на некоторые сложности с оборачиваемостью активов уровень платёжеспособности достаточно высок, так например коэффициент абсолютной ликвидности в 2013 г. составляет 0,38 при нормативе 0,25, текущая ликвидность также превышает норматив в 4 раза и равна 12,3.

Отсутствие проблем с ликвидностью позволило поддерживать финансовую независимость на должном уровне. Коэффициент финансовой независимости возрос с 0,76 в 2011 г. до 0,82 в 2013 г., что позволяет ОАО «Учхоз «Кокино» финансировать свою деятельность более чем на 80% за счёт собственных источников.

По итогам деятельности ОАО «Учхоз «Кокино» является прибыльным экономическим субъектом, в 2013 г. чистая прибыль составила 5299 тыс. руб.

ОАО «Учхоз «Кокино» осуществляет достаточно активную инвестиционную деятельность, за период 2011-2013 гг. сумма инвестиций в основной капитал превысила 9 млн. руб.

На предприятии ведущей отраслью сельского хозяйства является животноводство. Хозяйство специализируется на производстве молока, на долю которого в выручке от продажи продукции животноводства приходится 77%, а целом по предприятию – 57%.

Отрасль растениеводства является рентабельной за счет зернопроизводства. Хозяйство занимается выращиванием семян элитных репродукций и продовольственных зерновых культур. Урожайность находится на уровне 20 ц/га, а уровень рентабельности колеблется от 12 до 20%. При этом в структуре денежной выручки данная отрасль занимает 26%. Это означает, что продукция растениеводства является

дополнительной, которая предназначена для развития отрасли животноводства.

Молочное скотоводство стабильно развивается. Объем производства молока за период с 2011 по 2013 гг. увеличился на 19%. Рост производства молока обусловлен увеличением среднегодового поголовья коров на 4% и повышением их продуктивности на 14%. Продуктивность коров характеризуется высоким уровнем. В 2013 г. средний удой молока на 1 корову составил 50,6 ц, что на 6,3 ц больше показателя 2011 г.

Производство молока в ОАО «Учхоз «Кокино» является экономически эффективным. В 2013 г. продажа каждого центнера молока принесла учхозу прибыль в размере 245,04 руб., что в 2,7 раза больше чем было получено в 2011 г.

При этом откорм скота является глубоко убыточным. Значительный размер убытка в 2013 г. обусловлен высокими темпами роста себестоимости 1 ц (46,8%) и снижением цены реализации 1 ц (5%) по сравнению с 2011 г.

В условиях жесткой конкуренции на рынке агропродовольствия, рабочей силы, земли и капитала невозможно осуществлять поступательное развитие хозяйства без четко выверенной программы развития на перспективу.

«Стратегическое видение» долгосрочных перспектив развития ОАО «Учхоз «Кокино» нами было определено следующим образом. На первом этапе (2014-2016 гг.) на основе освоения инноваций в хозяйстве поступательно развиваются семеноводство зерновых культур, выращивание продовольственных зерновых культур, кормопроизводство, дальнейшее развитие молочного скотоводства.

Для дальнейшего устойчивого развития целесообразно произвести на предприятии диверсификацию, т.е. освоить новый вид продукции с целью повышения эффективности производства.

Для ОАО «Учхоз «Кокино» нами разработан бизнес-проект производства продукции овцеводства. Пороdistые романовские овцы привлекательны для начинающих овцеводов так как они не требуют специального ухода и больших затрат для запуска фермы. Помещение, в котором будут содержать овец, – бывшая свиноферма. Необходимо будет преобразовать стойловое место для овец и кормушки. ОАО «Учхоз «Кокино» должно будет иметь хорошую вентиляцию и хорошие зоогигиенические параметры (освещение, температура, состав и движение воздуха).

Расчеты показывают, что при затратах на одну овцу в размере 10204,26 руб. производственная себестоимость 1 ц живого веса соста-

вит 14577,52 руб., а коммерческая себестоимость – 18222 руб. Уровень товарности – 80%.

Проект будет рентабельным при цене реализации на уровне 262,4 руб. за 1кг живого веса. Таким образом, уровень прибыли за единицу продукции может составить около 897975 руб., а уровень рентабельности 44%.

В условиях рынка овцеводство становится прибыльной и конкурентоспособной отраслью животноводства.



ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУП МТС ПОГАРСКОГО РАЙОНА

Кубарева Е.Ю., Коростелева О.Н.

В рыночной системе хозяйствования проблема повышения прибыльности коммерческих организаций является важной как для обеспечения социального благополучия населения, так и для обеспечения экономической безопасности страны.

Муниципальное унитарное предприятие МТС Погарского района, создано в соответствии с постановлением администрации Брянской области «О передаче в муниципальную собственность городов и районов области государственных унитарных предприятий».

Предприятие находится в ведомственном подчинении администрации Погарского района.

Общая величина имущества предприятия увеличивается на 14,4%. Это увеличение обусловлено увеличением оборотных средств на 49,0%, в то время стоимость основных средств снижается незначительно на 0,3%. Снижение стоимости основных средств связано с их износом и выбытием из производственного процесса.

Общая численность работников увеличивается с 41 до 43 чел., на это повлияло реорганизация предприятия.

Однако, как отрицательный фактор, следует отметить снижение денежной выручки предприятия, причем наибольшее снижение произошло в 2013 г.

В целом в 2013 г. по сравнению с 2011 г. величина денежной выручки снизилась на 6,4%. Со снижением выручки от реализации увеличивается себестоимость продукции. Предприятие прибыльно в 2013 г. и она составила 3865 тыс. руб., но в 2011 и 2012 гг. ее величи-

на чистой прибыли получена наименьшей и составила соответственно 182 и 181 тыс. руб. Из-за снижения объема производства при незначительном увеличении численности работников происходит снижение производительности труда.

В МУП МТС Погарского района в 2011-2013 гг. происходит снижение денежной выручки на 6,4%. Происходит рост себестоимости продукции на 10,8%, что более значительно по сравнению с выручкой от реализации. В результате валовая прибыль снижается, и в 2013 г. получен убыток от основной деятельности в размере 1835 тыс. руб.

Прибыль предприятия в конечном итоге характеризуется показателями рентабельности. Уровень рентабельности отдельных видов продукции существенно изменяется. Так увеличивается уровень рентабельности зерновых на 27,6 п.п. и составил в 2013 г. 10,4%, то есть из убыточного они стали прибыльными. Предприятие перестало производить прибыльный рапс, прочую продукцию растениеводства и убыточные овощи. В целом рентабельность продукции растениеводства увеличивается на 17,3 п.п.

Уровень рентабельности отдельных видов продукции животноводства так же изменяется, так производство крупного рогатого скота становится из прибыльного убыточным. Уровень убыточности молока составил в 2013 г. 20,2%.

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Рост объема реализации приводит к увеличению прибыли за счет снижения постоянных затрат.

Определим комплекс мероприятий, направленных на повышение прибыли МУП МТС Погарского района.

1. Комплекс мероприятий по более рациональному использованию материальных ресурсов, а именно расширение деятельности по оказываемым услугам на 45-50%.

2. Мероприятия, связанные с улучшением использования основных фондов (сдача имущества предприятия в аренду).

Так может получить доход от оказания дополнительных услуг, например:

- оказания услуг по уборке урожая соседним предприятиям. Дополнительная выручка может составить 5748 тыс. руб.;

- сдача в аренду автомобиля. Доход предприятия составит 65 тыс. руб. в год.

В результате произведенных изменений возрастет общая выручка от реализации предложенных мероприятий на 1949 тыс. руб. В

итоге она составит 14472 тыс. руб. Как следствие, сократится общий полученный убыток от реализации продукции животноводства.

Рост показателей хозяйственной деятельности приведет к росту обобщающих показателей экономической эффективности деятельности предприятия, а именно показателей рентабельности.

Так в перспективе с учетом предложенных мероприятий рентабельность капитала увеличится на 5,2 п.п., что обусловлено в большей мере увеличением величины чистой прибыли, при незначительном увеличении капитала предприятия. Рентабельность продаж увеличится на 16,2 п.п. за счет более высокого роста прибыли по сравнению с увеличением выручки от реализации продукции.

Рост показателей деятельности приведет к росту обобщающих показателей экономической эффективности деятельности предприятия, а именно показателей эффективности использования основных и оборотных средств, трудовых ресурсов и показателей рентабельности. Производительность труда увеличится и составит в прогнозном периоде до 336,6 тыс. руб.



ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СПК «НАДЕЖДА»

Сафронов В., Коростелева О.Н.

Чтобы обеспечить высокую экономическую эффективность производства, нужна государственная экономическая политика, которая содействовала бы формированию среды, благоприятной для хозяйственной деятельности и ориентировало предприятие на максимальное получение прибыли (доходов).

Прибыль является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства.

Объектом исследования является сельскохозяйственное предприятие СПК «Надежда».

Валовая продукция по себестоимости в течение анализируемого периода увеличивается на 24,6%. Выручка от реализации продукции предприятия увеличивается на 26,9%, что обусловлено ростом цен на реализуемую продукцию и увеличением объема реализации.

Величина стоимости имущества предприятия увеличивается на 21,8% и в большей мере за счет роста стоимости основных средств, при увеличении стоимости основных средств на 18,7%.

Общая численность работников в 2013 г. сократилась на 9 чел. по сравнению с 2011 г. Эти изменения произошли за счет того, что на предприятии произошло снижение штата сотрудников в 2012 г.

Среднемесячная заработная плата работников увеличивается на 50,6%, и составила в 2013 г. 7737 руб., что является низким показателем и не может стимулировать деятельность предприятия.

В результате увеличения выручки от реализации продукции, при сокращении численности работников происходит значительное увеличение производительности труда на 57,2%.

Выручка от продажи продукции, работ, услуг за три последних года возросла на 26,9%. При этом себестоимость проданных товаров наоборот увеличивается на 24,7%. Это указывает на то, что темпы роста выручки выше темпов увеличения себестоимости и это повлекло за собой снижение валового убытка на 19,2%.

В 2013 г. прочие расходы увеличивается, при значительном снижении прочих доходов, в результате прибыль до налогообложения снижается с 4636 до 2299 тыс. руб., то есть в 2,2 раза, что отрицательно характеризуют деятельность предприятия. Чистая прибыль в 2013 г. составила 2193 тыс. руб.

Уровень рентабельности отдельных видов продукции существенно изменяется. Зерновые культуры в 2011 г. и были убыточны, но затем была получена прибыль и данная культура оказалась высоко рентабельная. Прочая продукция растениеводства реализованная в переработанном виде прибыльна и рентабельна в 2011 г., а затем был получен убыток и уровень убыточности составил в 2013 г. 19,4%.

Уровень рентабельности отдельных видов продукции животноводства так же изменяется, так реализация крупного рогатого скота на мясо приносит убыток, и убыточность реализация крупного рогатого скота на мясо увеличивается. Молоко рентабельно и уровень рентабельности молока увеличивается, и составил в 2013 г. 23,1%.

В целом по предприятию предприятие убыточно от основной деятельности и уровень убыточности составил 3,1%, то есть рост составил 1,7 п.п.

Всю прибыль предприятие получает от реализации молока. Такие виды продукции, как мясо крупного рогатого скота, продукция животноводства реализованная в переработанном виде, прочая про-

дукция животноводства дают предприятию убыток.

Определим комплекс мероприятий, направленных на повышение прибыли СПК «Надежда».

1. Мероприятия по более рациональному использованию материальных ресурсов.

2. Мероприятия, связанные с улучшением использования основных фондов (сдача имущества предприятия в аренду).

3. Организация большего объема реализации.

Так как основной продукцией, выпускаемой и реализуемой СПК «Надежда», является молоко и зерновые, можно было бы увеличить прибыль от их реализации. Поскольку потери зерновых составляют в среднем 10-15%, то предполагая повышение сохранности до 5-10% можем увеличить объем сбора на 858 ц.

Все дополнительно собранное зерно предлагаем скармливать основному стаду скота и животным на выращивании и откорме.

За счет предлагаемых мероприятий по повышению эффективности производства продукции животноводства выручка от реализации продукции увеличится на 1690 тыс. руб.

В результате роста увеличения выручки от реализации продукции произойдет и увеличение себестоимости продукции на 1,7%. При неизменных прочих доходах и расходах прибыль до налогообложения увеличится на 62,5%.

Поскольку анализируемое предприятие занимается производством продукции сельского хозяйства у предприятия имеются возможности увеличения объема реализации. Этому способствует государственная программа поддержания сельского хозяйства страны и в частности производства молока, мяса крупного рогатого скота и зерновых. Учитывая, что данное предприятие увеличило объем реализации, то можно предположить дальнейший его рост, но необходимо кроме того учитывать и рост конкуренции в данной сфере бизнеса.



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУП МТС «КРАСНОГОРСКАЯ»

Купцова Т.Н., Коростелева О.Н.

Эффективность производства, как категория, выражает качество хозяйствования, которое характеризуется соотношениями между результатами, полученными в процессе производства и затратами труда и средств, связанных с их достижением.

Объектом исследования послужило муниципального унитарного предприятия машинно-технологическая станция «Красногорская» Красногорского района Брянской области.

В 2013 г. ведущими отраслями являются: предоставление услуг, молочное и мясное скотоводство, а в роли дополнительной отрасли выступает зернопроизводство.

Валовая продукция по себестоимости в динамике за три анализируемых года увеличивается на 1,6%, что обусловлено ростом затрат, при снижении объема производства продукции. В том числе в большей мере происходит снижение объема услуг предоставляемых предприятием на 19,5%, при увеличении объема затрат на растениеводство на 18,5%.

Происходит снижение денежной выручки предприятия, причем наибольшее снижение произошло в 2013 г.

Предприятие убыточно в течение всего анализируемого периода и величина убытка снижается, и составила в 2013 г. 741 тыс. руб.

В течение анализируемого периода общая величина имущества предприятия снижается на 13,2%. Это снижение связано со снижением стоимости основных средств на 29,8%, в то время стоимость оборотных средств увеличивается на 2,3%. Снижение стоимости основных средств связано со старением и выбытием техники и оборудования.

Численность работников снижается с 50 до 47 чел., на это повлияло сокращение деятельности предприятия. К тому же среднемесячная заработная плата в 2013 г. работников увеличивается по сравнению с 2011 г. всего на 17,2%, и составила 7021 руб., что является низким уровнем для Брянской области и не может служить мотивацией труда. В результате увеличения объема производства при снижении численности работников происходит снижение производительности труда (на 22,1%).

Фондоотдача за анализируемый период наоборот увеличивается на 32,7% и это увеличение обусловлено в большей мере снижением стоимости основных фондов, при снижении денежной выручки, которая снизилась на 6,6%.

Оборачиваемость оборотных активов снижается, что обусловлено не только снижением денежной выручки, при снижении величины оборотных средств, в результате коэффициент оборачиваемости составил всего в 2013 г. 0,45, то есть эффективность использования оборотных средств очень низкая.

Уровень рентабельности (убыточности) отдельных видов продукции существенно изменяется. Уровень рентабельности (убыточности) зерновых снижается на 18,7 п.п., а прочая продукция растениеводства стала нерентабельной и вернее рентабельность равна нулю.

Животноводство убыточно и уровень убыточности снижается и составил 16,9%. Уровень рентабельности отдельных видов продукции животноводства изменяется, так реализация крупного рогатого скота на мясо и молока приносит убыток.

В целом предприятие убыточно в течение всего анализируемого периода и уровень убыточности составил 13,9% в 2013 г.

Всю прибыль в 2012 г. предприятие получает от предоставления услуг сельскохозяйственным предприятиям. Такие виды продукции, как мясо крупного рогатого скота и прочей продукции животноводства дают предприятию убыток.

Руководству МУП «МТС «Красногорская» необходимо осваивать новые методы и технику управления, но и усовершенствовать стратегию предприятия, для этого необходимо: проанализировать рынок сбыта продукции; проводить активную коммерческую деятельность; уменьшение производственных издержек и накладных расходов по производимым предприятием товарам и услугам; вести постоянный поиск покупателей, которые могут быть оказаны предприятием. Если предприятие намерено получать прибыль, то нужно расширять ассортимент продаваемых услуг, искать новых покупателей.

В частности предлагается организация предоставления мелких услуг населению по обработке садово-огородных участков. Это будет способствовать увеличению от реализации работ и услуг на 50-80%.

Предлагается зерновые не реализовывать в таком объеме, а часть скармливать крупному рогатому скоту на выращивании и откорме и основному стаду коров для повышения среднесуточного привеса и надоя молока.

Все вышеперечисленные направления будут способствовать снижению себестоимости продукции и как следствие повышению экономической эффективности деятельности предприятия.

В результате предложенных мероприятий экономическая эффективность деятельности предприятия повысится, так эффективность

использования земли по выручке от реализации увеличится на 31,8%, а поскольку предприятием будет получена прибыль от основной деятельности, то на 1 га. Сельскохозяйственных угодий будет получено 180 руб. прибыли. Хотя данный показатель и невысок, все же он положительный. Уровень рентабельности продукции увеличится на 15,4 п.п., что обусловлено более высоким темпом прибыли от продаж по сравнению с ростом затрат.



ПРОИЗВОДСТВО ОВОЩЕЙ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА

Савченко И.В., Грищенкова В.П.

Важную роль в снабжении населения овощами играет овощеводство защищенного грунта. Одно из основных условий рационального питания – регулярное потребление свежих овощей в течение года, однако потребляются они крайне неравномерно: в первом квартале – 16%, во втором – 14, в третьем – 40 и в четвертом – до 30%. Задача овощеводства защищенного грунта – круглогодичное или внесезонное (за пределами периода вегетации в открытом грунте) производство высококачественных овощей и выращивание рассады.

В составе Центрального Федерального округа, лидером по производству овощей является Московская область (493 тыс. т), что является закономерным, поскольку здесь наблюдается высокая концентрация населения. Доля Смоленской области в валовом сборе овощей ЦФО составляет 5%. Производство овощей в Смоленской области до 2010 г. находилось в состоянии роста.

Таблица 1

Производство овощей в Смоленской области

Показатели	2005 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Валовой сбор, тыс. т	41,1	66,2	67,3	66,6
В т.ч. производство овощей защищенного грунта, тыс. т	3,2	2,5	2,9	2,7
Площадь посева, тыс. га	3,8	3,3	3,2	3,3
Урожайность, ц/га	170	199	205	211
Потребление на душу населения, кг	79	84	84	84

В 2010 г. областью было произведено 66,6 тыс. т овощей, что на 0,7 тыс. т ниже 2009 г. Данная тенденция к снижению объемов произ-

водства явилась причиной увеличения ввоза импортной овощной продукции.

Муниципальное унитарное сельскохозяйственное предприятие «Радуга» организовано на базе подсобного сельскохозяйственного предприятия Смоленской атомной электростанции 28.04.2007 г.

МУСП «Радуга» обеспечивает работников САЭС продуктами лечебно-профилактического питания, а также детских дошкольных учреждений, школ и торговой сети г. Десногорска сельскохозяйственной продукцией высокого качества. Закрытый грунт представлен блочными теплицами общей площадью 4 га.

Из 4 га площади защищенного грунта 2,5 га занимают огурцы, 1 га – томаты, причем занимаемая площадь не менялась в течение анализируемого периода. Валовой сбор огурцов увеличился на 19,6% к уровню 2013 г., а томатов, наоборот, снизился на 29,4 %.

Средняя урожайность огурца в теплицах составляет 20,1 кг/м². В 2013 г. по сравнению с 2011 г., урожайность огурца возросла на 67,3% (на 10,1 кг), а томата, наоборот, снизилась на 22%.

Таблица 2

Производство овощей в тепличном комплексе

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп роста, %
Площадь, га:				
- огурцы	2,5	2,5	2,5	100,0
- томаты	1	1	1	100,0
Валовой сбор, т:				
- огурцы	419	505	501	119,6
- томаты	399	188	282	70,6
Урожайность, кг/м ² :				
- огурцы	15	20,2	25,1	167,3
- томаты	16	9,4	14,1	88,1

Как известно, томат является весьма теплолюбивой культурой, но из-за повышения цен на энергоносители, предприятие вынуждено экономить на освещении и обогреве.

Уровень экономической эффективности производства определяет объемы производства сельскохозяйственной продукции и ведет к их увеличению при том же ресурсном потенциале, позволяя снижать себестоимость единицы продукции.

К основным показателям эффективности производства овощей относят: урожайность, трудоемкость производства, производственную себестоимость продукции.

Динамика средней урожайности овощей защищенного грунта в последние три года была отрицательной.

Таблица 3

Эффективность производства овощей защищенного грунта

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к:	
				2011 г.	2012 г.
Урожайность, кг/м ²	20,7	17,6	20,05	96,8	113,9
Затраты труда, чел.-час. на 1 ц овощей	3,6	4,3	5,6	155,5	130,2
Произведено овощей на 1 чел.-час. затрат труда, ц	0,27	0,23	0,18	66,6	78,3
Себестоимость производства 1 ц овощей, руб.	3112,5	3017,60	3286,41	105,6	108,9
Затраты на 1 га посевных площадей, тыс. руб.	6433,5	5700,75	6589,25	102,4	115,5

Снижение урожайности сопровождалось ростом их производственной себестоимости на 5,6 %. Повышение затрат в расчете на единицу площади не способствовало увеличению выхода продукции, что говорит о падении эффективности производства в овощеводстве защищенного грунта.

Доходное ведение отрасли во многом зависит от параметров продукции, поступающей на реализацию. Для овощных культур наиболее значимыми из них являются химический состав, содержание полезных веществ и вредных примесей, эстетические и эргономические свойства. Помимо перечисленных параметров конкурентоспособность овощей зависит от цен реализации, сроков поставки и сервиса.

Анализ эффективности реализации овощей на предприятии показал, что в динамике уровень товарности практически не изменялся и составил 100%. Рост производственных затрат не оказал существенного влияния на изменение полной себестоимости продукции, хотя ее динамика увеличивается к 2013 г. повышение цен реализации овощей защищенного грунта способствовало росту выручки от продаж и полностью компенсировало рост производственных затрат. Поэтому прибыль от реализации овощей закрытого грунта возросла на 25,8% и составила 9692 тыс. руб. рентабельность в связи с этим повысилась на 6,9 п.п.

Таблица 4

Экономическая эффективность реализации овощей
защищенного грунта в МУСП «Радуга»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2011 г.
Количество реализованной продукции, ц	8254	7038	8020	97,1
Уровень товарности, %	99,8	100	100	0,2 п.п.
Полная себестоимость 1 ц овощей, руб.	3117,76	3239,98	3286,41	105,4
Выручка, тыс. руб.	33435	32428	36049	107,8
Цена реализации 1 ц овощей, руб.	4050,76	4607,55	4494,88	110,9
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	7701	9625	9692	125,8
в том числе:				
- на 1 га, тыс. руб.	1925	2406	2423	125,8
- на 1 ц, руб.	933,00	1367,57	1208,47	129,5
Рентабельность производства, %	29,9	42,2	36,8	6,9 п.п.

Для повышения экономической эффективности отрасли необходимо проведение интенсификации, внедрение в производство инновационных технологий.

В частности в овощеводстве защищенного грунта целесообразно провести замену органического субстрата на минеральную вату «Гродан», провести сортообновление.

В результате применения совокупности мероприятий, возможно достигнуть снижения себестоимости производства 1 кг огурца на 23,80 руб., а томата на 16,64 руб. Общая урожайность огурца при внедрении предложенных мер возрастет на 20 кг/м², томата на 33 кг/м². При этом валовой сбор увеличится на 6265 и 1890 ц соответственно.

Проведенные расчеты подтвердили, что для снижения себестоимости тепличной продукции поиск альтернативных способов выращивания, таких как замена субстрата и сортообновление является более рациональным и приемлемым для МУСП «Радуга».



РИСКИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ МОЛОКА В КФХ «ШЕЛЯКИН Э.А.» БРАСОВСКОГО РАЙОНА

Алдохина А.О., Кубышкин А.В.

В предпринимательской деятельности всегда существует опасность того, что цели, поставленные в плане, могут быть полностью или частично не достигнуты. Любое предприятие несет риски, связанные с его производственной, коммерческой, финансовой, инвестиционной деятельностью. Предпринимательский риск складывается под влиянием объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов.

К наиболее важным внешним факторам относятся: инфляция (значительный и неравномерный рост цен как на сырье, материалы, топливо, энергоносители, транспортные и другие услуги, так и на продукцию и услуги предприятия); изменение банковских процентных ставок и условий кредитования, налоговых ставок и таможенных пошлин. Не менее опасно для деятельности предприятия влияние внутренних факторов, которые связаны с ошибками и упущениями руководства и персонала.

Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно стал проявляться при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота. Поэтому с возникновением и развитием капиталистических отношений появляются различные теории риска, а классики экономической теории уделяют большое внимание исследованию проблем риска в предпринимательской деятельности.

Таблица 1

Перечень рисков стадии производства и реализации молока

Перечень рисков	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль
Изношенность технических средств	Увеличение затрат на ремонт техники
Снижение цен на реализуемую продукцию	Уменьшение денежной выручки
Некачественное осеменение, рост яловости	Уменьшение объема производства
Недостаток кормов из-за плохих погодных условий	Снижение продуктивности животных
Недостаток квалифицированной рабочей силы	Дополнительные затраты на комплектование кадров

В проекте обязательно должны учитываться риски, так как в случае избегания рисков можно защитить предприятие от существенных убытков и минимизировать затраты на прирост стоимости капита-

ла. Для данного проекта проведем анализ риска с помощью экспертных методов.

Определим удельный вес простых рисков. Принимаем, что выявленные риски принадлежат к разным группам приоритетов:

1. Выделяем две группы приоритетов: а) значимые; б) менее значимые.

2. Распределяем риски по группам приоритетов.

Таблица 2

Распределение рисков по группе приоритетов

Перечень рисков	Эксперты			Средняя экспертная оценка
	1 эксперт Руководитель организации	2 эксперт Главный ветврач	3 эксперт Главный зоотехник	
Рост цен на биодобавки, лекарства, вакцину	1	1	1	1
Изношенность технических средств	2	2	2	2
Снижение цен на реализуемую продукцию	1	2	2	2
Некачественное осеменение, рост яловости	1	1	1	1
Недостаток кормов из-за плохих погодных условий	1	2	1	1
Недостаток квалифицированной рабочей силы	1	1	1	1

Согласно средней экспертной оценки к первой группе приоритета отнесено 4 простых риска, по второй группе 2 простых риска.

Определяем значение приоритетов первой группы рисков по значимости.

Таблица 3

Экспертная оценка значения приоритета первой группы рисков по значимости

Показатель	Эксперты			Средняя экспертная оценка
	1 эксперт	2 эксперт	3 эксперт	
Значение приоритета	8	9	9	8

Теперь на основании проведенного анализа определим вес группы рисков с наименьшим приоритетом по формуле:

$$W_{1гр} = \frac{2}{2 \cdot (6+1)} = 0,1429.$$

Определим вес первой группы риска по формуле:

$$W_{2гр} = 0,1429 \cdot \frac{(2-10) \cdot 6 + 1 - 1}{2-1} = 0,8571.$$

Определяем вес простых рисков по группам приоритетов:

$$W_{пр.риски2гр} = \frac{0,1429}{2} = 0,072; \quad W_{пр.риски1гр} = \frac{0,8571}{4} = 0,215.$$

На основании проведенных расчетов осуществляем экспертную оценку вероятностного наступления простых рисков.

Таблица 4
Экспертная оценка вероятностного наступления рисков

Перечень рисков	Эксперты			Средняя экспертная оценка
	1 эксперт	2 эксперт	3 эксперт	
Рост цен на биодобавки, лекарства, вакцину	50	75	75	66,7
Изношенность технических средств	25	75	50	50
Снижение цен на реализуемую продукцию	25	50	25	33,3
Некачественное осеменение, рост яловости	0	25	25	16,7
Недостаток кормов из-за плохих погодных условий	50	25	50	41,7
Недостаток квалифицированной рабочей силы	75	25	50	50

Согласно проведенному анализу правило 1 выполняется, так как максимально допустимая разница между оценками экспертов по любому событию должна быть не более 50. Для выполнения правила 2 определим общую сумму расхождения между оценками экспертов. При этом величина показателей составляет 525, а расхождения в среднем 17,5; $17,5 \leq 25$ – правило 2 выполняется.

Определим бальную оценку по всем выявленным рискам и по совокупности рисков в целом.

Таблица 5

Бальная оценка по всем рискам

Перечень рисков	Вес риска	Вероятность риска	Балл
1) Финансово-экономические:			
Рост цен на биодобавки и лекарства	0,215	66,7	14,341
Снижение цен на реализацию продукции	0,072	33,3	2,398
Итого по группе:	0,287	x	16,739
2) Организационно-технические:			
Изношенность технических средств	0,072	50	3,6
Итого по группе:	0,287	x	7,191
3) Социальные:			
Недостаток квалифицированной рабочей силы	0,215	50	10,75
Итого по группе:	0,215	x	10,75
4) Экологические:			
Недостаток корма из-за неблагоприятных природно-климатических условий	0,215	41,7	8,966
Итого по группе:	0,215	x	8,966
Всего по совокупности рисков	1,0	x	43,646

Согласно проведенным расчетам производства и реализации молока на предприятии связаны со средней степенью риска. Величина риска составляет 43,646 балла. Наибольшая рискованность проявляется по группе финансово – экономические риски и составляет 16,739 баллов.

Вторую позицию занимают социальные риски. В данной группе наиболее рискованным событием является «недостаток квалифицированных кадров».

Третье место принадлежит – экологическим рискам.

Для управления наиболее значимыми рисками предлагаем следующие мероприятия: 1) риск «недостаточная квалификация рабочей силы» предлагается нейтрализовать за счет направления персонала предприятием на курсы повышения квалификации в передовые хозяйства области, страны ближнего зарубежья, сельскохозяйственные колледжи и вузы; 2) риск «недостаток кормов» предлагается нейтрализовать за счет резервирования кормов; 3) для того, чтобы избежать снижения цен на реализуемую продукцию можно искать новые места сбыта готовой продукции, расширять рынок сбыта; 4) нужно работать над качеством продукции (внедрение на предприятии системы управления качеством продукции).



ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАРТОФЕЛЕВОДСТВА В ООО «КЛИМОВСКАЯ КАРТОФЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ»

Мельниченко А., Аленичева Е.А.

Картофель является одной из немногих сельскохозяйственных культур, обеспечивающей питание населения и продовольственную безопасность страны. Высокая значимость этого продукта подтверждается постоянным ростом его производства в мире и стабильным спросом. В производстве сельскохозяйственных продуктов картофель занимает одно из главных мест наряду с такими важными продовольственными культурами, как пшеница, рис, кукуруза. В его клубнях содержится множество ценных питательных веществ. Белок картофеля по биологической ценности стоит значительно выше белка других сельскохозяйственных культур, в том числе и пшеницы. По количеству питательных веществ, которые можно получить из единицы площади, среди сельскохозяйственных культур, выращиваемых у нас, картофелю принадлежит одно из первых мест.

Ценность картофеля как продукта питания определяется также высоким содержанием витаминов, особенно витамина С, сухого вещества, в том числе 1,5-2,5 % белка, 10-25 % крахмала, 0,3-0,6 % жира, каротина, фолиевой и никотиновой кислот, калия и фосфора, пектиновых веществ.

Сегодня картофель – один из важнейших источников питания человека и кормления животных. Он занимает пятое место в мире среди источников энергии в питании человека после пшеницы, кукурузы, риса и ячменя. Картофель является важным сырьем для производства готовых продуктов питания (чипсы, крекеры). Промышленная переработка картофеля решает ряд важных экономических и социальных задач: снижает потери продукции, позволяет создать резервы продовольствия в виде продуктов длительного хранения, улучшает качество потребляемой продукции и т.д.

Картофель принадлежит к ценным кормовым культурам для всех видов сельскохозяйственного скота. Клубни скармливают крупному рогатому скоту, используют для откорма свиней. Картофель также является ценным кормом для птицы. Картофель имеет исключительно большое значение как сырье для промышленности.

В качестве негативных факторов, сопровождающих выращивание этой культуры, следует отметить сравнительно высокую трудоемкость – до 250 чел.-час. на 1 га посадок и почти 2,5 чел.-час. на 1 ц

продукции. На уборку картофеля в общественных хозяйствах приходится 50-60% всех затрат труда в отрасли.

Высокая трудоемкость, обуславливает и низкую рентабельность производства картофеля. Это обстоятельство, а также неблагоприятные тенденции в структуре питания основной части населения, привели к тому, что в настоящее время исключительно большая часть картофеля производится в личных подсобных хозяйствах.

Картофель – малотранспортабельная и высокотоннажная культура. К отрицательным сторонам и недостаткам экономического значения производства картофеля можно отнести и следующие:

- необходимость большого количества посадочного материала;
- возможность быстрого заражения вирусными болезнями;
- большие потери картофеля во время уборки, разгрузочно-погрузочных работ и транспортировке;
- отсутствие надлежащей работы по послеуборочной доработке картофеля;
- несовершенство или нарушение технологий выращивания, нехватка рабочей силы;
- высокие затраты на хранение и большие потери при этом;
- необходимость наличия собственной системы машин для посадки и уборки, что требует больших материальных затрат, которые окупаются только при соответствующей концентрации производства картофеля и высоких урожаях.

Одним из крупнейших производителей картофеля в Брянской области относится ООО «Климовская картофельная компания». Это перспективное сельскохозяйственное предприятие появилось на экономической карте Брянщины в 2008 году Общество с ограниченной ответственностью «Климовская картофельная компания» является одним из дочерних подразделений «Национальной Земельной Компании» (г. Тула).

Общая площадь предприятия составляет 7282 га, вся она вовлечена в сельскохозяйственный оборот. вся, имеющаяся площадь. Изначально в ООО «Климовская Картофельная Компания» вошли земли, ранее используемые 7 коллективными хозяйствами Климовского района. А на сегодняшний день сельхозпредприятие владеет или арендует площади в 15 тыс. га.

ООО «Климовская картофельная компания» является специализированным предприятием. Компания специализируется на выращивании чипсового картофеля (более 70% в выручке от реализации), и сотрудничает с одним из известнейших российских производителей чипсов «ФритоЛей Мануфактуринг», самым известным

брендом которой являются чипсы Lay's.

Размеры производственных ресурсов в хозяйстве в динамике стабильно повышались.

ООО «Климовская картофельная компания» относится к крупным по размерам производства и динамично развивающимся предприятиям сельскохозяйственным предприятиям Климовского района.

Природные условия в целом благоприятны для развития картофелеводства, хотя почвы района характеризуются низким естественным плодородием и повышенной кислотностью среды.

Предприятие располагает импортной техникой, необходимой для обеспечения производственного процесса, парк которой постоянно обновляется.

Значение производства картофеля для экономики хозяйства высоко. Картофель занимает 1311 га. На отрасль приходится более 54 % текущих производственных затрат и около 75,5% затрат труда сельского хозяйства. Отрасль давала около 56 % валовой продукции сельского хозяйства и более 70% – товарной.

Уровень развития картофелеводства в хозяйстве в динамике неустойчив. Посевная площадь культуры снизилась, валовой сбор существенно колебался по годам и не имел ярко выраженной направленности, также как и урожайность культуры. Ежегодные колебания средней урожайности картофеля составляют практически 20%.

Производственная себестоимость картофеля возросла на 113 руб. или 64 %.

Выращенный картофель практически в полном объеме направляется на хранение. Предприятие имеет оборудованные хранилища, где установлены агрегаты арочного типа. Картофель хранится навалом по 3 тыс. т. в секции. На протяжении периода хранения в хранилищах поддерживается постоянная температура в 8-12⁰С и влажность воздуха, регулируемая с помощью увлажняющих форсунок. Есть в хранилищах и холодильные камеры. Срок хранения картофеля достигает 11 месяцев – с сентября по июль.

Компания не несет коммерческих издержек. Транспортировка картофеля к месту переработки осуществляется транспортом покупателя, а договорная цена установлена на условия «франко-склад производителя». Производство картофеля имеет ярко выраженное товарное значение.

Картофелеводство является доходной отраслью, прибыль от его реализации в 2013 г. составляла 2116 тыс. руб. В динамике она сократилась на 35%, что связано с существенным приростом себестоимости.

В связи с этим рентабельность производства существенно со-

кратилась, а ее уровень нельзя считать достаточным для осуществления финансирования производства.

Поэтому в ООО «Климовская картофельная компания» необходим поиск резервов роста эффективности картофелеводства.

По нашему мнению особое внимание следует уделять повышению экологической чистоты продукции, т.к. предприятие функционирует на территории, подвергшейся радиоактивному заражению. Для снижения содержания радионуклидов в клубнях картофеля необходимо:

- повысить дозы внесения калийных удобрений;
- использовать средства защиты растений, не способствующие накоплению радионуклидов;
- применять специальное удобрение лактофол.

Для снижения остаточного содержания нитратов и нитритов:

- вносить сапропель;
- использовать бактериологические препараты, синтезирующие азот из воздуха;
- применять биостимуляторы вместо химических стимуляторов роста.

Обозначенные мероприятия способны не только повысить товарные качества картофеля, но и дать ощутимый эффект в виде прироста прибыли в 12,4 раза и рентабельности на 20,5 п.п.

Интенсификация отрасли должна сопровождаться:

- оптимизацией внесения удобрений;
- повышением качества семенного материала;
- соблюдением густоты посадки картофеля и
- сортообновлением.

Предлагаемые мероприятия позволят повысить прибыль от реализации картофеля в 18,4 раза за счет роста объема сбыта и снижения себестоимости центнера товарной продукции. В результате рентабельность его производства возрастет до 41%.



КАФЕДРА ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОГО САЙТА АНСАМБЛЯ РУССКОЙ ПЕСНИ «БАБКИНЫ ВНУКИ»

Маркин И.В., Кубышкина А.В.

Большинство музыкальных коллективов, групп, музыкантов, ансамблей и солистов имеют свои представительства в сети Интернет. Интернет-сайт дает музыкальному коллективу гораздо больше шансов на успех в продвижении, рекламе и извлечении прибыли.

Интернет-сайт – это, прежде всего, визитная карточка музыкантов для пользователей интернета. Таким образом, сайт будет прекрасным подспорьем для продвижения творчества группы, так она сможет стать известными в более широких кругах, которые не ограничиваются лишь местами их выступления. Например, без сайта коллективу, который выступает преимущественно в пределах своего города, практически невозможно завоевать популярность у жителей других регионов, интернет же рушит территориальные барьеры, с его помощью музыканты смогут прославиться не только по всей стране, но и за ее пределами. Итак, что же приобретет музыкальный ансамбль от создания собственного сайта.

На сайте, независимо от того, какого направления современного джаза или любого другого музыкального жара придерживается пользователь, можно будет размещать плоды своего творчества: музыкальные композиции и тексты песен, знакомя с ними аудиторию. Это наиболее бюджетный способ ознакомления публики со своим творчеством, сделать это через радио или телевидение будет намного дороже. При этом созданный сайт будет работать на вас постоянно, даже если вы вовсе забудете о его существовании. Другое дело, что для наилучшего результата сайтом нужно заниматься, продвигая его в поисковых системах. Интернет, по признанию экспертов, стал самым быстро распространяющимся источником информации во всей истории человечества, на сегодняшний день интернет – это очень большая аудитория, среди которой находятся потенциальные фанаты, да и вообще люди, которые могут хотя бы как-то поспособствовать продвижению коллектива.

Сайт может дать и еще одну немаловажную возможность - возможность прямого общения со всеми, кто заинтересован в творчестве группы, для этого нужно лишь создать гостевую книгу или форум, здесь можно будет отвечать на вопросы своих поклонников, слушать в

свой адрес критику, что также является полезным. Так ансамбль сможет договариваться о выступлениях, что поможет увеличить прибыль. Так же организаторы концертных выступлений при выборе участников очень часто используют интернет, и, если у группы есть собственный сайт, это значительно повышает ее рейтинг.

Сайт – это личное пространство, в котором пользователь получает полную информационную и творческую свободу. Он сам определяет, как будет выглядеть сайт, и что будет в нем размещаться. Это отличная рекламная площадка, где пользователь может рекламировать себя и свои проекты так, как это нравится лично ему и без ограничений, свойственной, к примеру, форумам и социальным сетям.

Одной из немаловажных особенностей интернет-сайта является реклама коллектива в социальных сетях. Это позволяет людям, которые зарегистрированы в них, быстро переходить и вступать в сообщества коллектива на других ресурсах.

Посетители попадают на тот или иной сайт преимущественно с поисковых систем типа Яндекс, Гугла. На сайт ансамбля пользователи будут приходить точно также через поисковую выдачу этих сервисов. Причем, совсем необязательно, чтобы они знали коллектив и раньше, достаточно, если их поисковый запрос будет соответствовать направлению творчества группы.

Собственный сайт позволит не только выкладывать для всеобщего бесплатного прослушивания свои песни, но и продавать альбомы без привлечения посредников. Кроме того, можно будет продавать сувениры, одежду и другие аксессуары с изображением или логотипом вашей группы, что, несомненно, повысит популярность коллектива.

Поэтому ансамблю русской песни «Бабкины внуки» для того чтобы поделиться своим творчеством с как можно большей аудиторией, необходимо разработать интернет-сайт. Этот современный инструмент может существенно сократить путь коллектива к успеху и всеобщему признанию.

Преимущества сайта перед страницами в социальных сетях:

- На сайте легче подать информацию так, чтобы показать выгодные ее стороны.
- Если вы хотите выйти на международный рынок – Вам понадобится сайт на нескольких языках.
- При поиске данных о вас в интернете, ваш персональный сайт будет первым в поиске, и так вас быстрее найдут поклонники и фанаты.
- Сайт покажет спонсорам и работодателям ваши «серьезные» намерения, что вы вкладываетесь в свое дело и готовы на сотрудничество.

Сайт всегда принадлежит вам и вы на нем полноправный хозя-

ин, а соц. сети принадлежат не вам, и всегда есть вероятность, что цели владельцев соц. сетей могут измениться не в вашу пользу.

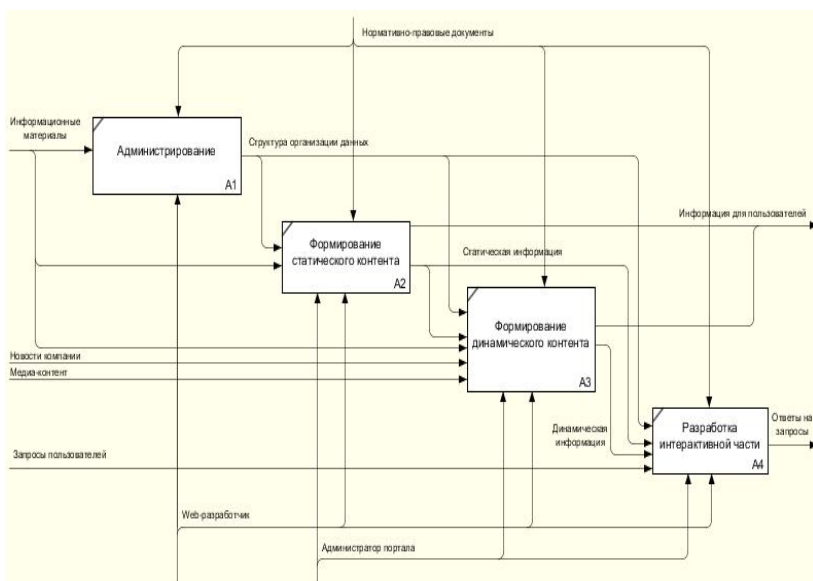


Рис. 1. Диаграмма декомпозиции проектирования интернет-сайта

Для создания сайта была выбрана CMS Joomla версии 3.2.1.

Joomla 3 – лучшее обновление линейки Joomla за несколько последних лет, т.к. она стала намного удобнее, проще, мобильнее и быстрее.

Joomla совершила прорыв в области мобильных устройств, тщательно проработав дизайн и административный интерфейс. С принятием Bootstrapframework, Joomla стала первой крупной системой управления контентом (CMS), готовой к использованию на мобильном устройстве. Теперь любой сайт может содержать контент, адаптированный к мобильным устройствам, для пользователей и необходимые инструменты для администраторов: полностью соответствует шаблону сайта; полностью соответствует пользовательскому и административному интерфейсу; полностью соответствует конечному продукту.

На главной странице сайта располагаются следующие модули: фоновое изображение, последние новости, ближайшие выступления, новое видео, недавно-добавленные статьи, аудиоплеер, интересное, афиша, ссылки на социальные сети, помощь проекту, рассказать друзьям контактная информация.

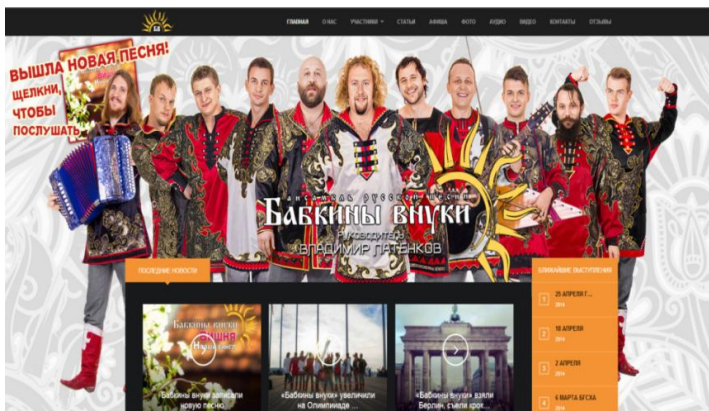


Рис. 2. Главная страница сайта www.babkinynvuki.ru

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что разработанный сайт успешно внедрен в глобальное интернет-пространство и индексируется в поисковых системах.

Результаты выполненной выпускной квалификационной работы на тему: «Разработка информационного сайта ансамбля русской песни «Бабкины внуки» представлены по адресу www.babkinynvuki.ru.

Сайт ансамбля обеспечит открытость информационного пространства коллектива, его рекламу, доступ к информации о деятельности, осветит наиболее важные направления и события культурной жизни, позволит пользователям следить за новостями и общаться с коллективом.



ВНЕДРЕНИЕ ОТКРЫТОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ МОДУЛЬНОЙ МУЛЬТИМЕДИЙНОЙ СИСТЕМЫ В ГБС(К) ОУ «КЛЕТНЯНСКАЯ ШКОЛА-ИНТЕРНАТ VIII ВИДА» ПГТ. КЛЕТНЯ

Васильев Е.А., Кубышкина А.В.

В настоящее время в образовательный процесс любого учебного заведения внедряются новые формы обучения, так или иначе связанные с информационными технологиями. Компьютерные обучающие системы, компьютерные учебники и словари, виртуальные коллективные среды, учебные видеофильмы и звукозаписи – все это примеры электронных образовательных ресурсов, то есть таких образовательных ресурсов, для воспроизведения которых требуется компьютер.

Процесс внедрения начался с предварительного анализа текущей ситуации в данном учреждении. Дело в том, что ранее в учебном заведении почти не использовались электронные образовательные ресурсы. Иногда ученикам демонстрировали учебные фильмы или презентации. Но современное общество не стоит на месте, компьютерные технологии проникают во все сферы деятельности и образование не является исключением. В связи с этим было принято решение внедрить в образовательную деятельность ГБС(К) ОУ «Клетнянская школа-интернат VIII вида» открытую образовательную модульную мультимедийную систему.

ОМС представляет собой электронный образовательный ресурс модульной архитектуры. При этом каждый модуль является автономным, содержательно и функционально полным образовательным ресурсом, предназначенным для решения определенной учебной задачи. В соответствии с общим сетевым принципом разделения программ и данных программа-реализатор отделена от контентных модулей, которые включают только контентно-зависимые программные компоненты - script и необходимые модели.

ОМС предъявляет следующие минимальные системные требования: операционная система Windows 2000 или XP; тактовая частота процессора не ниже 1 ГГц; объем оперативной памяти не менее 256 Мбайт; видеокарта должна включать видеопамять не менее 64 Мбайт; разрешение экрана не ниже 1024x768; наличие звуковой подсистемы (звуковая карта с динамиками или наушниками). Для загрузки ЭУМ необходимо подключение компьютера к Интернет, или наличие CD-дисковода, или возможность подключения Flash-накопителя, внешнего Hard Disk Drive и т.д.

В учреждении в процессе внедрения системы был создан кабинет, в котором оборудовано четыре рабочих места, оснащенных ПК и рабочее место лектора, подключенное к цифровому проектору. Все ПК отвечают минимальным системным требованиям установленных на них программных средств, хотя и нуждаются в обновлении или замене.

Все компьютеры объединены в ЛВС. Сеть является одноранговой. Выделенного сервера нет, и его наличие не представляется необходимым. ЛВС имеет выход в глобальную сеть Интернет посредством выделенной линии с использованием технологии ADSL. Интернет подключение фильтруется от нежелательного контента на аппаратном уровне.

Чтобы более подробно рассмотреть моделируемый процесс необходимо создать диаграмму декомпозиции А0. Число работ будет равно пяти, граничные стрелки связываются с соответствующей работой, добавляются внутренние стрелки рис. 1.

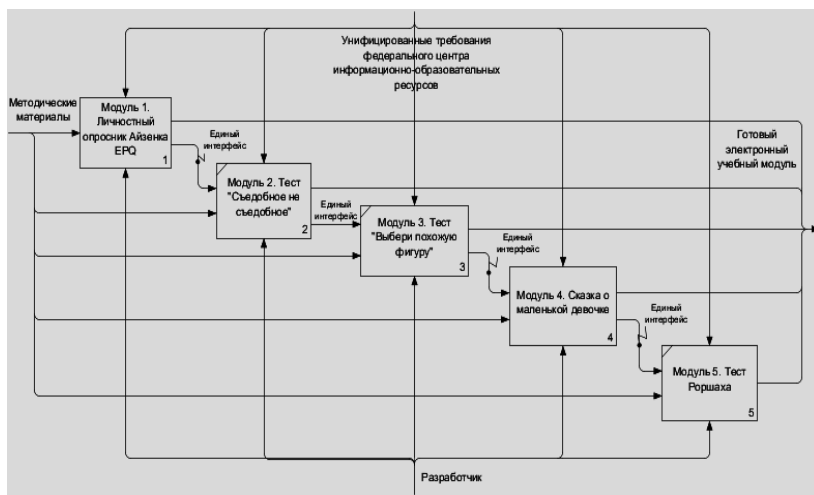


Рис. 1. Диаграмма декомпозиции первого уровня

Одним из наименее разработанных вопросов теории и практики технологии модульного обучения является описание процесса разработки учебных модулей. Отбор материала для модульной программы я предлагаю производить в несколько этапов: моделирование, проектирование, конструирование.

До этапа моделирования следует определиться с понятием

«уровень изучения предмета», поскольку от него зависит объем и качество содержания учебного материала.

На этапе моделирования содержания для модульной программы следует произвести отбор материала на уровне учебного предмета по следующему алгоритму.

Вторая ступень разработки учебного модуля – создание проекта. На этом этапе идея-модель доводится до уровня использования в конкретной учебно-воспитательной среде и зависит от уровня подготовки учеников.

В зависимости от уровня обучаемости проектирование содержания сочетается с выбором методов обучения, направленных на прохождение учениками полного, углубленного или сокращенного вариантов обучения.

Реализация проекта в реальной аудитории – это уже методическая задача, а, следовательно, третий этап разработки (конструирование).

Самым трудоемким при конструировании модуля является создание учебного пособия (модульного пакета), поскольку помимо постановки целей обучения и отбора содержания, нужно предусмотреть систему управления учебными действиями и методическое обеспечение процесса усвоения (опорные конспекты, пояснения, тесты).

Для внедряемой ОМС по просьбе психолога школы было создано пять ЭУМ. Приведем краткую характеристику данных модулей.

Модуль 1. Личностный опросник Айзенка EPQ.

Личностный опросник Айзенка (Eysenck Personality Questionnaire или EPQ) является результатом дальнейшей исследовательской работы Ганса и Сибиллы Айзенк. EPQ создан в 1968 году на основании предложенной авторами модели PEN (Psychoticism, Extraversion, and Neuroticism – психотизм, экстраверсия и нейротизм). Таким образом, к двумерной структуре предыдущих опросников был добавлен третий фактор «психотизм», не изменяющий первоначальную «двухосевую» концепцию.

Тест состоит из 100 вопросов и предназначен для диагностики нейротизма, экстра-интроверсии и психотизма. Используя эти данные можно вывести показатели темперамента личности по классификации Павлова, который описал четыре классических типа: флегматик, меланхолик, холерик и сангвиник. После прохождения теста на графике можно увидеть как соотносятся эти типы между собой. Следует отметить, что в жизни в чистом виде типы темперамента встречаются редко.

Обработка результатов теста выполняется психологом самостоятельно. Результат прохождения теста не подлежит выводу для тестируемого лица.

Модуль 2. Тест Роршаха – психодиагностический тест для исследования личности, опубликован в 1921 году швейцарским психиатром и психологом Германом Роршахом (нем. Hermann Rorschach). Известен также под названием «Пятна Роршаха».

Это один из тестов, применяемых для исследования психики и её нарушений. Испытуемому предлагается дать интерпретацию десяти симметричных относительно вертикальной оси чернильных клякс. Каждая такая фигура служит стимулом для свободных ассоциаций – испытуемый должен назвать любые возникающие у него слово, образ или идею. Тест основан на предположении, согласно которому то, что индивид «видит» в кляксе, определяется особенностями его собственной личности.

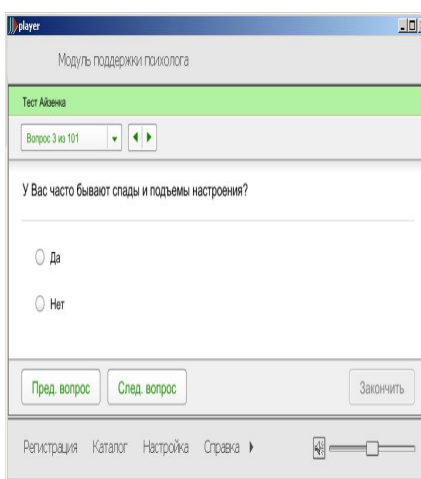


Рис. 2. Режим опроса

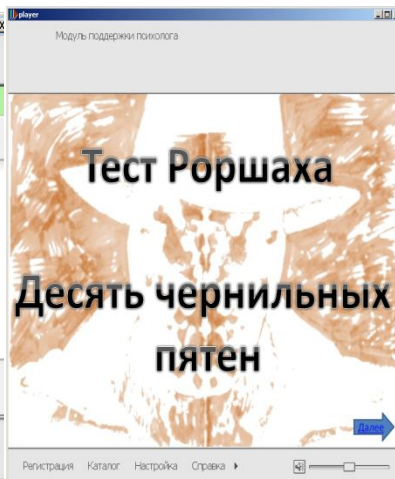


Рис. 3. Заглавная сцена

После запуска ЭУМ первое что мы видим – это обложка модуля. Для продолжения исполнения модуля следует нажать кнопку «далее». После нажатия кнопки запускается первая из десяти тестовых таблиц. Если нажать по кнопке «Info» откроется справка по данной таблице.

Модуль 3. Тест «Съедобное не съедобное». Тест предназначен для исследования причинно-следственного мышления ил способности к умозаключению на невербальном уровне. Обычно используют такие задания, как разложение сюжетных картинок в определенной последовательности.

Однако затруднения в выполнении этого задания могут быть

связаны, с нарушением симультанных и сукцессивных синтезов, поэтому можно использовать и другие задания, в процессе которых ребенку не приходится оперировать рядом.

Так, ребенку предлагается ответить на вопросы (путем показа соответствующих предметов при отсутствии речи) по специально подобранным картинкам. Например, предлагается сюжетная серия съедобное, несъедобное. В данной сюжетной линии необходимо правильно объединить слова и картинки.

Для выполнения модуля, с учетом просмотра информационного сообщения отводится три минуты.



Рис.4. Информационное сообщение

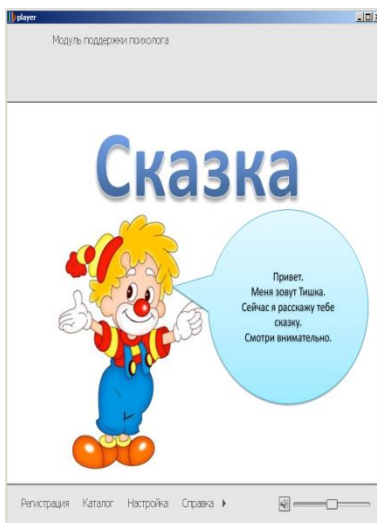


Рис. 5. Исполнение модуля

Модуль 4. Тест «Выбери похожую фигуру». Данный тест очень похож на предыдущий, но в нем необходимо сравнивать не два изображения между собой, а сделать выбор из нескольких изображений.

Методика предназначена для определения объема кратковременной зрительной памяти. Дети в качестве стимулов получают картинки. Им дается инструкция примерно следующего содержания:

«В тесте представлены разные фигуры. Постарайся запомнить фигуру, отображенную в вопросе. Постарайся узнать и показать на нижней части только то изображение, которое ты видел в вопросе».

Для выполнения модуля, с учетом просмотра информационного сообщения отводится три минуты.

Модуль 5. Сказка о маленькой девочке.

Тест на кратковременную память. Данный модуль состоит из нескольких анимированных сцен. Начальная и конечная сцены являются, соответственно, сценой поясняющей задание и сценой в которой звучит вопрос. Основная сцена является анимационным мультфильмом, в которой рассказывается небольшая история маленькой девочки.

К особенностям модуля можно отнести то, что в нем используется не только визуальный анимированный ряд, но и звуковое сопровождение. Просматривать данный модуль необходимо при наличии звукового оборудования (аудио колонки, наушники).

После исполнения основной сцены ЭУМ ученику предлагается задание. Задание состоит в том, что бы максимально полно достоверно пересказать события, которые происходили во второй сцене.



РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОГО ПОРТАЛА АВТОСЕРВИСА «ОЙЛ МАСТЕР»

Иванюга А.А., Ульянова Н.Д.

В настоящее время при увеличении количества автомобильного транспорта, на территории Брянской области наблюдается рост автосервисов, которые предлагают услуги по ремонту и обслуживанию автомобилей. Не каждый автовладелец будет заниматься ремонтом самостоятельно. С целью экономии времени и упрощения поиска сервиса люди обращаются за информацией к сайтам в сети Интернет.

Автосервис «Ойл Мастер» в г. Брянске занимается техническим обслуживанием автомобилей, в частности заменой масла, фильтров, технических жидкостей, а так же розничной торговлей. Общая численность работников составляет 16 человек.

Техническое обеспечение предприятия включает 4 компьютера, один из которых современный, а остальные 3 устаревшие и не отвечают современным требованиям. Рабочие места оснащены лазерными принтерами и сканерами. Все компьютеры организации объединены в локальную сеть топологии «Звезда». На каждом компьютере имеется выход в глобальную сеть Интернет.

Программное обеспечение включает программы для работы бухгалтера, менеджера и секретаря.

Создание информационных порталов для автосервисов позволяет выделить их в сфере обслуживания автомобилей, служит привлечению новых клиентов, представлению каталогов товаров с целью ознакомления с ними максимально широкой аудитории, увеличению прибыли, а так же является хорошей рекламой и информационным источником деятельности компаний. Руководством компании было принято решение создать информационный портал для автосервиса «Ойл Мастер».

Для разработки информационного портала использовалась CMS Joomla 2.5.18, Denver 3, а так же программный продукт Adobe Photoshop CS 2 версии 9.0.

Этапами разработки портала являлись создание разделов, а также категорий, соответствующих разделам. Далее осуществлялось создание материалов (статей), а также меню и пунктов меню для вывода соответствующих статей на экран.

На главной странице находится информация о компании, а так же расположены пункты главного меню и модули.



Рис. 1. Главная страница информационного портала автосервиса «Ойл Мастер»

На страницах портала присутствуют такие модули, как «Акции» – отражает проходящие акции на данный момент, «Наши клиенты» – отражает информацию о постоянных клиентах. Так же присутствует

счетчик посещений портала, поиск информации, слайдер, отображающий ассортимент товаров, модуль «Расскажи о нас» позволяет делиться ссылкой портала на страницах социальных сетей, имеется кнопка возврата страницы вверх.

Отдельного внимания заслуживает категория «Ассортимент». Здесь присутствует отдельное меню, которое включает 72 раздела и 224 единицы товара с прикрепленными фотографиями.

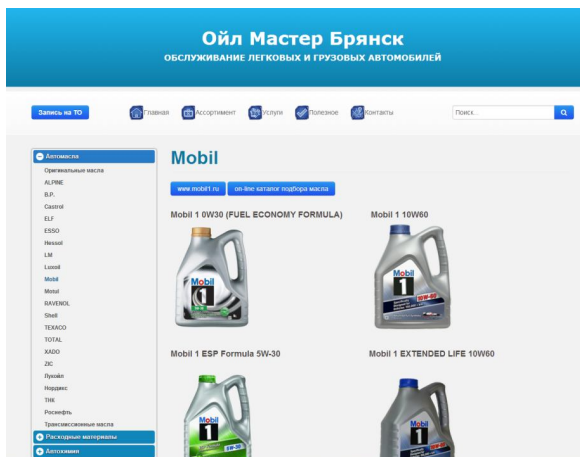


Рис. 2. Страница «Ассортимент»

На рис. 2 представлен пример раздела «Автомасла» фирмы «Мобил». На странице располагается перечень товаров данной фирмы, а так же ссылка на официальный сайт этой компании и ссылка на онлайн-подбор масла для автомобиля клиента.

В разделе «Услуги» отражаются все услуги, которые предоставляет автосервис.

Отдельной кнопкой на главной странице вызывается модуль «Запись на техническое обслуживание автомобиля».

При помощи данной формы можно записаться на обслуживание автомобиля. Вводится информация о клиенте и его контактные данные, о марке автомобиля, видах работ, указывается удобное время для проведения технического обслуживания.

После отправки заявки на электронную почту автосервиса приходит письмо, содержащее запрос клиента. После анализа запроса, с клиентом связываются представители компании.

Запись на техническое обслуживание

Александр

oila-32.92@mail.ru

89103326694

Daewoo

Нека

К453ХН32

10.06.2014

Замена масла и фильтров

Выберите файлы для прикрепления. Размер ограничения для каждого файла 9.6 MB

Обзор файлов

Введите символы черного цвета

4 JJPVV

Отправить

Рис. 3. Страница «Запись на техническое обслуживание автомобиля»

В разделе «Полезное» размещена актуальная информация для автолюбителей, например, как правильно хранить шины, как правильно подобрать масло и прочее.

Раздел «Контакты» отражает информацию автосервиса: телефон, адрес, режим работы, электронную почту, а так же динамическую карту проезда.

Всего портал включает 108 страниц, 10 модулей, 3 меню.

Разработанный портал успешно внедрен в глобальное Интернет-пространство и размещен по адресу: oilmaster32.ru.

Информационный портал автосервиса «Ойл Мастер» увеличит клиентскую базу, организует обратную связь с клиентами, обеспечит посетителей портала информацией о новостях и акциях компании, позволит выделить компанию из числа конкурентов, осветит наиболее важные направления и события автосервиса, обеспечит доступ к информации о деятельности компании и ассортименту товаров.



ПРОБЛЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ПРОЖИВАНИЯ

Капустина Н.П., Лысенкова С.Н.

Многие жилищно-коммунальные хозяйства предпочитают повысить эффективность работы за счет автоматизации деятельности. Внедрение специализированных программ давно уже не является роскошью для компаний любого масштаба.

Различный учет в ЖКХ может включать информацию о жилом фонде, данные о жильцах и арендаторах помещений, а также денежные движения организации и многое другое. От того, насколько качественно и быстро производится учет в ЖКХ, зависит доступность информации, а также скорость и точность начислений. Различные ошибки, неточности и задержки могут отрицательно сказаться на качестве жизни, поэтому автоматизация ЖКХ становится все более популярной.

Современные ИТ – инструменты для автоматизации ЖКХ позволяют не только автоматизировать стандартные процедуры бухгалтерского, налогового, кадрового учета, но и оптимизировать процесс управления ЖКХ в целом, сделать более прозрачным движение денежных средств, регламентировать бюджетное управление.

На сегодняшний день актуальным является разработка собственных решений. Главный инструмент разработки – это встроенный язык программирования 1С. Знание языка дает возможность дорабатывать стандартную конфигурацию или даже создать абсолютно оригинальный продукт. С помощью языка описываются алгоритмы проведения документов, алгоритмы формирования отчетов, и многие другие действия программы. Встроенный язык позволяет работать со справочниками, документами и другими объектами 1С.

Для того чтобы автоматизировать учет расчетов по оплате за проживание необходимо разработать документы, отчеты и справочники, которые смогут упростить и ускорить рабочий процесс.

Система программ «1С: Предприятие 8» включает в себя платформу и прикладные решения, разработанные на ее основе, для автоматизации деятельности организаций и частных лиц. Сама платформа не является программным продуктом для использования конечными пользователями, которые, как правило, работают с одним из многих прикладных решений (конфигураций), разработанных на базе данной платформы. Подобный подход дает возможность автоматизировать различные виды деятельности, используя единую технологическую платформу.

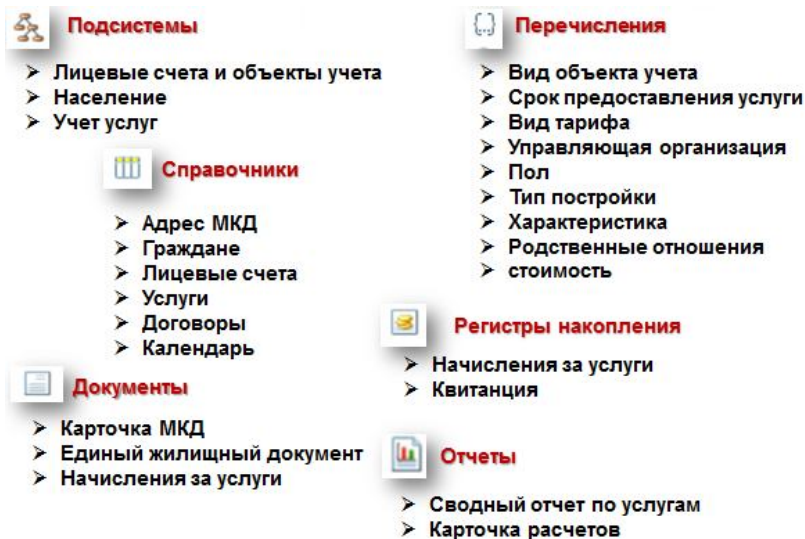


Рис. 1. Разработанные объекты конфигурации

Далее разрабатывается рабочий стол, которые содержат наиболее важную для пользователя информацию, и с которых он, как правило, начинает свою работу. Так как состав форм, которые необходимы конкретному пользователю, зависит от выполняемой им роли, очень важной при разработке рабочего стола является ролевая настройка видимости выводимых на рабочем столе форм. При настройке ролевой видимости следует учитывать, что формы, которые не доступны из-за ограничения прав пользователя, не будут представлены на рабочем столе.

Таким образом, настройку видимости форм рабочего стола следует в первую очередь выполнять для целей ограничения состава форм рабочего стола для пользователей с широкими правами.

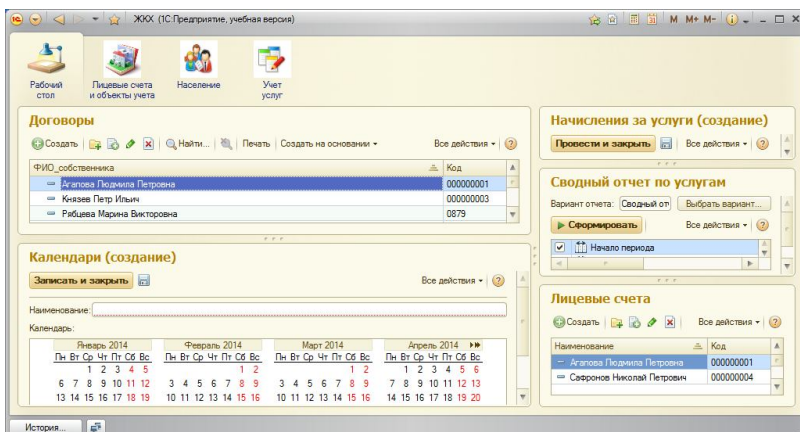


Рис. 2. Рабочий стол приложения

Разработанное приложение предназначено для регистрации оплаты, начисления за услуги и определения задолженности. Был разработан понятный и удобный интерфейс с формами, которые содержат наиболее важную для пользователя информацию, с которых, как правило, начинается работа. Так же приложение содержит дополнительные справочники для начисления оплаты за услуги и для удобства в работе.

Автоматизация каждого управленческого процесса должна либо уменьшать размер издержек на управление, либо изменять некие качественные характеристики управленческого процесса, влияющие на величину экономической выгоды, получаемой предприятием.

Косвенный эффект разработанного приложения:

- обеспечит надежное хранение данных;
- сократит время обработки информации;
- снизит трудоемкость и облегчит труд сотрудников;
- сократит время расчета и стоимость обработки данных;
- предотвратит неправильное оформление документов.



АВТОМАТИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБЫ ОХРАНЫ ТРУДА НА МАТЕРИАЛАХ БРЯНСКОЙ ГСХА

Власов К.Д., Бишутина Л.И.

Для организации работы по охране труда руководитель предприятия создает службу охраны труда. Службу охраны труда рекомендуется организовывать в форме самостоятельного структурного подразделения организации, состоящего из штата специалистов по охране труда во главе с начальником службы.

Служба охраны труда осуществляет свою деятельность во взаимодействии с подразделениями академии, комитетом (комиссией) по охране труда при профкоме, уполномоченными (доверенными) лицами, службой охраны труда вышестоящей организации, органами государственного надзора и контроля состояния охраны и условий труда.

В Брянской государственной сельскохозяйственной академии поэтапно происходит комплексная автоматизация всех структурных подразделений с использованием программного продукта «1С: Бухгалтерия бюджетного учреждения 8». Программный продукт «1С: Бухгалтерия бюджетного учреждения 8» включает технологическую платформу «1С: Предприятие 8» и прикладное решение (конфигурацию) «Бухгалтерия бюджетного учреждения».

«1С: Бухгалтерия бюджетного учреждения 8» обеспечивает автоматизацию бухгалтерского учета государственных (муниципальных) бюджетных учреждений, финансируемых из федерального, регионального (субъектов Российской Федерации) или местного бюджетов, а также из бюджета государственного внебюджетного фонда на основании бюджетной сметы и ведущих учет по Плану счетов бюджетного учета.

На текущий момент автоматизация деятельности службы охраны труда в Брянской государственной сельскохозяйственной академии находится на очень низком уровне. При этом автоматизация деятельности различных служб является одной из важнейших задач организаций всех уровней и отраслей. Автоматизация позволяет уменьшить объемы рутинного труда сотрудников, и уменьшить влияние человеческого фактора на результаты расчетов и учет.

Для того чтобы начать выполнение автоматизации какого-либо процесса на предприятии или в организации, необходимо сначала собрать все сведения об организации, затем провести комплексный отбор и обработку первичных данных, после чего данные необходимо проанализировать и сделать предварительный вывод, о том, как будет происходить автоматизация выбранного процесса.

Разделение объекта на его структурные части (блоки и дуги, составляющие диаграмму) называется декомпозицией. Диаграмма декомпозиции представлена на рисунке 1. В процессе декомпозиции общий блок модели разбивается на 4 подсистемы: ввод и обработка информации о несчастных случаях на производстве – А1, ввод и обработка информации о последствиях несчастных случаев – А2, ввод и обработка информации о случаях профессиональных заболеваний – А3 и формирование отчетов – А4.

В подсистему А1 поступает документация о фактах несчастных случаев на предприятии и сведения о сотрудниках. В результате, на выходе, получают акты о несчастных случаях на производстве и информация о несчастных случаях которая поступает на вход подсистемы А2 и вход А4.

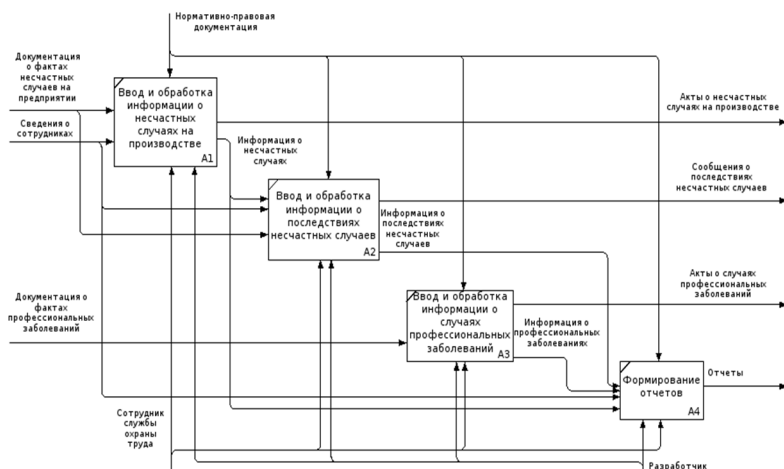


Рис. 1. Диаграмма декомпозиции

Формирование сообщений о последствиях несчастных случаев происходит на основе документации о фактах несчастных случаях на производстве и информации о несчастных случаях на производстве. Получаемая в результате информация о последствиях несчастных случаев поступает на вход А4. На вход подсистемы А3 поступает документация о фактах профессиональных заболеваний на основании которой формируются акты о случаях профессиональных заболеваний, и информация о профессиональных заболеваниях, которая, в свою очередь, поступает на вход А4. А4 получает сведения о сотрудниках, ин-

формацию о несчастных случаях на производстве, информацию о последствиях несчастных случаев на производстве, информацию о профессиональных заболеваниях, и, на основании всех полученных данных, происходит построение различных отчетов.

В данной работе рассматривается процесс автоматизации деятельности службы охраны труда. Для его описания необходимо построить модель бизнес-процессов, которая должна быть адекватна предметной области и содержать все данные о рассматриваемом процессе. Для создания такой модели используется программный продукт Ramus – программный продукт, с помощью которого, можно проводить моделирование, анализ, описание и последующую оптимизацию бизнес-процессов.

В процессе автоматизации разработана конфигурация автоматизации деятельности службы охраны труда.

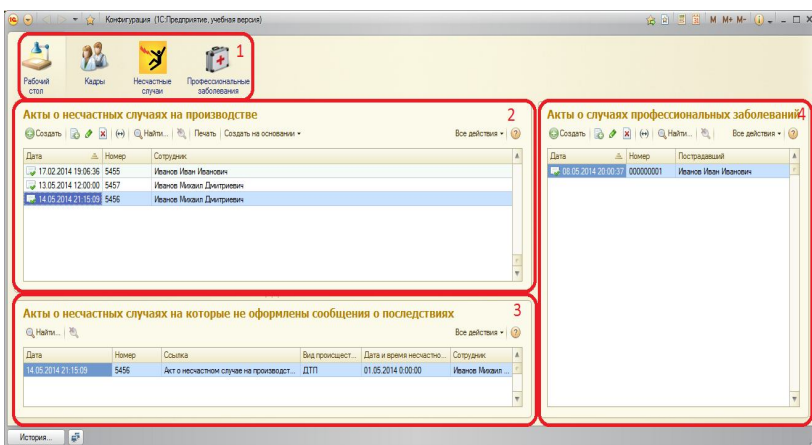


Рис. 2. Рабочий стол

На рабочем столе отображаются формы «Акты о несчастных случаях на производстве», «Акты о несчастных случаях на которые не оформлены сообщения о последствиях» и «Акты о профессиональных заболеваниях». «Акты о несчастных случаях на производстве» и «Акты о профессиональных заболеваниях» представляют собой просто списки соответствующих документов. «Акты о несчастных случаях на которые не оформлены сообщения о последствиях» – отображают лишь те акты о несчастных случаях на производстве, на которые не были оформлены сообщения о последствиях несчастных случаев. Это осу-

ществляется запросом который выбирает в динамический список документы, а затем через отбор убираются лишние.

Поле 1 является средством перехода между разделами, а также на рабочий стол. Поле 2 представляет собой список актов о несчастных случаях на производстве. Из этого списка можно создавать новые акты, нажав кнопку «Создать», можно редактировать, выбрав необходимую пиктограмму, устанавливать пометки на удаление, вызывать печать акта, а также, на основании выделенного акта оформлять сообщения о последствиях несчастных случаев. Поле 3 отражает информацию из тех актов о несчастных случаях на которые не было оформлено сообщение о последствиях. Поле 4 содержит список актов о профессиональных заболеваниях, позволяет выполнять все те же действия что и в поле 2, кроме ввода на основании.

Таким образом, автоматизировав деятельность сотрудников службы охраны труда, можно добиться увеличения объема свободного времени сотрудников, которое можно направить на другие задачи и цели. Также можно меньше опасаться, что сотрудник при внесении данных, или их частичном копировании в другие документы допустит ошибку. Автоматизация деятельности службы охраны труда позволит строить различные отчеты, позволяющие без больших трудов на ручной отбор данных показать состояние некоторой области деятельности предприятия.



РАЗРАБОТКА ЭЛЕКТРОННОГО ВАРИАНТА УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ПОСОБИЯ «ОБЩАЯ ТЕОРИЯ СТАТИСТИКИ»

Лашкова И.Н., Милюткина Е.М.

Современная система образования все активнее использует информационные технологии и компьютерные телекоммуникации. Особенно динамично развивается система дистанционного образования. Электронные учебники могут использоваться как в целях самообразования, так и в качестве составной части дистанционного образования.

В соответствии с поставленными задачами, требованиями, при применении обоснованных в предыдущих разделах программных средств, на основе структуры базы данных, было разработано электронное учебно-методическое пособие по дисциплине «Общая теория статистики» (рис.1). В учебном пособии рассмотрены основные вопро-

сы курса «Общая теория статистики». Учебник предназначен для студентов высших учебных заведений, обучающихся на экономических специальностях. Для создания электронного учебно-методического пособия использовался программный продукт Moodle.

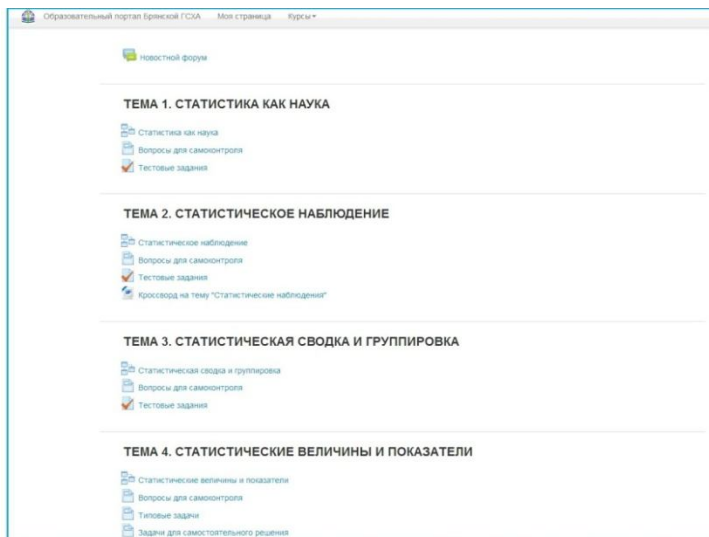


Рис.1. Структура электронного варианта учебно-методического пособия «Общая теория статистики»

Учебное пособие представляет собой изложение учебного теоретического и практического материала, отобранного и структурированного в соответствии с рабочей программой.

Весь учебный материал разбит на ряд крупных блоков, каждый из которых представляет собой целостный раздел учебного материала. Помимо содержательной целостности, ориентиром при разбивке на разделы служит продолжительность изучения материала. В данном случае электронно-методическое пособие включает в себя 9 таких блоков, каждый из которых охватывает отдельный раздел Общей теории статистики.

Типовая структура раздела (темы) учебного материала:

- Наименование темы;
- Учебная информация, распределенная по структурным единицам, изложенная традиционным способом в виде текста, рисунков, таблиц и т.п.;

- Вопросы для самоконтроля;
- Типовые задачи с подробно разобранным решением;
- Задачи для самостоятельного решения;
- Тестовые задания.

Для наполнения каждого блока информацией удобно воспользоваться ресурсом «Лекция». Для его добавления необходимо в режиме редактирования выбрать пункт «Добавить элемент или ресурс» и затем выбирать элемент Лекция.

Лекция – очень удобный инструмент в оболочке moodle, который позволяет создавать карточки-рубрикаторы и информационные карточки, позволяющие пользователю постепенно изучать материал, переходя от одного раздела к другому. Данный элемент вначале необходимо настроить, после чего наполнять его информационным содержанием.

Настройки инструмента позволяют настраивать внешний вид лекции, устанавливать время доступа к ней, а так же есть возможность добавления какого либо файла, содержащего в себе расширенную информацию, к которой пользователи могут обращаться по ходу изучения лекции.

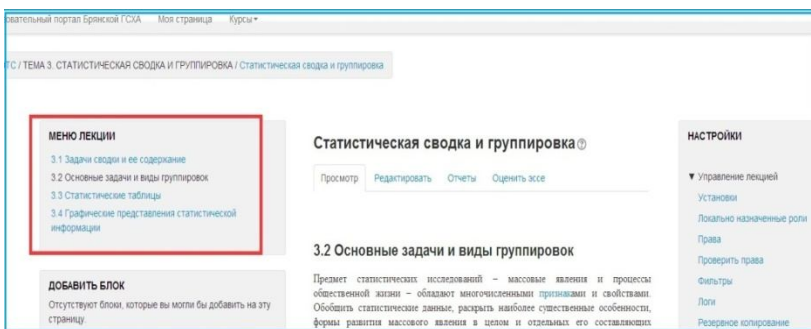


Рис.2. Меню для перехода между вопросами лекции

В созданном электронно-методическом пособии присутствует большое количество формул. Для их добавления в Moodle есть возможность добавления рисунков. Также возможно настроить оформление, добавляемого изображения.

Помимо теоретической части каждый раздел электронно-методического пособия содержит вопросы для самоконтроля и блок практических заданий.

Для создания вопроса необходимо в разделе «Банк вопросов» нажать кнопку «Создать вопрос». Затем определяется тип вопроса. В

данном учебно-методическом пособии использован тип «Множественный вопрос». На странице добавления вопроса необходимо определить параметры вопроса: название вопроса, его содержание, штраф за неправильный ответ, количество баллов за вопрос, порядок ответов. В блоке параметров ответов перечисляются варианты ответов, их оценка от -100% до 100%. После формирования банка вопросов можно приступать к созданию теста. Помимо так называемых промежуточных средств контроля в созданном электронно-методическом пособии имеется инструмент для проверки знаний по всему пройденному курсу, который представлен в виде итогового кроссворда.

Для удобства использования кроссворд прикреплен в виде отдельного файла. Для его добавления в раскрывающемся списке задач «Добавить элемент или ресурс» необходимо выбрать пункт «Файл» и указать путь к элементу для его загрузки. Каждый пользователь может воспользоваться им, открыв его и распечатав непосредственно на бумажном носителе. Глоссарий в системе Moodle – это электронный аналог справочника специальных терминов, словаря.

Он может последовательно дополняться как преподавателем, так и пользователями учебника в течение всего периода обучения. Учебно-методическое пособие «Общая теория статистики» имеет возможности для развития, благодаря возможностям Moodle. Гибкая система настроек позволяет успешно модернизировать сформированный курс под возникающие в ходе обучения потребности.

Разработанный электронный вариант учебно-методического пособия по дисциплине «Общая теория статистики» предоставляет уникальную возможность обновления материала, создает благоприятные условия для активной самостоятельной работы студентов.



АВТОМАТИЗАЦИЯ ПОДБОРА МОБИЛЬНОГО КОРМОЦЕХА ДЛЯ МОЛОЧНЫХ ФЕРМ

Юрченко А.Ю., Бишутина Л.И.

Одним из главных путей роста эффективности производства продукции животноводства, дальнейшего повышения его продуктивности и качества конечного продукта является индустриализация этого производства, которая базируется на комплексной механизации. Использование индустриальных методов производства в животноводстве

требует усовершенствования технологических и технических решений.

Относительно молочно-товарных ферм одним из самых основных производственных процессов является приготовление и раздача корма – ответственные в технологическом отношении и достаточно трудоемкие процессы. Это обусловлено сложностью взаимодействия элементов в системе «человек – машина – животное».

Систему корм – машина – корова – продукция можно рассматривать как замкнутую информационную систему с обратной связью. Её главные объекты – корм и корова, между которыми имеется такая связь: чем больше питательных веществ поступит из корма в организм коровы, тем больше она даст продукции. Зоотехническая наука изучает подобные зависимости и определяет наиболее экономичные методы повышения продуктивности животных путём совершенствования рационов кормления, и к этим рационам должны быть приспособлены технические средства раздачи корма.

Одной из основных тенденций развития техники для приготовления и раздачи кормов на фермах крупного рогатого скота является использование для этих целей смесителей-кормораздатчиков, они позволяют реализовать одну из самых перспективных технологий кормления животных, в соответствии с которой все виды кормов скармливаются животным в виде сбалансированной по питательности кормосмеси. Основные конструктивные элементы новых машин – системы электронного взвешивания и измельчения-смешивания, которые и превращают обычный кормораздатчик в машину нового поколения, заменяющую по функциональным возможностям громоздкие, энерго- и металлоемкие стационарные кормоцехи.

Технологическое оборудование, доставляющее корм животным, должно образовывать поточную линию. Поскольку корм раздаётся животным мобильными кормораздатчиками, которые не обеспечивают требуемой равномерности раздачи согласно допустимым зоотехническим нормам различных кормов, то необходимо подобрать такой кормоцех, который бы обеспечивал равномерность раздачи кормов, минимальные потери корма и требуемые грузоподъемность.

С учетом вышеизложенного автоматизация подбора мобильного кормоцеха для молочных ферм позволит снизить затраты на подбор кормоцеха, закупку и эксплуатацию его.

Таким образом, создаваемая автоматизированная система позволит подобрать подходящий кормоцех с учетом интересующих показателей: необходимое количество кормосмеси и ее баланс, время погрузки, время наработки на отказ, скорость движения при раздаче и поголовье стада, которое необходимо накормить.

Среда программирования для разработки автоматизированной системы подбора мобильных кормоцехов для молочных ферм Delphi 2005 enterprise.

Форма главного окна обладает следующими основными характеристиками:

- режим работы формы – «fsNormal» – работа только с одним объектом в конкретный момент времени. Чтобы открыть другой файл, пользователь должен закрыть предыдущий;

- комбинация системных кнопок в заголовке формы: кнопка системного меню, кнопка сворачивания, кнопка разворачивания.

Для отображения новых форм используется команда: «NameForm.ShowModal», где NameForm – наименование формы на языке программирования.

Кнопка «Выход» обладает следующими характеристиками:

- тип кнопки – BitBtn – обладает по сравнению с простой кнопкой рисунком;

- вид кнопки – bkClose – закрытие окна программы.

На рабочее поле программа вынесен элемент Image, который предназначен для отображения графических файлов.

В результате построения в визуальной среде разработки приложений Delphi 2005 главное окно будет выглядеть следующим образом.



Рис. 1. Главное окно автоматизированной системы подбора мобильного кормоцеха для молочных ферм

Пользователь имеет возможность ознакомиться с коэффициентами, учитывающими потерю циклового времени, связанные с особенностями организации технологического процесса приготовления и раздачи кормов на молочных фермах.

Расчеты вероятности состояния смесителя раздатчика необходимы для последующего расчета взаимосвязанных показателей. Эти показатели так же рассчитываются в зависимости от введенных начальных показателей и грузоподъемности кормосмесителей.

Для удобного представления информации в программе реализовано графическое представление, которую можно посмотреть в соответствующем разделе – «Графики».

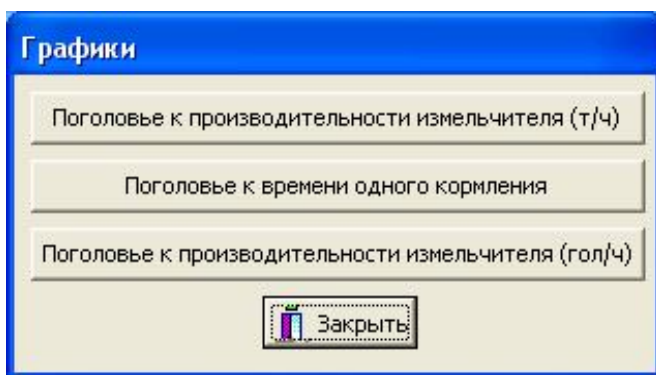


Рис. 2. Окно графики

По результатам рассчитанных значений характеристик кормоцехов в программе реализован модуль выбора интересующего кормоцеха. Данный модуль запускается из главного окна путем подключения базы данных.

В результате обработки данных программа представляет отчет о подходящих кормоцехах, указанным данным в запросе данным, с указанием модели, наименования характеристики и ее значения.

Полученная автоматизированная система подбора мобильного кормоцеха для молочных ферм рекомендуема к применению крупным агропромышленным предприятиям, а так же осуществление адаптации данной методики для ферм, занимающихся мясным животноводством крупного рогатого скота.



РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ ООО «ТРИКОТАЖНАЯ ФАБРИКА ЛАНТАНА-ПЛЮС»

Шевцов М.М., Никулин В.В.

В настоящее время, в силу высокой криминогенной обстановки, стала актуальной задача охраны и слежения за объектом, будь это малое предприятие или огромный объект.

Неотъемлемой функцией комплексной системы безопасности какого-либо объекта ныне стала система видеонаблюдения, поскольку современные системы видеонаблюдения позволяют не только наблюдать и записывать видео, но и программировать реакцию всей системы безопасности при возникновении тревожных событий или ситуаций.

Двумя наиболее важными компонентами, из которых строятся диаграммы IDEF0, являются бизнес-функции или работы

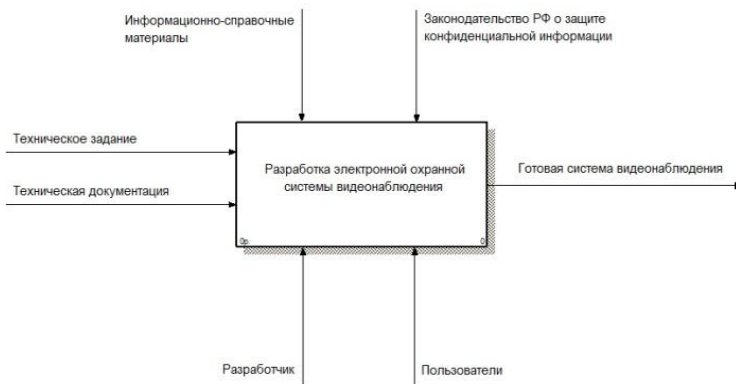


Рис. 1. Контекстная диаграмма моделируемого процесса

В настоящее время наиболее предпочтительными из них являются системы, базирующиеся на архитектуре персонального компьютера, а именно IP-видеосистемы, т.к. такие системы предоставляют пользователю больший набор функциональных возможностей по сравнению с остальными. Но, как было сказано выше, данные системы видеонаблюдения имеют более высокую стоимость, нежели системы других архитектур. Поэтому необходимо детально рассмотреть аппаратное обеспечение систем, базирующихся на архитектуре персонального компьютера, предлагаемое в настоящее время на рынке видеосистем, и выбрать необходимое руководствуясь показателями цена/качество.

В настоящее время на рынке существует большое количество фирм, выпускающих платы видеозахвата. Рассмотрим платы таких популярных фирм, как: NET DVR, GeoVision, HAWELL, X-PERIENCE, ILDVR, NetVision и BEWARD.

По соотношению цена/качество лучшей среди рассмотренных плат является GeoVision GV-1480-16 – она имеет одни из лучших характеристик среди рассмотренных плат, но при этом наименьшую стоимость среди аналогичных по качеству.

Единственным минусом данной платы видеозахвата является то, что она не работает с чипсетами материнских плат VIA и ATI.

Далее рассмотрим главные технические характеристики аналоговых камер видеонаблюдения и исходя из них, а так же из цены, выберем наиболее подходящие видеокамеры для поставленных целей.

Для начала стоит отметить, что в настоящее время на рынке присутствуют камеры, которые дают черно-белое изображение и цветное. До недавнего времени рекомендовалось выбирать черно-белые камеры, т.к. они имели разрешающую способность и чувствительность выше чем у цветных камер, что позволяло получать наиболее качественное и разборчивое изображение. Но прогресс не стоит на месте и в настоящее время цветные камеры видеонаблюдения практически достигли уровня чёрно-белых как по характеристикам, так и по цене.

По соотношению цена/качество лучшей среди рассмотренных камер видеонаблюдения является камера BEWARD M-660Q. Она снимает цветное видеоизображение, имеет высокое разрешение (600 ТВЛ), высокую чувствительность (0,01 люкс) и имеет качественную ИК подсветку (до 30 метров). Данные характеристики вполне оправдывают стоимость камеры.

Таблица 1

Расчёт стоимости оборудования системы видеонаблюдения на основе аналоговых камер

Категория оборудования	Производитель и модель	Цена, руб.	Количество, шт./м.	Стоимость, руб.
Плата видеозахвата	GeoVision GV-1480-16	8500	1	8500
Камера видеонаблюдения	BEWARD M-660Q	3000	10	30000
Кабель коаксиальный для систем видеонаблюдения	кабель KBK (0,5)	6	500	3000
Итого				41500

Рассчитаем примерную стоимость всего оборудования. После проведения расчётов суммарная стоимость аппаратной части системы

оказалась равна 41500 руб. Стоимость программного обеспечения включена в стоимость платы видеозахвата. Итого за готовую систему – 41500 руб.

Для того, что бы создать систему видеонаблюдения данной архитектуры понадобится 1 ПК, коммутатор на 24 порта с поддержкой PoE (если выбранные IP-камеры будут поддерживать технологию передачи электропитания по витой паре – PoE) или 10 блоков питания 12V, 1A и 10 IP-видеокамер.

Для того, чтобы получить чёткое детальное изображение нам понадобится мегапиксельная камера с высоким разрешением. В настоящее время большинство современных компьютерных мониторов и LCD телевизоров уже поддерживают стандарт видеоизображения Full HD (разрешение изображения 1920*1080 пикселей).

Установка камеры с разрешением видеоизображения выше Full HD не целесообразна, т.к. «картинка», получаемая с такой камеры, на мониторе с разрешением Full HD и менее, будет выглядеть практически одинаково, что и картинка, получаемая с камеры с разрешением Full HD.

Данное условие выбора камеры видеонаблюдения обеспечит лучшее качество изображения.



Рис.2. Камера Dahua DH-IPC-HFW2100P

Из камер с высоким разрешением более предпочтительной по показателю цена/качество является камера Dahua DH-IPC-HFW2100PP (рис. 2), т.к. она имеет высокий показатель освещённости ночью (0,01 люкс) и способна снимать видео с частотой кадров 25к/с.

Выбранная поддерживает питание с помощью современной технологии PoE, то есть по сетевому кабелю Ethernet, что значительно упрощает монтаж и сокращает расходы. Также питание осуществляется и через адаптер DC 12В.

Ик подсветка камеры – это максимальная дальность видимости в темное время суток, у выбранной камеры она составляет 20 м. Длина здания по периметру равна 36м, следовательно, на каждой стороне достаточно не более двух камер видеонаблюдения. Внутри офиса также достаточно установить две камеры в коридоре. Установка камер в каждом кабинете нецелесообразна, т.к. на предложенной схеме установки камер весь периметр вокруг и внутри здания офиса попадает в зону видеонаблюдения.

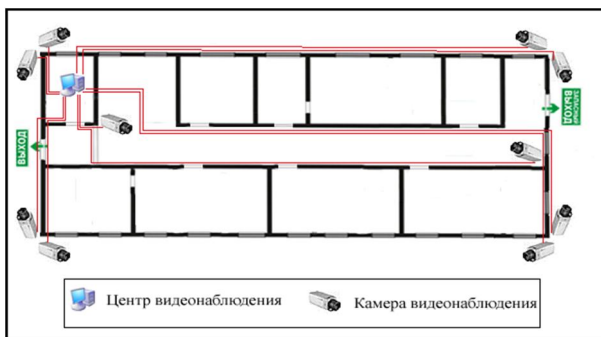


Рис. 3. Схема установки системы видеонаблюдения в центральном офисе ООО «Трикотажная фабрика Лантана-Плюс»

Рассчитаем стоимость системы видеонаблюдения на основе IP-камер.

Таблица 2

Расчёт стоимости оборудования системы видеонаблюдения на основе IP-камер

Категория оборудования	Производитель и модель	Цена, руб.	Количество, шт./м	Стоимость, руб.
IP-камера видеонаблюдения	Dahua DH-IPC-HFW2100PP	4340	10	43400
Коммутатор	D-Link DES-1210	12400	1	12400
Кабель «Витая пара»	UTP	5	305	1525
Коннектор	8P8C	2	20	40
Итого				57365

После проведения расчётов суммарная стоимость аппаратной части системы оказалась равна 57365 руб., включая стоимость программного обеспечения.

Стоит так же добавить, что при использовании данного варианта построения системы видеонаблюдения будет задействована локальная сеть предприятия.

Теперь сравним подобранные системы на основе аналоговых камер и IP-камер видеонаблюдения.

Разработанная система видеонаблюдения может быть использована для охраны офиса ООО «Трикотажная фабрика Лантана-Плюс». В данный момент система находится в процессе доработки и внедрения на предприятии. В качестве доработки предполагается модифицировать поисковую систему.



**РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННО-ТОРГОВОГО ПОРТАЛА
ООО «ТРИКОТАЖНАЯ ФАБРИКА ЛАНТАНА ПЛЮС»
Г. КЛИНЦЫ**

Чуйко А.П., Лысенкова С.Н.

Без изучения и использования новейших информационных технологий, идти в ногу со временем сегодня невозможно. Говоря о технологиях, как правило, имеют в виду Интернет – постоянно растущее информационное пространство, объём которого практически невозможно измерить. Сотни тысяч порталов и многомиллионная аудитория – это мощное средство, открывающее новые возможности продвижения бизнеса и продукции, поиска новых клиентов и партнёров.

Электронная торговля в виртуальном магазине основывается на той же структуре, что и традиционная торговля. Преимущество виртуального магазина перед реальным очевидны. Уменьшается численность персонала за счет сокращения объема взаимодействия с клиентами, аренда дискового пространства и размещение «электронной витрины» дешевле и проще аренды торговых помещений и размещения товаров на полках, нет нужды в кассовом обслуживании и т.д.

Интернет плотно вошел в нашу жизнь. Многие процессы, ранее требующие временных и ресурсных затрат, перенесены в виртуальный мир, благодаря чему осуществляются без особых проблем. В коммерческой деятельности интернет имеет особое значение, так как осуществляет не только информационную функцию, но и предоставление клиентам консультационных услуг, цен на товары и многое другое.

В век информационных технологий успех компании без портала невозможен. Сайт, будь то визитка или крупный интернет-портал, – это лицо компании в интернете. По нему тысячи людей будут судить о компании и её продукции. Это хорошая рекламная площадка, которая приносит прибыль, поэтому большинство компаний стремится иметь на вооружении качественный информационный портал.

В ходе разработки информационно-торгового портала для ООО «Трикотажная фабрика Лантана Плюс» использовались следующие программные продукты:

- Denwer - это программа, предназначенная для имитации WEB сервера на домашнем компьютере.

- Joomla – система управления содержимым (CMS), написанная на языках PHP и JavaScript, использующая в качестве хранилища базы данных СУБД MySQL или другие индустриально-стандартные реляционные СУБД.

В ходе написания разработки информационно-торгового портала были выполнены следующие этапы.

Исследована и проанализирована предметная область. Информационно-торговый портал – это комбинированный портал, включающий одновременно исчерпывающий объем информации по какой-либо предметной области (либо сразу по нескольким областям) и рекламирующий товар или услугу, принимающий заказы на покупку, предлагающий пользователю выбор варианта расчета, способа получения заказа и выписывающий счет на оплату.

Основной упор при разработке информационно-торгового портала делается на информацию: грамотность ее представления, удобство для чтения, подачу информации для пользователя, удобство работы с информацией.

Проанализированы принципы создания информационно-торговых порталов.

Исследовано современное состояние ООО «Трикожная фабрика Лантана Плюс». В целом на предприятии наблюдается благоприятная экономическая ситуация. Техническая подсистема на предприятии состоит из шести компьютеров, объединенными в локальную сеть с топологией пассивная звезда.

Выявлены и проанализированы информационные потоки при помощи CASE-средства Ramus Educational. При описании использовались контекстная диаграмма, где входящими потоками данной диаграммы являются: информация об организации, информация о производимой продукции, прайс-листы и запросы пользователей. Представлена диаграмма декомпозиции, где информационные потоки портала разбиты на 3 этапа: создание информационной составляющей портала, обработка информации для пользователей и создание интернет-магазина предприятия.

Разработан информационно-торговый портал ООО «Трикожная фабрика Лантана Плюс». В результате разработки портала создан каталог товаров включающий весь ассортимент производимой продукции. Были применены новейшие средства разработки и методы создания порталов.

На этапе создания портала, необходимо выбрать свою тему оформления. Был выбран шаблон разработанный студией JP. На всех страницах портала будет присутствовать эта тема.

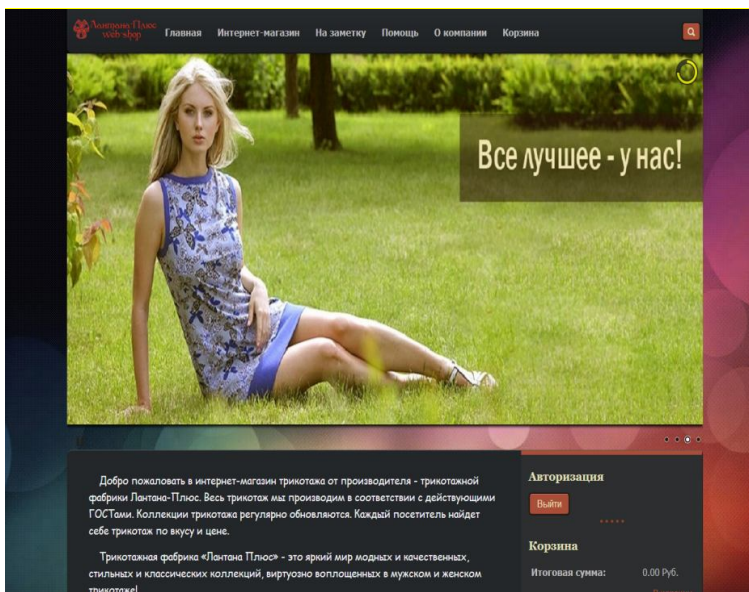


Рис. Тема оформления портала

Портал создан с использованием CMS Joomla. Вся информация обновляется. Взаимозависимые страницы связаны между собою ссылками. Для удобства навигации по странице использованы блоки навигации. В ходе создания портала также были использованы Java- и PHP-скрипты, которые нашли свое применение при создании меню, отдельных вспомогательных элементов страниц.

Использование разработанного информационно-торгового портала позволит ООО «Трикотажная фабрика Лантана Плюс»:

- снизить затраты на создание и распространение рекламных листовок;
- усовершенствовать обратную связь с клиентами;
- уменьшить затраты времени на распространение информации о фирме;
- увеличить количество проинформированных клиентов;
- привлечь новых клиентов;
- получить дополнительный доход от продажи продукции.



КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВ

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ О СОСТОЯНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Никулин А.А., Горло В.И.

Недостатки в организации бухгалтерского учета на предприятии вызывают отставание учета, запаздывание предоставления отчетности и другой информации. Наличие больших разрывов между моментом возникновения учетно-экономической информации и моментом ее использования препятствуют повышению экономической эффективности деятельности предприятия. Недостатки в организации бухгалтерского учета приводят к созданию условий для хищения материальных ценностей и злоупотреблений, увеличивающих расходы предприятия.

В настоящее время каждое предприятие должно постоянно осуществлять совершенствование в области бухгалтерского учета.

В результате проведенного исследования было установлено, что в Выгоничском сельпо организация учета и, в частности, учета дебиторской задолженности имеет ряд недостатков.

Нами сделана попытка, решить некоторые вопросы совершенствования элементов на данных участках работы бухгалтерской службы.

Учетная политика является весьма действенным инструментом управления финансовыми результатами и иными показателями деятельности организации.

При изучении учетной политики в Выгоничском сельпо было выявлено отсутствие в ней информации по организации учета дебиторской задолженности. Нами разработана учетная политика в части учета дебиторской задолженности. В частности в ней должны быть отражены следующие элементы по учету дебиторской задолженности, которых нет в ныне действующей учетной политике на предприятии.

Оценка обязательств в виде дебиторской задолженности определяется по фактической задолженности, складывающейся в соответствии с данными первичных документов.

Инвентаризация дебиторской задолженности проводится 1 раз в квартал (ст. 266 НК РФ). Порядок проведения инвентаризации обязательств, кроме случаев, предусмотренных законодательством, устанавливается руководителем организации.

Инвентаризации подлежат все виды финансовых обязательств. Для проведения инвентаризации создаются постоянно действующие

инвентаризационные комиссии.

Организация может создавать резерв по каждому сомнительному долгу по решению руководителя после проведения инвентаризации, в размере:

- более 90 дней просрочки платежа – 100% от стоимости
- до 45 дней просрочки платежа – 50% от стоимости
- менее 45 дней просрочки платежа резерв не создается
- величина резерва не может превышать 10% выручки от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав полученной за отчетный период.

Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность, не погашенная в срок и не обеспеченная соответствующими гарантиями.

Создание резерва отражается на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам», а расходы на создание такого резерва относят в состав прочих на счет 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 2 «Прочие расходы».

Оставшиеся денежные средства в резерве списываются в состав прочих доходов на счет 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 1 «Прочие доходы».

Дебиторская задолженность по которой истек срок исковой давности (равной 3 года) и другие долги, нереальные для взыскания, списываются по решению руководителя и относятся на счет 91 «Прочие доходы и расходы», а так же учитываются в течении пяти лет на забалансовом счете 007 списываются в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов».

Недостатком организации бухгалтерского учета в Выгоничском сельпо является также отсутствие Положения о бухгалтерии. Нами разработан проект Положения о бухгалтерии. В нём нашли отражение задачи, функции, права, обязанности, ответственность и структура бухгалтерии, взаимоотношения бухгалтерии с другими подразделениями предприятия и организация работ.

Рациональная организация бухгалтерского учета на анализируемом предприятии невозможна без графика документооборота. В Выгоничском сельпо график документооборота отсутствует. Разработка документооборота позволит установить количество необходимых документов и число работников, которые обращаются с данными документами.

При составлении графика документооборота должны быть соблюдены следующие требования:

- первичные учетные документы должны иметь все необходимые реквизиты;

- документы должны быть оформлены в соответствии с требованиями законодательных и нормативных актов;
- все исправления в документах должны быть заверены подписями лиц, ответственных за их составление, с указанием даты исправления;
- по любой сделке должны быть представлены все необходимые документы (договор, товарная накладная, счет-фактура, платежное поручение).

После составления и утверждения графика документооборота каждому лицу, участвующему в документообороте, вручается соответствующая выписка и определяется ответственность за невыполнение требований документооборота. Таким образом, график документооборота позволит улучшить контроль со стороны бухгалтерии за работой организации, повысит эффективность учетной работы.

Продолжением графика документооборота является график выполнения учетных работ. Если в графике документооборота фиксируется движение документов от их составления до использования и сдачи в архив, то в графике выполнения учетных работ указывается перечень учетных работ, выполняемых в бухгалтерии.

Следует отметить, что для повышения оперативности учёта расчетов с разными организациями, учреждениями и лицами необходимо его точное и последовательное отражение в бухгалтерских документах. Для этого необходимо утвердить формы и привести перечень первичных документов для целей ведения бухгалтерского учета, по которым не предусмотрены типовые формы, но которые используются в организации.

При направлении в командировку необходимо оформить служебное задание (форма № Т-10а). В задании указываются профессия (должность), место назначения, даты начала и окончания командировки, срок командировки, цель командировки. При указании целей командировки следует иметь в виду, что в соответствии с гл. 25 НК РФ на расходы в целях налогообложения прибыли относятся расходы только на командировки, связанные с производственной необходимостью.

Подписанное руководителем структурного подразделения или уполномоченным лицом служебное задание передается в кадровую службу организации для издания приказа (распоряжения) о направлении в командировку.

Как правило, журнал выбытия ведет конкретный работник кадровой службы. Такого сотрудника назначает работодатель (или уполномоченное им лицо) своим приказом (распоряжением). Тот же работник должен отвечать и за внесение отметок в командировочные удо-

створения (п. 5 Порядка учета работников, выбывающих в служебные командировки из командирующей организации и прибывших в организацию, в которую они командированы).

В бухгалтерском и налоговом учете важно, чтобы хозяйственные операции отражались своевременно и полно на соответствующих синтетических счетах, строго применяемых в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению.

В связи с этим, необходимо рекомендовать предприятию вести учет расчетов по возмещению материального ущерба на счете 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» в соответствии с общепринятой методикой.

На предприятии сумму недостач и потерь товаров относят сразу на счет 73.02, минуя счет 94. Поэтому считаем, необходимо отражать эти операции следующим образом:

Дебет 94 Кредит 41 – обнаружена недостача товаров;

Дебет 73.02 Кредит 94 – списана недостача на виновное лицо.

Так как открытые на предприятии субсчета к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» не раскрывают организацию аналитического учета, который ведется здесь, рекомендуем открыть субсчета в соответствии с типовым планом счетов.

Поскольку в сельпо учет автоматизирован, можно предложить в качестве одного из направлений совершенствования бухгалтерского учета использование новых версий автоматизированных систем. В качестве одного из направлений совершенствования бухгалтерского учета.

Одной из таких версий является система «1С: Предприятие 8.2 (новая версия)», которая предназначена для решения широкого круга задач по автоматизации организаций различных видов деятельности. Внедрение автоматизации учетной информации, позволяет значительно повысить уровень ведения учетного процесса в организации, приблизив его к общепринятым международным стандартам.

Таким образом, вышеперечисленные предложения будут способствовать совершенствованию организации расчетов и их учета, снижению дебиторской задолженности и укреплению финансового состояния Выгоничского сельпо.



ПРОБЛЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА ПРОДУКЦИИ ОСНОВНОГО СТАДА КРС

Анищенко Е.Н., Горло В.И.

Учет затрат основного стада КРС в СПК «Рассвет» осуществляется на основании первичных и сводных документов. В современных условиях на каждом предприятии необходимо постоянно проводить совершенствование бухгалтерского учета. Оно предназначено как для облегчения работы бухгалтеров, так и для более правильного и точного ведения учета.

Среди направлений совершенствования в организации учета в данном хозяйстве можно предложить следующее:

- необходимо пересмотреть график документооборота и разработать его в соответствии с законодательством. Он должен состоять из четырех разделов: создание документа, проверка документа, обработка документа и передача документа в архив;

- разработать на предприятии положения о бухгалтерии;

- разработать должностную инструкцию работников животноводства;

- дополнить в учетную политику отдельные элементы ведения бухгалтерского учета;

- разработать учетную политику для целей налогообложения;

В учете продукции основного стада КРС были выявлены следующие недостатки:

- применение первичных документов произвольной формы и использование документов устаревшей формы, которые не зафиксированы в приказе об учетной политике организации;

- отсутствие в ряде документов всех необходимых реквизитов;

- несвоевременное предоставление документов в бухгалтерию.

Рассматривая учет затрат, выхода продукции основного стада можно сделать вывод о том что на предприятии не ведется лицевой счет, что является существенным недостатком.

В целях совершенствования необходимо предложить производственный отчет, который в свою очередь позволит иметь точную информацию об учете затрат и выходе продукции на предприятии.

Производственный отчет по животноводству состоит из двух разделов: 1. Затраты на производство продукции животноводства (дебет субсчета 20-2); 2. Выход продукции (кредит счета).

В первом разделе лицевого счета регистрируют все необходимые учетные данные по дебету счета 20-2. На каждый объект учета

(виды и учетные группы животных) отводят необходимые графы. В них предусматривается запись технико-экономических показателей по соответствующим объектам учета: среднее поголовье, затраты труда в человеко-часах, количество кормо-дней, расход кормов в центнерах и в кормовых единицах и соответствующие суммарные данные согласно статьям затрат.

Этим обеспечивается учет по установленной номенклатуре статей аналитического учета и группировка затрат по корреспондирующим счетам.

Как правило в производственном отчете для каждой статьи затрат отводится отдельная строка, но с подразделением по видам затрат при разной корреспонденции счетов. В случае, если вид и статья затрат совпадают, имея единую корреспонденцию, то они отражаются по одной строке.

При заполнении данного документа привлекается большое количество первичных и сводных документов. Для заполнения данных о количестве кормо-дней, расходе кормов и подстилки используют журналы учета расходов кормов (ф. № 303-АПК). Данные о затратах труда и оплате труда проставляют на основании расчетов начисления оплаты труда работникам животноводства (ф. № 135-АПК) и т.д.

Во втором разделе лицевого счета «Выход продукции» отражают выход основной и побочной продукции отрасли животноводства, относимой с кредита счета 20, субсчет 2 «Животноводство», в дебет корреспондирующих счетов 43, 11 и др. с указанием количества и суммы.

Данные о выходе продукции животноводства в производственном отчете отражают на основании следующих документов: журнал учета надоя молока (ф. № 176-АПК), ведомостей движения молока (ф. № 178-АПК).

Показатели выхода продукции должны соответствовать данным, отраженным в следующих сводных формах о движении продукции и животных: в отчетах о движении материальных ценностей (ф. № 265-АПК), в ведомости учета движения молока (ф. № 178-АПК).

Подразделения хозяйства ежемесячно в установленные графиком документооборота сроки представляют производственные отчеты по животноводству в центральную бухгалтерию, там после соответствующей проверки включенных в них данных делают записи в бухгалтерские регистры.

Для получения сводных данных по объектам учета затрат в целом по хозяйству ведут сводный производственный отчет по животноводству, в котором обобщают данные о затратах и выходе продукции животноводства в целом. Поэтому производственный отчет явля-

ется регистром аналитического учета по счету 20 «Основное производство», субсчет 2 «Животноводство». При содержании тех или иных животных только в одном подразделении данные производственного отчета просто переносят в соответствующую графу сводного производственного отчета по хозяйству в целом.

Одновременно с записями в сводный производственный отчет итоговые данные из производственных отчетов по корреспондирующим счетам заносят в журнал-ордер № 10-АПК, а из него кредитовые обороты в установленном порядке ежемесячно переносят в Главную книгу. Возможно запись в журнал-ордер и из сводного производственного отчета, если подразделений в хозяйстве много.

Рассмотрим типовые статьи затрат в соответствии с методическими рекомендациями и статьи затрат в СПК «Рассвет»

Действующие виды затрат и предполагаемые статьи затрат
на производство продукции основного стада КРС

Виды затрат	Статьи затрат
Корма	1. Материальные ресурсы
Нефтепродукты	
Электроэнергия	
Заработная плата	2. Оплата труда.
Отчисления на социальные нужды	3. Отчисления на социальные нужды
	4. Содержание основных средств
Автотранспорт	5. Работы и услуги вспомогательных производств
	6. Налоги, сборы и другие платежи
Общепроизводственные расходы	7. Общепроизводственные расходы
Общехозяйственные расходы	8. Общепроизводственные расходы

Если сравнить типовую номенклатуру статей затрат и статьи затрат в СПК «Рассвет» можно сделать вывод о том, что ведутся не все виды затрат. К этим видам затрат относятся средства защиты животных; амортизация; запасные части, ремонтные и строительные материалы.

На предприятии также необходимо разработать документ, в котором исчисляется себестоимость, т.е. калькуляционный лист, т.к. на предприятии применяется в произвольной форме. Он предназначен для более точного и достоверного исчисления себестоимости продукции молочного скотоводства.

Калькуляция себестоимости продукции каждой группы животных оформляется в виде калькуляционного листа. В калькуляционном листе отражаются фактические затраты, включенные в состав себестоимости продукции в разрезе их статей в целом и на единицу продукции.

Составление калькуляционных листов производится на основании данных производственных отчетов.

Содержание и построение калькуляционного листа соответствует требованиям составления бухгалтерской отчетности о затратах на производство. Заполнение калькуляционного листа и выполнение расчета фактической себестоимости продукции осуществляет бухгалтер.

Еще одним недостатком организации бухгалтерского учета на предприятии является отсутствие автоматизации учета. Нет внутренних рабочих программ для формирования базы данных.

Совершенствовать организацию бухгалтерского учета можно, создавая автоматизированные рабочие места бухгалтеров (АРМБ). Также необходимо приобрести персональные компьютеры. Кроме того, одним из направлений совершенствования бухгалтерского учета на предприятии является повышение квалификации бухгалтеров, не имеющих навыка работы на компьютерах.

Предложенные мероприятия позволят улучшить систему учета затрат в данной отрасли анализируемого хозяйства для принятия соответствующих управленческих решений.



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ УЧЕТ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В ООО «ЖУКОВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД»

Сенкина Ю.Н., Блашкевич Л.В.

Успех деятельности организации напрямую зависит от целесообразности производственных затрат, которые необходимо учитывать, анализировать и конкретизировать с целью обеспечения повседневного контроля за эффективностью использования ресурсов и формированием себестоимости продукции. Поэтому основное внимание в учете производственных затрат уделяется правомерности включения этих затрат в себестоимость продукции.

Объектом исследования является ООО «Жуковский молочный завод» Жуковского района, которое было основано в 1953 году.

Производственная мощность завода на тот момент была 60 тонн перерабатываемого молока в смену. В 1984 году была произведена реконструкция молочного завода. В 2007 году была сделана пристройка для розлива готовой продукции, построена своя котельная.

Производственная мощность завода в настоящее время – 60 тонн переработанного молока в смену.

По численности работников предприятие относится к малым, так как на протяжении анализируемого периода их численность была менее 100 человек. Показатели, характеризующие размеры предприятия в динамике, снижаются, кроме стоимости основных фондов и количества работников.

Предприятие специализируется на производстве молока питьевого и имеет в 2013 г. средний уровень специализации. В структуре затрат наибольший удельный вес занимают материальные ресурсы (табл. 1). За анализируемый период предприятие является финансово устойчивым, имеет низкий уровень ликвидности. В 2011- 2012 г.г. деятельность предприятия была прибыльной, в 2013 г. – убыточна.

Организация бухгалтерского учета на предприятии находится на низком уровне. Отсутствуют такие элементы как график документооборота и график выполнения учетных работ, должностные инструкции разработаны только для главного бухгалтера, отдельные положения учетной политики не соответствуют действующей учетной практике.

Для отражения операций по учету затрат и выхода продукции основного производства используются типовые формы документов, в которых не всегда заполняются все обязательные реквизиты.

Таблица 1

Состав и структура затрат на производство продукции
в ООО «Жуковский молочный завод»

Элементы затрат	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные ресурсы	18208	73,6	20250	73,3	17416	73,3
Затраты на оплату труда	2836	11,5	3380	12,2	2740	11,5
Отчисления на социальные нужды	527	2,1	650	2,4	516	2,2
Амортизация	2825	11,4	2940	10,6	2739	11,5
Прочие затраты	358	1,4	400	1,5	360	1,5
Итого	24754	100	27620	100	23771	100

Учет затрат и выхода продукции основного производства ведут на счете 20 «Основное производство», по дебету которого отражаются прямые и косвенные расходы, по кредиту – списание фактической себестоимости продукции на счет 90 «Продажи». Учет затрат ведут по

видам, при этом основную сумму затрат списывают со счетов вспомогательных производств, общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Аналитический учет ведут в целом по счету. Регистры учета составляются автоматизировано в различных разрезах.

В ООО «Жуковский молочный завод» фактическая себестоимость отдельных видов молочной продукции не исчисляется. Все затраты, учтенные на дебете счета 20 «Основное производство», списываются ежемесячно на себестоимость продаж (вся продукция предприятия реализуется). На предприятии исчисляется только плановая себестоимость продукции, которая служит основанием для установления цены реализации продукции.

Внутренний контроль в ООО «Жуковский молочный завод» представлен инвентаризацией, сроки которой указаны в учетной политике, и которые соблюдаются на предприятии. В результате инвентаризации за отчетный период никаких отклонений фактических данных от учетных выявлено не было, что говорит о формальности ее проведения.

В качестве совершенствования учета и внутреннего контроля в работе предлагаем следующее.

1. Для того чтобы определить место бухгалтерии на предприятии, сформировать структуру отдела и максимально четко разграничить полномочия с другими отделами, мы предлагаем в ООО «Жуковский молочный завод» применять разработанное Положение о бухгалтерии.

Положение о бухгалтерии представляет собой правовой акт, определяющий порядок формирования, задачи, обязанности, права, ответственность и организацию работы предприятия в целом и его структурных подразделений.

2. Разработать график документооборота по предлагаемой форме, в котором учтены конкретные особенности: специализация, организационная структура, размещение производств, расположение и удаленность складов, места оформления первичных документов, состояния транспортных средств. В графике указываются: наименование и номер каждой формы документа, его назначение, в какие сроки, в каком количестве и кем составляется, кто подписывает документ, когда и куда он представляется, кто его принимает, проверяет и обрабатывает, куда и на основании чего делаются записи.

3. Разработать график выполнения учетных работ по предложенной форме. График выполнения учетных работ тесно связан с графиком документооборота, являясь его продолжением и логическим завершением. В графике выполнения учетных работ указывается: наименование и номер соответствующих учетных регистров (журналов – ордеров, вспомогательных ведомостей, прочих регистров анали-

тического учета); документы, на основании которых каждый из них составляется; сроки исполнения и составитель. Для рациональной организации бухгалтерского учета график выполнения учетных работ должен предусматривать равномерную нагрузку учетного аппарата в течение всего месяца.

4. Разработать должностные инструкции для каждого работника бухгалтерии по предложенной форме. Перечень служебных обязанностей разрабатывается главным бухгалтером для всех работников учета в центральной бухгалтерии и подразделениях и утверждается руководителем предприятия. При этом должны учитываться конкретные условия, сложившиеся на предприятии.

5. Обработку учетной информации осуществлять на основе более усовершенствованной версии программы автоматизации учета - «1С: Предприятие 8.3». Расширение функциональности решений, высокая производительность и масштабируемость наряду с относительно низкой стоимостью внедрения и информационно-технологического сопровождения продукта подтверждает, что программа «1С: Предприятие 8.3» является бесспорным лидером на современном рынке автоматизации учета и управления.

5. Все расходы основной деятельности учитывать прямо на счете 20 «Основное производство», что дает возможность исключить из рабочего плана счетов счета 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы».

6. Учет затрат вести в разрезе статей, рекомендованных отраслевой инструкцией

7. Для учета выпуска продукции использовать один из предложенных вариантов:

а) применять счет 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)». Счет 40 предназначен для обобщения информации о выпущенной продукции за отчетный период, а также выявления отклонений фактической производственной себестоимости этой продукции от нормативной (плановой) себестоимости.

По дебету счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» отражается фактическая производственная себестоимость выпущенной из производства продукции, сданных работ и оказанных услуг.

По кредиту счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» отражается плановая себестоимость произведенной продукции.

Образовавшаяся на счете 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» разница между фактической и плановой себестоимостью списывается дополнительной записью как перерасход или сторнировочной записью как экономия на счет 90 «Продажи».

Таблица 2

Отражение операций по учету выпуска продукции с применением счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»

Содержание операции	Сумма, руб.	Дт	Кт
Отражена фактическая себестоимость выпущенной продукции	961617	40	20
Отражена плановая себестоимость выпущенной продукции	933952	43	40
Списание отклонения фактической себестоимости продукции от плановой	27665	90	40

б) ежемесячно исчислять фактическую себестоимость каждого вида продукции, распределяя затраты основного производства между видами продукции пропорционально их стоимости по цене реализации.

Таблица 3

Расчет фактической себестоимости продукции за март 2014 г.

Вид продукции	Произведено, ц	Цена реализации, руб.	Выручка, руб.	Фактическая себестоимость, руб.	
				всего	1 ц
Масло крестьянское	5,36	26213	140504	164696	30727
Молоко топленое	111,84	3754	419829	492115	4400
Молоко 3,2%	2096,27	2593	5435010	6370810	3039
Сметана 25%	74,07	13121	971842	1139174	15380
Творог 9%	29,81	16326	486699	570499	19138
Кефир 3,2%	391,53	4158	1627839	1908120	4873
Итого	х	х	9081723	10645398	х

При этом по кредиту счета 20 «Основное производство» будут отражать фактическую себестоимость продукции, а корреспонденция будет выглядеть следующим образом: Дт 43 Кт 20 – 10645398 руб.

8. Создать на предприятии ревизионную комиссию и разработать план и программу ее работы. Уставом общества предусмотрено образование ревизионной комиссии. Функции ревизионной комиссии (ревизора) может осуществлять утвержденный общим собранием участников общества аудитор, не связанный имущественными интересами с обществом, членами совета директоров (наблюдательного совета) общества, с лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа, членами коллегиального исполнительного органа общества и участниками общества. Членами ревизионной комиссии (ревизором) не могут быть члены совета директоров (наблюдательного совета) организации, лицо, осуществляющее функции едино-

личного исполнительного органа общества и члены коллегиального исполнительного органа общества.

Применение рассмотренных предложений в практике работы ООО «Жуковский молочный завод» позволит повысить качество учетной и отчетной информации по основному производству, необходимой для управления деятельностью предприятия, более качественно осуществлять контроль за сохранностью собственности общества и эффективностью его деятельности.



БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОАО ЛЮДИНОВСКИЙ ФИЛИАЛ «КАЛУЖСКИЙ ЗАВОД «РЕМПУТЬМАШ» КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Гурикова Е.А., Шаламова Н.А.

Основные средства формируют основную составляющую материально-технической базы организаций и играют важную роль в осуществлении ведущих направлений их деятельности. С развитием рыночных отношений в учете основных средств произошли существенные изменения. Эти изменения коснулись: состава и структуры основных средств; амортизации их стоимости; учета долгосрочных инвестиций; учета операций, связанных с лизингом и арендой имущества; переоценки стоимости основных средств; учета и финансирования затрат на ремонт основных средств; учета реализации и прочего списания основных фондов. Внутренний контроль, следовательно, должен проводиться по указанным направлениям. Так же усиливается влияние учета основных средств, как на финансовое состояние субъектов хозяйствования, так и на качество представляемой ими отчетности. Поэтому основные средства в настоящих условиях становятся для многих организаций весьма существенным объектом контроля. Таким образом, конкретная цель внутреннего контроля за основными средствами – проверка наличия и движения основных средств на предприятии, а так же не допущение излишек и недостатков основных средств на предприятии. А цель бухгалтерского учета основных средств – правильное и достоверное отражение совершенных хозяйственных операций по основным средствам как в первичной документации, так и в регистрах учета.

В 2013 г. темпы роста практически по всем показателям снизи-

лись. Но, средняя заработная плата на предприятии в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 1,3%. Относительно рентабельности можно отметить, что в 2013 г. по сравнению с 2012 г. она увеличилась до 8,4%. Темп прироста объема выпущенной товарной продукции в 2013 г. снизился на 9,6%. Среднесписочная численность работников в увеличилась на 40 человек, а темп прироста составил 1,4%.

Основные средства предприятия сферы материального производства, как правило, составляют значительную долю в имуществе и определяют уровень развития материально-технической базы.

Состав и структура основных средств на конец года
в ОАО Людиновский филиал «Калужский завод «Ремпутьмаш»

Показатели	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Основные средства – всего	802099	100,0	962784	100,0	1138444	100,0
В том числе здания, машины и оборудования, транспортные средства	666332	83,1	786983	81,74	953265	83,7
Сооружения и передаточные устройства	49338	6,2	89372	9,28	98799	8,7
Производственный и хозяйственный инвентарь	6373	0,8	6373	0,66	6324	0,6
Земельный участки и объекты природопользования	80056	10,0	80056	8,3	80056	7,0

По данным таблицы можно в целом сделать вывод о том, что в 2013 г. наличие основных средств увеличилось, хотя ранее наблюдалось уменьшение их доли. Что касается структуры основных средств, то хочется отметить, что наибольший удельный вес в доли всех основных средств в 2013 г. занимают здания, машины и оборудование, транспортные средства 83,7%, а относительно 2012 г. этот показатель вырос на 2%, а относительно 2011 г. на 0,7%. Наименьший удельный вес наблюдается за показателем производственный и хозяйственный инвентарь как в 2013 (0,6%) так и в другие годы. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. снизился на 0,1%, а по отношению к 2011 г. данный показатель также снизился на 0,2%.

Анализ финансового состояния предприятия проводится с целью выявления платежеспособности предприятия. Рассматриваемое нами предприятие практически не платежеспособно, так как все показатели значительно ниже нормативов. Несмотря на то, что показатель «чистый оборотный капитал» увеличился на 802287 тыс. руб. предприятие все еще не может погасить свои краткосрочные обязательства, так как этот показатель все еще находится в отрицательном значении.

За анализируемый нами период деятельность предприятия не была прибыльной. Прибыль наблюдается только по показателю рентабельность продаж в 2013 г. по сравнению с 2012 г. Темп его прироста составляет 10,9%.

Для оценки производственного потенциала предприятия производится анализ движения и технического состояния основных средств на основе. На конец 2013 г. срок износа немного увеличился и составил 24%, а соответственно и снизился срок годности до 76%. Так же на предприятии увеличился показатель выбытия основных фондов относительно 2011 г. на 0,25%, а относительно 2012 г. он снизился на 0,2%. Снижение коэффициента обновления в 2013 г. по отношению к 2012 г. свидетельствует о том, что все лишь 4% основных средств были обновлены за данный период.

В соответствии с рабочим планом счетов ОАО Людиновский филиал «Калужский завод «Ремпутьмаш» основные средства на предприятии учитываются на счете 01 «Основные средства». Счет по отношению к балансу активный. По дебету счета 01 отражают: поступление основных средств, зачисленных на баланс предприятия. По кредиту счета 01 отражается выбытие объектов основных средств. К счету 01 «Основные средства» рабочим планом счетов предприятия открыто девять субсчетов. Некоторые субсчета имеют свои аналитические позиции, которые необходимы для более конкретизированного бухгалтерского учета.

Восстановление основных средств может осуществляться посредством ремонта (текущего, среднего и капитального), а также модернизации и реконструкции.

Ремонт основных средств может осуществляться хозяйственным способом и подрядным. При хозяйственном способе ремонт выполняется ремонтной службой организации. Расходы по ремонту относят на затраты того периода, в котором они возникли, и отражают проводкой:

1) Дт 25,26 Кт 10,70,69 – при отсутствии вспомогательных производств, осуществляющих ремонтные работы;

2) При наличии вспомогательных производств, осуществляющих ремонтные работы:

- Дт 23 Кт 10,70,69 – на сумму затрат по выполнению ремонта;

- Дт 25,26,29 Кт 23 – на сумму списания затрат ремонтного цеха.

При подрядном способе ремонта организация заключает договор с подрядчиком. На стоимость законченных ремонтных работ подрядчик предъявляет заказчику счет, акцепт которого оформляется проводкой: Дт 25,26 Кт 60 и на сумму НДС: Дт 19 Кт 60.

Для равномерного включения в издержки производства затрат на ремонт основных средств организации могут создавать резерв на ремонт на пассивном счете 96 «Резервы предстоящих расходов». Сумма резерва ежемесячно включается в себестоимость в размере норматива, установленного организацией самостоятельно.

В процессе эксплуатации и под влиянием времени основные средства изнашиваются, т.е. теряют свои первоначальные технические возможности и свойства. В связи с этим изменяется и их первоначальная стоимость.

Стоимостное выражение износа основных средств погашается путем включения в себестоимость изготовленной продукции амортизационных отчислений. Амортизации подлежат объекты основных средств, находящиеся в организации на правах собственности, хозяйственного ведения и оперативного управления.

Начисление амортизации объектов основных средств в бухгалтерском учете рекомендовано производить одним из следующих способов: линейным; уменьшаемого остатка; списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Организация самостоятельно выбирает способ начисления амортизации по объектам основных средств и указывает его в своей учетной политике. Выбранный способ начисления амортизационных отчислений применяется в течение всего срока полезного использования объекта. На предприятии ОАО Людиновский филиал «Калужский завод «Ремпутьмаш» используется линейный способ начисления амортизации. При линейном способе годовую сумму амортизационных отчислений определяют исходя из первоначальной стоимости объекта и нормы амортизации, исчисленной с учетом срока полезного использования.

Для того чтобы бухгалтер с уверенностью мог утверждать, что на предприятии в котором он работает, учет и контроль организованы достаточно хорошо, необходимо изучать и давать оценку системе внутреннего контроля на предприятии.

Система бухгалтерского учета - это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном или количественном выражении об имуществе, обязательствах организаций их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций и других событий.

Система внутреннего контроля – это совокупность организационных мер, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного

ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок искажений информации, а также своевременной подготовки достоверной бухгалтерской отчетности.

Для лучшего понимания организации контроля на Людиновском филиале ОАО «Калужский завод «Ремпутьмаш» необходимо разобраться в системе бухгалтерского учета, а именно о наличии и необходимости:

1. Учетной политики и основных принципов ведения бухгалтерского учета.
2. Организационной структуры подразделения.
3. Ответственного за ведение бухгалтерского учета и подготовку бухгалтерской отчетности.
4. Распределения обязанностей и полномочий между работниками.
5. Организации подготовки, оборота и хранения документов, отражающих хозяйственные операции предприятия.
6. Порядка отражения хозяйственных операций в регистрах учета.
7. Критические области учета, где риск возникновения ошибок или искажения отчетности будет наиболее велик.
8. Средства контроля, предусмотренные в отдельных областях системы учета.

Основным методом проведения внутреннего контроля на предприятии является инвентаризация основных средств. Инвентаризация – прием, который позволяет контролировать как сохранность собственности предприятия, так и правильность ведения бухгалтерского учета на предприятии.

Инвентаризация также отражается в учете при помощи определенной документации. Для того чтобы проверить наличие и состояние основных средств на предприятии, руководитель в конце каждого года издает приказ о проведении инвентаризации основных средств. До начала инвентаризации необходимо проверить наличие и состояние инвентарных карточек и технических паспортов, наличие документов на основные средства и основание для проведения инвентаризации (инвентаризационная опись). После проведения инвентаризации, члены комиссии обязательно составляют протокол проведения инвентаризации основных средств.

Исследовав материал, касающийся учета основных средств в ОАО Людиновский филиал «Калужский завод «Ремпутьмаш», целесообразно предложить следующие мероприятия по оптимизации учета и внутреннего контроля по данному участку:

1. Совершенствование автоматизации бухгалтерского учета.

2. Изменение способа начисления амортизации.
3. Использование специализированного субсчета для выбытия основных средств.
4. Создание резерва на ремонт основных средств.
5. Учитывать отдельные части основных средств как отдельные объекты стоимостью не более 10 000 с различным сроком использования.
6. Проводить переоценку основных средств.
7. Отслеживать техническое состояние основных средств;
8. Если объект основных средств проамортизировал себя полностью, то нет необходимости отражать его в регистре двумя операциями;
9. Ввести в штат работников предприятия должность контролера по внутреннему контролю основных средств;
10. Возможные макеты для проведения взаимосверок, которыми может пользоваться контролер в своей работе.

Осуществление рекомендованных мероприятий по совершенствованию бухгалтерского учета и внутреннего контроля основных, позволит избежать ошибок и искажений в учете и контроле, а, следовательно, поможет избежать и штрафных санкций со стороны налоговых органов.



ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Зайцева Е., Кузюр Н.В.

Гарантией успешной деятельности сельскохозяйственной организации в конкурентной среде рыночных отношений при прочих равных условиях является эффективный внутренний контроль.

В современных рыночных условиях внутренний контроль выступает важным средством организации и регулирования всех видов деятельности организации, в том числе и операций связанных с затратами. Сейчас многие сельскохозяйственные организации контрольные мероприятия осуществляют различными подразделениями и отделами, что приводит к разногласиям между ними по вопросам распределения ответственности и обязанностей по осуществлению внутреннего контроля.

В большинстве сельскохозяйственных организаций внутренний контроль заключается лишь в годовой проверке финансово-хозяйственной деятельности, которая даёт оценку результатов прове-

дённных операций в прошлом, так называемой последующий контроль.

Структура службы внутреннего контроля сельскохозяйственного предприятия может быть модифицирована в зависимости от её масштаба и организационной структуры.

В информации Министерства Финансов Российской Федерации № ПЗ-10/2012 «О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального Закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» отмечено, что законодательством о бухгалтерском учёте не установлены какие-либо ограничения на порядок, способы, процедуры осуществления внутреннего контроля».

Внутренний контроль, в первую очередь, осуществляет проверку соблюдения требований законодательства, регулирующего порядок осуществления финансово-хозяйственной деятельности, нормативных актов, организационно-распорядительных документов, Учётную политику по бухгалтерскому и налоговому учёту, а также соблюдение точности, полноты и своевременности составления документов, годовой отчётности и регистров бухгалтерского учёта.

По мнению А.Я. Быстрякова внутренний контроль – это комплексное изучение эффективности, законности и достоверности осуществления хозяйственных действий с учётом фактического состояния объектов хозяйствования.

Л.И. Хоружий и Е.В. Бобкова раскрывают особенности внутреннего контроля над затратами на производство продукции установление обоснованности формирования и правильности учёта издержек производства, выявления неиспользованных резервов.

А.Ю. Алексеенко говорит о том, что одним из основных способов влияния на величину материальных расходов являются организация и эффективное функционирование системы внутреннего контроля.

Формируемая система внутреннего контроля на предприятии, должна включать ряд элементов, которые обеспечивают реализацию основного предназначения данной системы и прежде всего сохранность имущества и достоверность записей на счетах бухгалтерского учёта.

Анализ внутреннего контроля по учёту затрат, процедуры необходимые для сбора достаточных надлежащих доказательств, позволяющих подтвердить предпосылки подготовки финансовой (бухгалтерской) отчётности.

В процессе проведения внутреннего контроля решаются следующие задачи:

1. Оценка обоснованности применяемого метода учёта затрат, варианта сводного учёта затрат, методов распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов.

2. Подтверждение первоначальной оценки систем бухгалтерского учёта и внутреннего контроля.

3. Подтверждение достоверности оформления и отражения в учёте прямых и накладных (косвенных) расходов.

4. Арифметический контроль показателей себестоимости по данным сводного учёта затрат на производство продукции.

Цель проверки затрат на производство продукции заключается в установлении достоверности и законности отражения указанных операций в учёте и отчётности предприятия.

Инвентаризация – это один из методов внутреннего контроля, которая является важнейшим методом в свою очередь, контроля сохранности денежных средств и товарно-материальных ценностей на сельскохозяйственных предприятиях.

Как правило, при проведении инвентаризации, в первую очередь издаётся и утверждается руководителем предприятия Приказа (Распоряжение) о проведении инвентаризации и постоянный состав действующей инвентаризационной комиссии.

За счёт проведённой инвентаризации результаты могут быть признаны действительными только в том случае, когда соблюдена процедура её проведения. Согласно правилам, инвентаризация проводится по месту нахождения экономического субъекта.

Комиссия создаётся для каждой инвентаризации и назначается на определённый период, например, для проведения всех плановых инвентаризаций в течение года.

В соответствии с действующим положением, установлены дифференцированные сроки проведения инвентаризации.

По окончании финансового года проведение инвентаризации имущества и обязательства обязательно.

Для сбора общих данных и оценки системы внутреннего контроля целесообразно составить специальную программу.

Через эту программу, можно будет получить достаточно объективные данные об эффективности внутреннего контроля и достоверности учётных записей в бухгалтерских документах.

Итак, без проведения внутреннего контроля, любое предприятие в дальнейшем может понести отрицательные последствия для своей деятельности.



СОСТОЯНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СПК «РАБОЧИЙ» ГОРДЕЕВСКОГО РАЙОНА

Куриленко Ю.А., Гринь М.Г.

Эффективность использования основных средств в значительной степени зависит от организации бухгалтерского учета и контроля, поскольку именно в системе бухгалтерского учета формируется большая часть информации, необходимой для принятия управленческих решений.

СПК «Рабочий» занимается производством и выращиванием продукции растениеводства и животноводства. При неизменном поголовье скота в переводе в условные головы и площади сельскохозяйственных угодий за 2011-2013 гг. стоимость валовой продукции выросла на 14,4%, денежная выручка за этот период выросла на 18,9%. Рост этих показателей связан с инфляционными процессами, производящими в стране. Среднегодовая численность работников сократилась на 16,1% и в 2013 г. составляла 52 чел.

Анализ свидетельствует о стабильном финансовом положении предприятия в 2011-2013 гг.

Показатели ликвидности предприятия свидетельствуют, что в 2013 г. платежная способность организации улучшилась относительно предыдущего периода, но находится на низком уровне.

Показатели деловой активности в СПК «Рабочий» за изучаемый период самые высокие были в 2013 г., самые низкие в 2011 г.

В целом наблюдается рост рентабельности предприятия.

В структуре основных средств значительное место занимают здания, сооружения и передаточные устройства (41,38-44,42%), на втором месте – машины и оборудование (27,12-34,95%), на третьем – продуктивный скот (15,22-26,41%).

В целом структура основных средств претерпела значительные изменения.

Основные средства предприятия изношены в 2013 г. на 10,68%. Поступление основных средств идет высокими темпами (в 2011 г. – 34,74%, в 2013 г. – 8,01%). Выбытие основных средств идет не значительными темпами (1,35-2,74%), так как они не значительно изношены.

Организация бухгалтерского учета в СПК «Рабочий» находится на довольно низком уровне, так как отсутствуют многие необходимые элементы: должностные инструкции, график документооборота, график инвентаризаций и другие. Необходимо также отметить, что имеющиеся элементы организации учета (Учетная политика, рабочий план счетов) составлены с нарушениями и требуют существенной доработки.

В целом учет на предприятии ведется с соблюдением общепринятых стандартов бухгалтерского учета, но при этом нельзя не отметить, что существует ряд недостатков в работе, в целом организации бухгалтерского учета и, в частности, основных средств.

В СПК «Рабочий» ведется по журнально-ордерной форме учета.

Учет основных средств в анализируемой организации осуществляется с применением счета 01 «Основные средства» на основании первичных документов. В качестве первичных документов используются старые унифицированные формы учета основных средств, при этом основным недостатком является отсутствие в них данных по ряду реквизитов. Кроме того, в СПК «Рабочий» приказ на создание комиссии при приеме и списании основных средств не составляется, а ее формирование происходит стихийно по необходимости.

Начисление амортизации осуществляется линейным способом ежеквартально.

Основные недостатки ведения учета является отсутствие регистров синтетического учета. Это, связаны с незначительным количеством операций, поэтому ведения большинства реестров считается обязательными.

Предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов должно достигаться путем системы контроля. Основными элементами внутреннего контроля в анализируемой организации является инвентаризация. Система внутреннего контроля на предприятии оценена как низкая.

В целях совершенствования учета и контроля основных средств в СПК можно предложить следующие:

1) Учетную политику предприятия дополнить некоторыми аспектами.

2) Дополнить Учетную политику нормативными документами регулирующими анализируемый участок учета;

3) утвердить график документооборота по форме нами разработанной;

4) разработать должностные инструкции на каждого работника по форме нами предложенной;

5) утвердить усовершенствованный нами рабочий план счетов в разрезе субсчетов первого и второго порядков;

6) Формирование первоначальной стоимости основных средств отражать с применением счета 08 «Внеоборотные активы»

7) Для улучшения качества первичного учета учет основных средств утвердить в учетной политике предприятия первичные документы применяемые им, также надлежащим образом заполнять все

предусмотренные реквизиты в первичной документации и усилить контроль за их оформлением.

Для улучшения качества синтетического и аналитического учета использовать:

- Ведомость расчета амортизации и отчислений в ремонтный фонд по основным средствам ф. № 48-АПК;
- Ведомость начисления амортизации и отчислений в ремонтный фонд по основным средствам ф. № 49-АПК;
- Ведомость распределения амортизации и отчислений в ремонтный фонд в отрасли растениеводства ф. № 110-АПК;
- Журналы-ордера 10-АПК, 13-АПК;

В целях улучшения внутривозвратного контроля основных средств:

- проводить ревизию основных средств, при которой должен производиться анализ эффективности использования основных средств;
- ежегодно производить оценку системы учета и контроля с использованием теста внутреннего контроля;
- в Учетной политике указать порядок оценки и отнесения недостачи на виновное лицо.

Предлагаемые пути совершенствования учета и контроля основных средств, по нашему мнению, реальны для анализируемой организации и будут способствовать улучшению их качества.



СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА В ЦЕХЕ ПЕРЕРАБОТКИ МОЛОКА И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СПК «АГРОФИРМА «КУЛЬТУРА»

Коновалова А., Кузюр Н.В.

В конкурентной среде выживаемость предприятия зависит от его финансовой устойчивости, которая достигается посредством повышения эффективности производства на основе экономного использования всех видов ресурсов, снижения затрат, выявления имеющихся резервов повышения производства продукции и увеличения прибыли.

Затраты на производство продукции и выпуск готовой продукции находят отражение в себестоимости продукции, так как она показывает во что обходится предприятию производство и сбыт продукции. Чем экономнее организация использует материальные, трудовые

и финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем эффективнее производственный процесс, тем больше будет прибыль.

В условиях рынка основными аспектами производственно-хозяйственной деятельности предприятия является учет затрат, доходов и финансовых результатов. Затраты на производство продукции охватывают все материальные, трудовые и денежные затраты, связанные с производственно-хозяйственной деятельностью.

Для равномерного использования в течение года рабочей силы и материальных ресурсов, а также для получения дополнительной выручки, сельскохозяйственные предприятия организуют подсобные промышленные производства по переработке продукции растениеводства, животноводства, изготовлению строительных материалов и так далее.

В СПК «Агрофирма «Культура» к промышленным производствам относятся убойный цех, цех по переработке молока, консервный цех и прочие производства, к которым относятся: пилорама, заготовка леса и мельница.

На предприятии для переработки молока организован молочный цех. Переработка молока играет важную роль в общем объеме товарной продукции экономического субъекта.

Все финансово-хозяйственные операции предприятия, а также по учету выходу продукции и затрат документально оформлены и обоснованы.

Для учета затрат и выхода продукции промышленных производств предназначен активный калькуляционный счет 20/3 «Промышленные производства».

Для учета затрат и выхода продукции цеха по переработки молока, предназначен активный калькуляционный счет 20/30 – цех переработки молока. По дебету счета отражают затраты, по кредиту – выход продукции.

Учет затрат по данному аналитическому счету ведут в разрезе следующих статей:

1. Материальные ресурсы – показывают фактическую стоимость израсходованных в промышленном производстве материальных ресурсов. По этой статье выделяют следующие элементы:

1) сырье для переработки – здесь отражают стоимость покупного сырья, предназначенного для переработки в молочном цехе (соль, специи и др.), а так же материалов, которые образуют основу изготавливаемой продукции в данном цехе и являются необходимым компонентом при ее изготовлении (молоко);

2) топливо и энергия для технологических целей - здесь учиты-

вают стоимость приобретенного со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели в молочном цехе;

3) работы и услуги сторонних организаций – отражают работы и услуги, выполненных сторонними организациями для молочного цеха.

2. Оплата труда – отражают основную, дополнительную и натуральную оплату труда работников, занятых непосредственно в технологическом процессе, а так же заработную плату персонала, обслуживающего основные средства.

3. Отчисления на социальные нужды – отражают отчисления органам социального страхования и обеспечения, производимые в установленном размере от начисленной оплаты труда, отраженной по предыдущей статье.

4. Амортизация – отражают начисление амортизации по основным средствам цеха переработки молока.

5. Прочие затраты – отражают затраты непосредственно связанные с производством продукции, не относящиеся к вышеуказанным статьям. В частности сюда включаются командировочные расходы персонала молочного цеха, затраты на тару и тарные материалы, прочие материалы, а также затраты на инвентарь и хозяйственные принадлежности.

В СПК «Агрофирма «Культура» учет переработки молока ведут на одном аналитическом счете, не выделяя виды продукции.

Себестоимость как экономическая категория показывает, во что обходится конкретному предприятию производство и реализация выпускаемой продукции, а также позволяет объективно судить о том, насколько экономически выгодно данное производство в конкретных условиях хозяйствования. Показатель себестоимости дает возможность глубоко анализировать экономическое состояние предприятия, выявлять резервы повышения эффективности общественного производства, определять перспективы дальнейшего развития, последовательно совершенствовать размещение производства и его специализацию, устанавливать и научно обоснованно планировать производство.

По цеху переработки молока исчисление себестоимости осуществляют ежемесячно.

Объектами исчисления себестоимости продукции переработки молока является: сметана, сливки, творог и т.д.

По молочному цеху себестоимость продукции определяют следующим образом.

Всю продукцию молочного цеха сначала переводят в условную (т.е. в пересчете на молоко) с помощью установленных коэффициентов пересчета. Затем, затраты по переработке в пересчете на молоко делят

на молочную продукцию в пересчете на молоко. Таким образом, определяют затраты по переработке на 1 кг. Далее к этим затратам прибавляют стоимость сырья за 1 кг и получают себестоимость 1 кг продукции в рублях.

Учет фактических затрат на производство ведется на принципах:

1. Полного отражения первичных затрат в момент возникновения в процессе производства.
2. Локализация затрат по видам производств, характеру расхода, местам возникновения, объектам учета.
3. Сравнение фактических показателей с плановыми.

Недостатками учета фактической себестоимости являются: учет фактической себестоимости не имеет никакой ценности в качестве средства для устранения потерь; неоперативное обеспечение управляющей бухгалтерской информацией, так как данные о себестоимости продукции предоставляются после отчетного периода, в котором была произведена продукция. Эти недостатки ограничивают использование учета фактической себестоимости в управление снижением внутрихозяйственного риска. Поэтому целесообразно ввести на предприятие систему учета затрат по ограниченной себестоимости «директ-костинг».

В управленческом учете затрат система «директ-костинг» предусматривает классификацию затрат на постоянные (так называемые расходы периода) и переменные (прямо относящиеся на себестоимость производимой продукции и изменяющиеся в зависимости от объема выпуска готовой продукции).

При этом в себестоимость продуктов включаются только переменные затраты, а затраты постоянные сразу относятся на финансовый результат.

Главной особенностью директ-костинга является то, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на дебет счета финансовых результатов, например «Прибыли и убытки».

При этом коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Постоянные расходы не включают в расчет себестоимости изделий, а как расходы данного периода списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены.

По переменным расходам оцениваются также остатки готовой продукции на складах на начало и конец года и незавершенное производство.

При системе директ-костинга схема построения отчетов о доходах многоступенчатая. В них содержатся по крайней мере два финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль.

Итак, в целях совершенствования учета затрат в СПК «Агрофирма «Культура» следует применять элементы системы директ-костинг, так как:

1. Важной особенностью директ-костинга является то, что благодаря ему можно изучать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, затратами и прибылью.

2. Директ-костинг позволяет руководству заострить внимание на изменении маржинального дохода как по предприятию в целом, так и по различным изделиям. Например, можно выявить изделия с большей рентабельностью, чтобы перейти в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных расходов на себестоимость конкретных изделий.

3. Система обеспечивает возможность быстро переориентировать производство в ответ на меняющиеся условия рынка. В отчете о финансовых результатах, составляемом при системе директ-костинга, видно изменение прибыли вследствие изменения переменных расходов, цен реализации и структуры выпускаемой продукции.

Для улучшения информационного обслуживания различных управленческих структур, создания условий для сохранения коммерческой тайны об уровне издержек производства считаем необходимым для управленческого учета ввести обособленные счета. В то же время существующая методика исчисления затрат по экономическим элементам не всегда обеспечивает необходимую точность расчетов. К тому же использование данной методики не позволяет получить детальную информацию о расходах организации по элементам затрат.

Новым планом счетов рекомендовано использовать счета 30-39 для учета расходов по элементам затрат. Состав счетов и методику учета затрат по этим счетам определяет сама организация.

В качестве одного из возможных можно рекомендовать следующий порядок учета затрат по экономическим элементам. Дополнительно к используемым счетам 20-28 следует открыть синтетические счета: 30 «Материальные затраты»; 31 «Затраты на оплату труда»; 32 «Отчисления на социальные нужды»; 33 «Амортизация»; 34 «Прочие затраты»; 35 «Отражение общих затрат». По дебету этих счетов необходимо учитывать все расходы по формированию соответствующих

затрат. По окончании месяца учтенные на счетах 30-34 затраты списываются в дебет счетов 20, 25, 26. Ежемесячно счета по учету элементов затрат закрывают в дебет отражающего счета 35. Применение данных счетов-экранов позволит организовать связь между финансовой и производственной бухгалтерией предприятия.

В данном случае на предприятии для учета затрат должны быть открыты синтетические позиции.

Таким образом, применение данной системы счетов позволит организовать управленческий учет автономно, то есть в системе счетов, изолированной от счетов финансового учета.



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ УЧЕТ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СПК «КРАСНО-КОСАРОВСКИЙ» МГЛИНСКОГО РАЙОНА

Белоусова Е.Ю., Блашкевич Л.В.

Одна из основных отраслей сельскохозяйственного производства – растениеводство – предназначена удовлетворять потребности населения в продовольствии, а также производить корма для создания прочной кормовой базы животноводства. Большое значение при этом имеет своевременный, точный учет производственных затрат и выхода продукции.

Система мер, организованных руководством предприятия и осуществляемых на предприятии с целью наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих обязанностей при совершении хозяйственных операций представляет внутренний контроль. Внутренний контроль определяет законность этих операций и их экономическую целесообразность для предприятия.

Объектом исследования является СПК «Красно-Косаровский» Мглинского района. СПК по численности работников относится к малым предприятиям. Все показатели, характеризующие размеры производства, в динамике снижаются. Специализацию предприятия можно определить как молочно-мясное скотоводство со средним уровнем специализации. СПК – финансово устойчивое предприятие, так как свое имущество на 80% формирует за счет собственных источников. Деятельность предприятия за анализируемый период рентабельна, за исключением 2011 г., когда СПК получил убыток от продажи продукции.

Таблица 1

Состав и структура затрат по элементам в отрасли растениеводства
в СПК «Красно - Косаровский»

Элементы затрат	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	3547	58,0	3032	56,1	1646	50,8
в том числе:						
- семена	1213	19,8	916	17,0	916	28,3
- минеральные удобрения	211	3,4	-	-	195	6,0
- нефтепродукты	960	15,7	786	14,6	456	14,1
Затраты на оплату труда	1951	31,9	1687	31,3	800	24,7
Отчисления на социальные нужды	426	7,0	369	6,8	226	7,0
Амортизация	178	2,9	312	5,8	569	17,5
Прочие затраты	15	0,2	-	-	-	-
Итого	6117	100	5400	100	3241	100

Затраты по обычным видам деятельности и затраты в отрасли растениеводства имеют тенденцию к снижению, наибольший удельный вес в них занимают материальные расходы.

Организация бухгалтерского учета в СПК «Красно-Косаровский» находится на низком уровне, так как отсутствует ряд необходимых элементов, а разработанные элементы требуют совершенствования.

Операции в отрасли растениеводства оформляются соответствующими документами как типовых, так и приспособленных форм, в которых часто не заполняются все обязательные реквизиты.

Учет затрат и выхода продукции отрасли растениеводства ведут на активном калькуляционном счете 20/1 «Растениеводство». По дебету отражают затраты по выращиванию культур и уборке урожая, по кредиту – выход продукции, в течение года в плановой оценке с корректировкой в конце года до фактической себестоимости. Дебетовое сальдо на конец отчетного периода (на конец года) показывает затраты незавершенного производства (посев озимых зерновых).

Учет затрат в отрасли растениеводства ведут по видам затрат без открытия аналитических счетов. Единственным регистром учета по данному счету является Главная книга.

Себестоимость продукции растениеводства исчисляется непосредственно в годовом отчете, закрытие отражают на приспособленном бланке. Списание калькуляционных разниц производят в целом по счету в произвольном порядке без учета каналов движения продукции в течение года.

Таблица 2

Взаимосвязь применяемых видов затрат и рекомендуемых к применению статей затрат в растениеводстве

Вид затрат	Рекомендуемые статьи
Семена и посадочный материал	Материальные ресурсы
Удобрения минеральные и органические	
Средства защиты растений	
Нефтепродукты	
Услуги сторонних организаций	
Оплата труда	Оплата труда
Отчисления на социальные нужды	Отчисления на социальные нужды
Амортизация	Содержание основных средств
Ремонт основных средств	
Услуги автотранспорта, МТП, электро-снабжения	Работы и услуги вспомогательных производств
Общепроизводственные расходы	Общепроизводственные расходы
Общехозяйственные расходы	Общехозяйственные расходы

Внутренний контроль в СПК представлен инвентаризацией. Последняя инвентаризация проводилась в 2011 г. Никак отклонений фактических данных от учетных выявлено не было.

В качестве совершенствования производственного учета и внутреннего контроля предлагается следующее.

1. Применять разработанное Положение о бухгалтерии. В нем отражены цели, задачи и функции бухгалтерии, взаимоотношения с другими структурными подразделениями организации, а также организация учетного процесса.

2. Для оформления хозяйственных операций использовать типовые формы первичных учетных документов с заполнением всех обязательных реквизитов.

3. Разработать по предложенной форме график документооборота, который регламентирует движение первичных учетных документов на предприятии от момента составления до занесения данных в бухгалтерские регистры и сдачи в архив.

4. Разработать график выполнения учетных работ по предложенной форме. В нем указывается перечень учетных работ, выполняемых в бухгалтерии на основании поступивших и обработанных первичных документов. Такой график может составляться отдельно по каждому структурному подразделению, имеющему свой учетный аппарат, а затем по хозяйству в целом либо только по хозяйству в целом, если все учетные работы в хозяйстве сосредоточены в центральной бухгалтерии.

5. Применять разработанный рабочий план счетов, в котором

указаны применяемые на предприятии синтетические счета и субсчета.

6. Разработать должностные инструкции для каждого работника бухгалтерии по предложенной форме.

7. Применять разработанную учетную политику предприятия, которая является одним из главных элементов организации бухгалтерского учета любой организации.

8. Для оприходования зерновых культур применять реестр приема зерна и другой продукции ф. № СП-2. Реестры составляются в трех экземплярах, все три экземпляра нумеруются под одним номером и выдаются под расписку комбайнеру.

9. Для начисления амортизации применять Ведомость расчета амортизации и отчислений в ремонтный фонд по основным средствам (ф. № 48-АПК) и Ведомость начисления амортизации и отчислений в ремонтный фонд (без автотранспорта) (ф. № 49-АПК). Ведомости ф. № 48-АПК составляется в бухгалтерии на начало отчетного года. В ней рассчитывается годовая и месячная сумма амортизации по каждому объекту основных средств в разрезе классификационных групп и объектов, на которые относят амортизацию. Ведомость ф. № 49-АПК составляется ежемесячно для корректировки суммы амортизации с учетом поступивших и выбывших объектов основных средств в прошлом месяце.

10. Для оприходования кормов использовать акт приема грубых и сочных кормов ф. СП-17. Акт составляется специальной комиссией в двух экземплярах на каждый вид заготовленных грубых и сочных кормов. К акту прилагаются схемы участков с указанием расположения и номера стогов, скирд, траншей, буртов и овощехранилищ.

11. В качестве регистра аналитического учета в растениеводстве использовать производственный отчет, в котором группировать расходы по предложенным статьям затрат (табл. 2) в разрезе культур (групп культур). В производственных отчетах накапливаются все данные (затраты и выход продукции), необходимые для калькулирования себестоимости как в разрезе отдельных культур по калькуляционным единицам, так и по растениеводству (хозяйству) в целом.

В растениеводстве объектами учета затрат и выхода продукции являются отдельные культуры, группы однородных культур, виды незавершенного производства, отдельные производства и затраты. В разрезе объектов учета строится аналитический учет затрат и выхода продукции.

12. Для синтетического учета применять журнал-ордер ф. № 10-АПК. В нем операции отражаются как по дебету счетов с указанием кредитуемых, так и по кредиту их с указанием дебетуемых счетов. Дебетовые обороты по счетам (и, в частности, по счету 20/1 «Растениеводство») служат для контрольных целей и должны соответствовать

данным Главной книги, поэтому они включают записи, уже отраженные в других журналах-ордерах № 6, 7, 8 и др.

13. Для исчисления себестоимости продукции растениеводства и закрытия счета 20/1 «Растениеводство» применять калькуляционный лист, рекомендованный отраслевыми методическими рекомендациями. Калькуляционный лист содержит показатели уровня, состава и структуры производственных затрат в сравнении с планом (нормативами, сметой), необходимые расчеты по исчислению себестоимости основной и сопряженной продукции растениеводства, учитывая методику калькулирования конкретной продукции, а также имеет необходимую информацию для определения калькуляционных разниц. Использование калькуляционного листа в практике экономических расчетов позволит существенно улучшить и упорядочить сам процесс проведения расчетов и их оформление, использовать эту форму для составления заключительных записей по закрытию калькуляционных счетов, а также бухгалтерской отчетности и анализа себестоимости произведенной продукции.

12. Разработать и соблюдать график проведения инвентаризации. График проведения инвентаризаций утверждается руководителем предприятия. Кроме плановых инвентаризаций целесообразно проводить внеплановые инвентаризации, которые проводятся внезапно, сроки их проведения не должны быть известны материально ответственным лицам.

Таблица 3

График проведения инвентаризации
СПК «Красно-Косаровский» на 2014 г.

Объект инвентаризации	Количество инвентаризаций	Дата проведения инвентаризации
Касса	1 раз в месяц	25-28 декабря
Основные средства, кроме зданий и сооружений	1 раз в год	25-28 декабря
Здания и сооружения	1 раз в 3 года	31 декабря
Рабочий и продуктивный скот	1 раз в год	31 декабря
Животные на выращивании и откорме	ежеквартально	1 число квартала
Корма	2 раза в год	1 июня, 1 декабря
Семена	2 раза в год	1 июня, 1 декабря
Прочие ТМЦ	1 раз в год	31 декабря
Незавершенное производство	1 раз в год	1 июля, 31 декабря
Расчеты	2 раза в год	1 июля, 1 января

13. В перспективе для обработки учетной информации применять автоматизированную форму учета. Наиболее широкое применение в настоящее время является программа «1С: Предприятие». Она

является универсальной бухгалтерской программой и предназначена для ведения синтетического и аналитического бухгалтерского учета по различным разделам. Аналитический учет ведется по объектам аналитического учета (субконто) в натуральном и стоимостном выражениях. Программа предоставляет возможность ручного и автоматического ввода проводок. Все проводки заносятся в журнал операций. При просмотре проводок в журнале операций их можно ограничить произвольным временным интервалом, группировать и искать по различным параметрам проводок.

Внедрение указанных предложений в практику работы СПК «Красно-Косаровский» позволит повысить качество учетной и отчетной информации о затратах и выходе продукции растениеводства, повысить аналитичность учета, более действенно осуществлять контроль за имуществом организации, а внедрение автоматизации учета повысит оперативность данных, необходимых для управления предприятием.



ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ЖИВОТНЫХ НА ВЫРАЩИВАНИИ И ОТКОРМЕ В ЗАО «ПОБЕДА-АГРО» ДЯТЬКОВСКОГО РАЙОНА

Грохотов А.С., Кузюр Н.В.

Птицеводство – важная структурная отрасль животноводства, которая является ценным источником доступных продуктов питания, которые характеризуются достаточно быстрой окупаемостью почти всех затрат на выпуск яиц и мяса. На современном этапе птицеводство представляет собой быстро растущую на промышленной основе отрасль хозяйства. Поэтому аудит наличия и учета животных на выращивании и откорме является неотъемлемой частью аудита сельскохозяйственных организаций и агропромышленных холдингов.

К задачам аудита учета животных на выращивании и откорме относятся:

- проверка фактического наличия животных, отраженных в учете и отчетности на конкретную дату, и документально подтвержденных прав на них;
- проверка реальности возникновения операций по движению животных, отраженных в учете в проверяемом периоде;
- контроль за полнотой и точностью отражения анализируемых операций в учетных регистрах и отчетности;

-проверка правильности стоимостной оценки данного вида активов в бухгалтерском учете и отчетности в соответствии с требованиями нормативных актов;

- подтверждение правильности классификации, представления и раскрытия изучаемых операций в бухгалтерской отчетности.

Аудитор, проводящий проверку по данному объекту учета, должен иметь определенные знания зоотехнического характера.

Методика аудиторской проверки операций с животными на выращивании и откорме базируется на общих принципах аудита, установленных Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, и включает три этапа: планирование, сбор аудиторских доказательств, обобщение и оформление результатов проверки.

Проведем аудиторскую проверку животных на выращивании и откорме в ЗАО «Победа-Агро» с. Слободище, Дятьковского района, Брянской области. Аудиторская проверка операций по учету животных на выращивании и откорме будет проводиться по данным 2013 г.

Определение приемлемого уровня существенности в условиях проверки конкретного предприятия имеет основополагающее значение. В зависимости от его значения строится план и программа аудита, определяется объем и глубина аудиторских процедур. Чем ниже уровень существенности, тем подробнее, глубже, объемнее должна быть проверка, тем меньше ошибки, которые должны попасть в поле зрения аудитора, тем больше должны быть аудиторские выборки. Это приводит к увеличению трудоемкости проверки. Поэтому уровень существенности должен быть обоснован и выбираться из условий оптимальности планирования аудита.

Таблица 1

Рекомендуемая система базовых показателей
и порядок нахождения уровня существенности

Наименование базового показателя	Значение базового показателя бухгалтерской отчетности проверяемого экономического субъекта, тыс. руб.	Доля, %	Значение, применяемое для нахождения уровня существенности
Балансовая прибыль предприятия	92949	5	4647
Валовой объем реализации без НДС	1227277	2	24546
Валюта баланса	1076787	2	21536
Собственный капитал	699874	10	69987
Общие затраты предприятия	(1043204)	2	(20864)

Порядок расчетов.

В столбец 2 записываем показатели, взятые из бухгалтерской отчетности экономического субъекта.

Показатели в столбце 3 должны быть определены внутренней инструкцией аудиторской фирмы и применяться на постоянной основе.

Столбец 4 получают умножением данных из столбца 2 на показатель из столбца 3, разделенный на 100%.

Среднее арифметическое показателей в столбце 4 составляет:

$$(4647 + 24546 + 21536 + 69987 + 20864) / 5 = 28316 \text{ тыс. руб.}$$

Отклонение наименьшего значения от среднего составляет:

$$(28316 - 4647) / 28316 \cdot 100 = 84\%.$$

Отклонение наибольшего значения от среднего составляет:

$$(69987 - 28316) / 28316 \cdot 100 = 147\%.$$

Так как расхождения наименьшего значения от среднего и наибольшего значения от среднего высоки, то принимаем решение отбросить минимальное и максимальное значения.

Далее рассчитываем среднюю величину оставшихся базовых показателей:

$$(24546 + 21536 + 20864) / 3 = 22315 \text{ тыс. руб.}$$

Полученную нами величину, допустимо округлить до 23000 тыс. руб., при помощи этой величины мы можем определить значение уровня существенности. Различие до и после округления составляет:

$$(23000 - 22315) / 22315 \cdot 100 = 3,1\%.$$

Для разработки программы – плана аудита в ходе аудиторской проверки возьмем допустимое значение аудиторского риска 5%.

Рассчитав значение неотъемлемого риска (0,44) и риска системы внутреннего контроля (0,72) далее по формуле рассчитаем риск не обнаружения:

$$PH = \frac{AP}{HP \cdot PCK} = \frac{0,5}{0,44 \cdot 0,72} = 0,158 \text{ или } 15,8\%.$$

Следовательно, уровень надежности равен: $100\% - PH = 100\% - 15,8\% = 84,2\%$.

На основе рассчитанного уровня существенности и аудиторского риска составим программу аудита животных на выращивании и откорме.

Проверяемая организация ЗАО «Победа-Агро»

Период аудита с 1.01.13г. по 31.12.13 г.

Количество человеко-часов: 80

Руководитель аудиторской группы: Никулин А.И.

Планируемый аудиторский риск 5%

Планируемый уровень существенности 2,0%

Перечень аудиторских процедур	Период проведения	Источник информации	Применяемые методы сбора доказательств
Проверка наличия учетной политики	10.02. 2013 г.	Учетная политика	Устный опрос
Проверка фактического наличия животных, отраженных в бухгалтерском учете и отчетности аудируемого лица на конец отчетного периода	10.02. 2013 г.	Отчеты о движении скота и птицы на ферме	Детальная выборочная проверка
Проверка реальности (документальной подтвержденности) операций по движению животных	10.02. 2013 г.	Сводный отчет о движении скота и птицы	Проследить по соответствующим операциям счета-фактуры
Проверка правильности калькулирования себестоимости приплода, прироста, живой массы	11.02. 2013 г.	В соответствии с принятой учетной политикой и действующими методическими рекомендациями	Выборочное прослеживание данных
Проверка правильности оценки всех операций по движению животных в бухгалтерском учете и отчетности	11.02. 2013 г.	Данные первичных документов, Журнала-ордера № 9 АПК и Главной книги	Детальная проверка верности оформления и отражения сумм
Проверка полноты отражения операций в бухгалтерском учете в правильной оценке и в соответствующем отчетном периоде	12.02. 2013 г.	Данные первичных документов, Журнала-ордера № 9 и Главной книги	Выборочное прослеживание, сканирование документов
И др.			

В качестве совершенствования аудита животных на выращивании и откорме на исследуемом предприятии можно предложить следующие.

Выделить на исследуемом предприятии отдел с универсальными работниками, которые являлись бы специалистами как в области бухгалтерского учета и аудита, так и в области программного обеспе-

чения. Такой отдел служил бы связующим звеном между структурными подразделениями и отделами предприятия. Задачей универсальных работников такого отдела – более детальная проверка всех участков бухгалтерского учета, разъяснение вопросов касающихся программного обеспечения в области бухгалтерского учета.

Автоматизация первичной документации в структурных подразделениях. Это потребует значительных затрат, а также более высокой квалификации работников структурных подразделений. Поэтому, как альтернатива, здесь также необходимы универсальные работники.

Создание электронного архива и обеспечение его защиты.

Благодаря таким новшествам аудит в подразделениях будет осуществляться значительно качественнее, что в свою очередь со временем не только окупит затраты, но и принесет прибыль.



НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ООО «АЛИСА»

Трофименкова Ю.А, Шаламова Н.А.

Управление торговой организацией невозможно без постановки эффективной системы бухгалтерского учета, основанной на соблюдении правил ведения бухгалтерского учета, связанных товарно-материальными операциями и установленных законодательными и нормативными актами. Для повышения экономической эффективности деятельности предприятия необходимо, чтобы между моментом возникновения учетно-экономической информации и моментом ее использования возникало как можно меньше разрывов. Этому способствует постоянное совершенствование в области бухгалтерского учета на предприятии.

Бухгалтерский учет призван контролировать движение товаров и их сохранность. В ООО «Алиса» на данный момент существует ряд недостатков в учете:

- не создаются резервы под обесценение товаров. В результате при уценке товаров не видно возникшего убытка от снижения продажных цен товаров. Кроме того, не отражая в учете сформировавшийся убыток от обесценения товаров, организация тем самым в течение периода до их фактической продажи завышает показываемый в отчетности финансовый результат;

- учет забракованных товаров вводится на счете 41 «Товары» без

отражения их на счете 002 «Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение». В этих случаях обмен поставщиком забракованных товаров на доброкачественные часто осуществляется без отражения в учете. Последствиями этого для розничных торговых организаций являются: нарушение методологии бухгалтерского учета (ценности, не являющиеся собственностью организации, учитываются на ее балансе); неотражение в учете расчетов по фактическим претензиям.

Реализация товаров – основная деятельность торговой организации. В разных ситуациях при розничных и оптовых продажах оформляются различные товарные документы. Кроме того, тщательно должно быть документировано и хранение товаров. Это необходимо как для ведения бухгалтерского учета, так и для внутреннего контроля, отслеживания движения и остатков товаров на складе.

Все хозяйственные операции, проводимые организацией, оформляют оправдательными документами. Причем такие документы принимаются к учету, если они составлены по форме, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации. Для торговых организаций такие альбомы утверждены, а значит, пользоваться нужно именно теми формами, которые там содержатся. Естественно, все они могут быть составлены как в бумажном, так и в электронном виде, и при необходимости распечатаны. Решение о том, какими первичными документами оформляются операции, обязательно отражают в приказе об учетной политике. Так, например, форму № ТОРГ-8 «Заказ – отборочный лист» составляют на оптовых базах (складах) при отборе товара и тары. Она выполняет функцию заявки или заказа. Форму заполняет сотрудник оптовой базы (склада) на бумажных или машинных носителях информации и передает для исполнения на склад. Она составлена таким образом, что позволяет вести расчеты по отдельным группам товаров. В ней же можно рассчитывать торговую скидку по группам товаров. На основании данных этой формы заполняют товарно-транспортную накладную.

Внутреннее перемещение товаров между структурными подразделениями торговой организации, в которых работают разные материально-ответственные лица (бригады), а также перемещение товаров из одного структурного подразделения в другое производят на основании письменного или устного распоряжения руководителя организации. Об этом распоряжении делается отметка в накладной по форме № ТОРГ-13, которой оформляют перемещение. Внутреннее перемещение товара учитывают отдельной строкой в товарном отчете.

Материально-ответственные лица должны составлять отчетность о движении и наличии товара. Срок представления товарных отчетов (от

1 до 10 дней) устанавливают руководитель и главный бухгалтер торговой организации в зависимости от условий работы (объемов поставок, товарооборота и пр.).

Основанием для составления товарного отчета являются первичные приходные и расходные документы. Если товары учитываются магазином по продажным ценам, то применяется так называемый стоимостный (суммовой) или сальдовый метод учета товаров. В таком случае материально-ответственные лица составляют товарный отчет по форме № ТОРГ-29 и, если нужно, отчет по таре (форма № ТОРГ-30).

В оптовой торговле учет товаров ведется по покупным ценам. Составление товарного отчета по форме № ТОРГ-29 в этом случае является довольно сложным, так как для получения товарного остатка в покупных ценах необходимо и расходную часть товарного отчета составлять в этих ценах.

Для регистрации приходных и расходных документов на предприятии предлагаем использовать форму № ТОРГ-31.

Рациональная организация бухгалтерского учета должна включать в себя первичный учет и документирование операций (первичную учетную документацию и документооборот), регистры бухгалтерского учета, план счетов бухгалтерского учета, формы ведения бухгалтерского учета и организации учетно-вычислительных работ, план инвентаризации, план отчетности.

Современный порядок ведения бизнеса требует большого объема работы с документами. Поиск, утверждение и согласование становятся довольно сложными и обременительными процедурами.

Единственно эффективным подходом в подобной ситуации является использование хорошо организованной системы документооборота и максимальной автоматизации всех этапов работы с документами.

Все документы, служащие основанием для бухгалтерского учета, должны представляться в бухгалтерию в сроки, позволяющие использовать содержащуюся в них информацию наиболее эффективно при принятии решений. Создание первичных учетных документов, порядок и сроки передачи их для отражения в бухгалтерском учете проводится в соответствии с графиком документооборота.

На основании анализа организации учета сделанного в параграфе предлагается устранить конкретные недостатки.

Во-первых, на предприятии не разрабатывается график документооборота. Так как на основании его можно рассчитать количество бланков необходимых для работы и вовремя пополнять их запасы. План документооборота может помочь молодым специалистам разобраться с документами, так как в нем просматривается путь докумен-

тов от момента выписки до сдачи в архив.

Рациональная организация бухгалтерского учета немыслима без установления графика документооборота, который устанавливает рациональный документооборот, то есть предусматривает содержание, последовательность и сроки выполнения всех работ первой стадии учетного процесса, определяет порядок и сроки составления и прохождения отдельных документов, функции каждого исполнителя в составлении, оформлении и обработке документов.

Организации, занятые в торговле, традиционно относятся к числу хозяйствующих субъектов, имеющих большой объем документооборота. Ведь им ежедневно приходится совершать операции, связанные с приемкой, хранением и продажей товаров, которые, как известно, представляют собой основной вид активов указанной категории субъектов предпринимательской деятельности. Документооборот как элемент учетной политики торговой организации выступает не только основой для ведения бухгалтерского и налогового учета, но и является базой для принятия различного рода управленческих решений. Торговая деятельность имеет свои отраслевые особенности, которые сказываются в том числе и на порядке документального оформления операций, совершаемых с товаром.

В настоящее время в ООО «Алиса» график документооборота не разработан.

Несмотря на то, что каждый первичный бухгалтерский документ имеет свой маршрут движения в организации, общими этапами документооборота для всех без исключения первичных документов являются:

- создание (получение) первичного документа;
- передача его в бухгалтерскую службу организации;
- принятие его к учету, что, в свою очередь, предполагает его проверку, обработку и внесение данных в соответствующий бухгалтерский регистр;
- передача документов в архив.

Чтобы улучшить работу бухгалтерии на предприятии мы рекомендуем разработать его по форме нами предложенной. Данный график документооборота способствует улучшению всей учетной работы на предприятии.

В ООО «Алиса» не корректно отражают хозяйственные операции по приобретению товаров в части НДС (НДС не выделяют). Поэтому рекомендуем составлять операции следующим образом:

Стоимость товаров, используемых в не облагаемой НДС деятельности, в учете включает предъявленный поставщиком налог (Де-

бет 41-1 Кредит 60, Дебет 19-2 Кредит 60, Дебет 41-2 Кредит 41-1, Дебет 41-1 Кредит 19-2).

В учетной политике ООО «Алиса» не отражены следующие моменты. В первую очередь в своей учетной политике организация должна привести критерии отнесения имущества в состав товаров. Обычно в качестве такого критерия закрепляется направление использования активов – в составе товаров учитываются материально-производственные запасы, приобретенные (полученные) организацией для продажи. Затем организации следует указать, в каких единицах ею ведется учет товаров.

В соответствии с п. 3 ПБУ 5/01 единицей учета товаров может признаваться номенклатурный номер, партия, однородная группа и т.д.

Отдельное внимание в части учета товаров нужно уделить транспортным расходам (обычно в торговле их называют транспортно-заготовительными расходами), которые на основании п. 13 ПБУ 5/01 у торговых фирм могут:

- включаться в фактическую себестоимость товаров;
- учитываться в составе расходов на продажу.

Понятно, что речь идет лишь о тех расходах на доставку товаров до склада организации, которые не включены в договорную цену приобретаемых товаров.

Поэтому в своей учетной политике нужно привести свой перечень расходов, учитываемых в качестве ТЗР. Обычно в их составе торговыми организациями учитываются:

- оплата транспортных услуг сторонних организаций за перевозки товаров (плата за перевозки, за подачу вагонов, взвешивание грузов и т.п.);

- оплата услуг организаций по погрузке товаров в транспортные средства и выгрузке из них, плата за экспедиционные операции и др. услуги;

- стоимость материалов, израсходованных на оборудование транспортных средств и утепление;

- плата за временное хранение грузов на станциях, пристанях, в портах, аэропортах и т.п. в пределах нормативных сроков, установленных для вывоза грузов в соответствии с заключенными договорами;

- плата за обслуживание подъездных путей и складов необщего пользования, включая плату железным дорогам согласно заключенным с ними договорам.

Так как ООО «Алиса» учитывает товары по продажным ценам (с использованием счета 42 «Торговая наценка»).

Необходимо указать, кем устанавливаются продажные цены и

что, является их документальным подтверждением.

Для доведения покупной цены товара до его продажной цены используется реестр розничных цен, унифицированной формы которого не существует. Следовательно, ООО «Алиса» должна разработать ее самостоятельно и закрепить ее использование в своей учетной политике.

В соответствии с п. 16 ПБУ 5/01 при продаже товаров и ином выбытии их оценка может производиться одним из следующих способов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО).

Отметим, что в основном применяется способ списания товаров по средней себестоимости.

Если организация работает со скидками, то в учетной политике указывается перечень скидок, предоставляемых организацией, а также условия их предоставления покупателю. Впрочем, маркетинговая политика фирмы может быть оформлена и в виде отдельного приложения к учетной политике.

Если торговая организация активно работает с подарочными сертификатами на продажу товаров, то в учетной политике следует закрепить, на каком счете ею предварительно отражается стоимость сертификата, предоставляемого покупателю на приобретение какого-либо товара на определенную сумму. Организация может учитывать такие суммы в качестве доходов будущих периодов (счет 98 «Доходы будущих периодов») либо отражать в качестве авансов (с использованием счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Авансы полученные»). По мнению автора, наиболее целесообразным является учет с помощью счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Второй вариант в силу принципа осмотрительности потребует отражения на счете 97 «Расходы будущих периодов» себестоимости товаров, которые могут быть обменены на подарочный сертификат, что представляется довольно проблематичным.

Если имеет место розничная продажа товаров, то в учетной политике следует закрепить порядок определения валовой прибыли от продажи товаров.

В условиях применения покупных цен эта величина будет определяться по аналогии с оптовой торговлей. При этом в части оценки проданных товаров также следует закрепить используемый способ списания товаров:

- по себестоимости каждой единицы;

- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (способ ФИФО).

Помимо этого, придется закрепить положение о том, на основании чего организация определяет информацию о проданном товаре (при рознице, как известно, накладная № ТОРГ-12 не выписывается).

При наличии специальной контрольно-кассовой техники, подключаемой к бухгалтерской программе, эта информация может быть получена из бухгалтерской программы.

Если же такой возможности нет, то необходимая информация берется:

- из журналов, куда заносится вся информация о проданном товаре;
- из реестров товарных чеков, оформляемых на каждую покупку.

Кроме того, получить необходимую информацию можно с помощью специальных ярлыков, прикрепляемых на товар и сдаваемых в бухгалтерию при его продаже.

В случае использования продажных цен в учетной политике необходимо указать, что расчет валовой прибыли осуществляется посредством расчета реализованного наложения. Алгоритм такого расчета определен Инструкцией к балансовому счету 42 «Торговая наценка». Согласно Инструкции, сумма торговой наценки на остаток непроданных товаров в организациях, осуществляющих розничную торговлю, может быть определена по проценту, исчисленному исходя из отношения суммы скидок (накидок) на остаток товаров на начало месяца и оборота по кредиту счета 42 «Торговая наценка» (без учета сторнированных сумм) к сумме проданных за месяц товаров (по продажным ценам) и остатка товаров на конец месяца (по продажным ценам).

В заключении следует отметить, что выше предложенные пути совершенствования являются реальными для внедрения их на исследуемом предприятии и будут способствовать более точному и полному учету и контролю торгово - снабженческой деятельности.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И УЧЕТА ТОРГОВО-СНАБЖЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «РЕВАНШ»

Усикова М.А., Гринь М.Г.

Одним из направлений совершенствования организации бухгалтерского учета является ориентация на Международные стандарты учета и отчетности. Внедрение Международных стандартов учета позволит повысить качество учета и контроля. В то же время, предприятие получит более гибкую и обоснованную систему учета с возможностью учета особенностей его деятельности.

В настоящее время предприятия получают возможность проявления инициативы в области постановки и ведения бухгалтерского учета, что требует от бухгалтеров некоторых творческих способностей и знаний для оптимизации учета.

Многое затрудняет деятельность бухгалтеров: трудность перехода к современной системе и работы в условиях развивающихся рыночных отношений, недостаточность опыта работы в таких условиях, отсутствие положительных примеров, несовершенство и противоречивость подзаконных актов.

Совершенствование учета торгово-снабженческой деятельности на предприятии проводится по всем направлениям учета: первичному и сводному, аналитическому и синтетическому.

Бухгалтерский учет – основное звено формирования экономической политики, инструмент бизнеса, один из главных механизмов управления процессами производства и продажей продукции – способствует совершенствованию организации производства, оперативно-го и долгосрочного планирования, прогнозирования и анализа хозяйственной деятельности.

Современный бухгалтерский учет не относится к числу точных наук, в которых всем фактам и событиям можно дать однозначную оценку. Причина тому – наличие множества экономических интересов, что приводит к обоснованию различных методических подходов к построению учета – возможности выбора учетной политики. В настоящее время на основе установленных государством общих правил бухгалтерского учета организации самостоятельно разрабатывают учетную политику для решения поставленных перед учетом задач.

В ООО «Реванш» фактически отсутствует учетная политика, как для целей бухгалтерского, так и налогового учета.

Учетная политика предполагает целостность системы бухгалтерского учета в организации и охватывает все ее составляющие: методическую, техническую и организационную стороны.

Методический аспект раскрывает природу отдельных объектов учета исходя из действующей нормативной базы:

- амортизации основных средств;
- амортизации нематериальных активов;
- способа группировки и списания затрат на производство;
- системы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции;
- способа распределения косвенных расходов между объектами калькулирования;
- учета выпуска продукции;
- оценки незавершенного производства;
- учета затрат на ремонт основных средств и многих других.

Выбор того или иного варианта ведения учета позволяет бухгалтерскими методами влиять на финансовые показатели. Например, применение того или иного метода начисления амортизации влияет на показатели изношенности фондов, уровень издержек отчетного периода, что в свою очередь увеличивает или уменьшает финансовый результат, рентабельность и т.д.

Технический аспект учетной политики предусматривает рабочие инструменты реализации методического аспекта. Он включает разработку и утверждение:

- рабочего плана счетов бухгалтерского учета на базе общепринятого плана счетов;
- формы первичных учетных документов в тех случаях, когда для оформления некоторых хозяйственных операций не предусмотрены их типовые формы;
- формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- формы бухгалтерского учета; S порядка проведения инвентаризации;
- методов оценки отдельных видов имущества и обязательств;
- правил документооборота и технологии обработки учетной информации;
- продолжительности первого отчетного года, если предприятие приобрело права юридического лица после 1 октября.

Организационный аспект учетной политики включает выбор организационной формы построения и структуры бухгалтерии (централизация или децентрализация учета), ее место в системе управления организации и взаимодействие с другими службами, состав и соподчи-

ненность отдельных подразделений и работников.

Необходимо провести аттестацию всех работников бухгалтерии. На основании итогов аттестации вынести решение о перемещении, увольнении или приеме нового сотрудника, оставлении работника на новом месте.

В процессе хозяйственной деятельности на предприятиях происходит множество хозяйственных операций, которые формируются документами. Обобщение сведений, содержащихся в документах, производится в учетных регистрах, являющихся важнейшим средством ведения бухгалтерского учета, составление отчетности и т.д.

В каждом предприятии должен быть график документооборота, в котором предусматривается, кто отвечает за составление соответствующих документов, кто, кому и в какие сроки представляют документы, используемые в учете.

При разработке графика необходимо учитывать следующие требования:

- график должен предусматривать рациональный документооборот, т.е. оптимальное число подразделений и исполнителей, участвующих в прохождении каждого первичного документа;
- срок нахождения документа в каждом подразделении должен быть минимальным;
- движение документов должно быть направлено на усиление информационной функции бухгалтерского учета;
- выполнение графика должно способствовать внедрению эффективных средств и способов учета.

Для повышения качества обрабатываемой информации в бухгалтерии и своевременности формирования показателей бухгалтерской отчетности одновременно с графиком документооборота рекомендуем составить график выполнения учетных работ. В графике необходимо указать учетные работы, выполняемые в бухгалтерии на основании поступившей и обработанной первичной документации. График выполнения учетных работ тесно связан с графиком документооборота, является его продолжением и логическим завершением.

Распределение обязанностей в бухгалтерии также связано с графиком выполнения учетных работ, который должен предусматривать равномерную нагрузку учетного аппарата в течение месяца. Для того чтобы избежать дублирования или сокрытия отдельных фактов хозяйственной деятельности необходимо для каждого работника бухгалтерии отдельно в целях разграничения их полномочий, определения прав и обязанностей, разработать должностные инструкции, на основе которых за каждым работником бухгалтерии закрепляется определенный

участок учета.

Также требует совершенствования и рабочий план счетов общества, так как существующий на предприятии план не отражает всех фактов хозяйственной жизни. Особенно это касается отражения данных на субсчетах, т.е. счетах второго порядка, которые являются промежуточным учетным звеном между синтетическим счетом и аналитическими счетами. Далеко не по всем синтетическим счетам в рабочем плане счетов имеются субсчета, хотя в регистрах бухгалтерского учета они имеются.

При анализе практики отражения на счетах бухгалтерского учета было выявлено следующее:

В учете не правильно отражаются хозяйственные операции с использованием пластиковых карт, минуя счет 57.

Таблица 1

Хозяйственные операции при оплате товара покупателями
с использованием пластиковых карт

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Первичный документ
Отражена выручка от реализации товаров, оплата которых произведена с использованием банковских пластиковых карт	57	90-1	296400	Справка-отчет кассира-операциониста
Зачислены на счет организации средства за проданные товары, оплаченные с использованием банковских пластиковых карт	51	57	245462	Выписка банка по расчетному счету
Отражено удержание комиссии банком-эквайером	76	57	3738	Мемориальный ордер

Также в ООО «Реванш» не корректно отражают хозяйственные операции по возвращению товара поставщику ненадлежащего качества. В ООО не используют счет 76/2 «Расчеты по претензиям»

В случае согласия с претензиями покупателя поставщик принимает бракованный товар по накладной, выписанной покупателем (унифицированная ф. № ТОРГ-12).

Далее поставщик вносит корректирующие записи в бухгалтерский учет по операциям, связанным с возвратом товара (эти записи можно оформить бухгалтерской справкой). Основанием для корректировки служат следующие документы: акт об установлении расходов по качеству товара, накладная на возврат товара (ф. № ТОРГ-12с пометкой о возврате товара) и претензия. После внесения корректирующих записей в бухгалтерский учет поставщик имеет право принять

НДС, ранее уплаченный продавцом в бюджет по отгруженному товару, к вычету согласно п. 5 ст. 171 и п. 4 ст. 172 НК РФ. Этот вычет производится не позднее одного года с момента возврата товара.

Отражение в книге покупок поставщика, по нашему мнению, производится на основании составленной бухгалтерской справки. При этом необходимо учесть, что ООО «Реванш» использует систему налогообложения в виде ЕНВД.

Таблица 2

Хозяйственные операции по возврату денег покупателю за некачественный товар

Бухгалтерский учет у продавца товара	
Реализация товара	
Дт 50 Кт 90/1	Отражена выручка от реализации товара
Дт 90/2 Кт 41/1	Списана покупная стоимость товара
Возврат товара	
Дт 76 Кт 90/1	Сторно на суммы выручки от реализации продукции по некачественному товару (бухгалтерская справка)
Дт 90/2 Кт 41	Сторно на сумму ранее списанной покупной стоимости товара, возвращенного покупателем (бухгалтерская справка)
Дт 76 Кт 50	Покупателю возвращены деньги

Также в ООО «Реванш» имеет место возврат товара покупателем купленного в магазине.

Накладная на возвращаемый товар выписывается в двух экземплярах, один из которых прилагается к товарному отчету, а второй вручается покупателю и является основанием для получения денежной суммы за возвращенный товар. Подписанный заведующим чек предъявляется в операционную кассу, и покупателю возвращаются деньги.

Расходы по доставке товара до складов организации от поставщиков, т.е. транспортно-заготовительные расходы, не включаются в первоначальную стоимость товаров и подлежат списанию в дебет счета 44 в составе расходов на продажу.

Но оприходование товаров к учету по фактической себестоимости не всегда возможно, так как вероятен временной разрыв между принятием их к учету и формированием их фактической себестоимости, т.е. возможно увеличение доли неотфактурованных поставок. В таком случае необходимо учитывать товары по учетной стоимости, т.е. использовать счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей».

А для этих счетов можно предусмотреть следующие субсчета:

15/1 «Заготовление и приобретение материалов».

15/2 «Приобретение товаров».

16/1 «Отклонение в стоимости материалов».

16/2 «Отклонение в стоимости товаров».

16/3 «Отклонение в стоимости оборудования к установке».

В дебет субсчета 15/2 «Приобретение товаров» относится покупная стоимость товаров, по которым в организацию поступили расчетные документы поставщиков. В кредит субсчета 15/2 «Приобретение товаров» в корреспонденции со счетом 41 «Товары» относится стоимость фактически поступивших в организацию и оприходованных товаров. Сумма разницы в стоимости приобретенных товаров, исчисленной в фактической себестоимости приобретения (заготовления) и учетных ценах, списывается с субсчета 15/2 «Приобретение товаров» на счет 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей», субсчет 16/2 «Отклонение в стоимости товаров». Остаток по субсчету 15/2 «Приобретение товаров» на конец месяца показывает наличие товаров в пути. Накопленные на субсчете 16/2 «Отклонение в стоимости товаров» разницы в стоимости приобретенных товаров, исчисленной в фактической себестоимости приобретения и учетных ценах, списываются (сторнируются – при отрицательной разнице) в дебет счета 44 «Расходы на продажу». На первый взгляд, использование нормативных цен усложняет бухгалтерский учет товаров, поскольку вводится показатель отклонения. Однако на самом деле этот способ значительно упрощает процедуру учета, поскольку исчезает необходимость формирования учетной стоимости путем отслеживания всех расходов, связанных с приобретением данной партии товаров или материалов. Учетная стоимость автоматически приравнивается к нормативным ценам, а все сопутствующие расходы без трудоемкой сортировки списываются на счет 15. Поэтому учет по нормативным ценам удобен в случае, когда сложно привязать расходы к конкретным партиям, чтобы скалькулировать их фактическую стоимость – когда затраты на транспортировку, услуги посредников и т.д. относятся сразу к нескольким партиям.

Следующим направлением совершенствования учета товарных операций в ООО «Реванш» является эффективное проведение инвентаризации, поскольку она является основным приемом в решении задач обеспечения сохранности имущества организации, источником достоверной информации о фактическом наличии товаров (или иных ценностей), а также инструментом контроля исполнения материально-ответственными лицами возложенных на них обязанностей.

Вместо авральных работ, которых требует проведение сплош-

ной инвентаризации, возможно более простое решение, а именно ежедневное проведение сотрудником бухгалтерии сверки сведений об учетных остатках с их фактическим наличием по нескольким наименованиям товарно-материальных ценностей. Этот способ дисциплинирует разноску учетных данных и позволяет держать кладовщиков под постоянным контролем.

Помимо вышеназванных предложений, основными направлениями совершенствования финансовой работы ООО «Реванш» также являются:

- системный и постоянный финансовый анализ деятельности;
- организация оборотных средств в соответствии с существующими требованиями с целью оптимизации финансового состояния;
- оптимизация затрат и анализ взаимодействия взаимосвязи затрат, выручки и прибыли;
- оптимизация распределения прибыли;
- оптимизация структуры основного капитала и источников его формирования с целью недопущения неудовлетворительной структуры баланса;
- разработка и реализация стратегической финансовой политики развития предприятия.

Данные мероприятия позволят повысить конкурентоспособность предприятия, увеличения прибыли, снижения себестоимости, увеличения рентабельности производства.



КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ В ООО «КОЛХОЗНИК» ПОГАРСКОГО РАЙОНА

Шклярова М.А., Подольникова Е.М.

Конкурентоспособность – многоаспектное понятие, означающее и соответствие товара условиям рынка, и требованиям потребителей, и различным условиям его реализации, и уровня затрат потребителя за период эксплуатации.

ООО «Колхозник» является коммерческой организацией, преследующей в качестве основной цели своей предпринимательской деятельности, извлечение прибыли. Предприятие производит молоко, мясо КРС, зерно. Но самым перспективным направлением является молочное животноводство. Таким образом, представляется целесообразным разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности именно молока в ООО «Колхозник».

Основными конкурентами предприятия по производству молока являются такие сельхозпредприятия Погарского района как СПК «Союз» и колхоз «Дружба».

ООО «Колхозник» имеет ряд существенных преимуществ по производимому им молоку. Так, по жирности, кислотности, плотности, бактериальной обсемененности молока ООО «Колхозник» превосходит своего конкурента – СПК «Союз».

Вместе с тем ООО «Колхозник» уступает колхозу «Дружба» по таким показателям качества молока как чистота и плотность.

Для оценки конкурентоспособности молока между основными конкурентами была использована система бальной оценки потребительских показателей, согласно которой лидером по качеству молока в Погарском районе является колхоз «Дружба», набравшее 18 баллов. На второй позиции – ООО «Колхозник» (16 баллов), на третьем месте – СПК «Союз» (12 баллов).

По данным бальной оценки конкурентов с учетом коэффициента весомости, следует, что лидером является колхоз «Дружба» с наивысшим баллом 3,0. Далее следует ООО «Колхозник» – 2,75 и СПК «Союз» – 2,02. Продукция ООО «Колхозник» с учетом стоимостных показателей занимает второе место.

Следовательно, продукция ООО «Колхозник» уступает по уровню конкурентоспособности с учетом экономических показателей колхозу «Дружба» на 28 баллов, но находится на 10 баллов выше уровня

СПК «Союз».

Таким образом, ООО «Колхозник» по уровню конкурентоспособности производимого молока, рассчитанному с учетом стоимостных показателей, занимает второе место. Молоко производства колхоза «Дружба» опережает продукцию ООО «Колхозник». Молоко, производимое СПК «Союз», занимает третье место с учетом стоимостных показателей.

На сегодняшний день в условиях быстроменяющейся внешней среде руководству ООО «Колхозник» следует уделять особое внимание повышению конкурентоспособности производимой продукции, так как это является решающим условием успешной деятельности каждого предприятия.

Для обеспечения конкурентоспособности молока в ООО «Колхозник» требуется совершенствование организации производства молока и применение мер экономического стимулирования.

Также основными причинами снижения качества (а как следствие и сортности) молока являются высокая бактериальная обсемененность, повышенный уровень содержания соматических клеток, присутствие ингибирующих веществ, нетермоустойчивость молока.

На бактериальную обсемененность и термостойкость существенно влияет температура сдаваемого молока. Учитывая взаимосвязь между температурой, бактериальной обсемененностью молока и его кислотностью, можно предположить, что своевременное охлаждение молока позволит существенно повысить его качество. Вывоз неохлажденного молока из ООО «Колхозник» является вынужденной мерой, связанной с невозможностью охладить молоко в хозяйстве из-за отсутствия современного оборудования.

Таким образом, еще одним способом повышения конкурентоспособности молока, за счет охлаждения его до необходимых температур, ООО «Колхозник» необходимо техническое перевооружение, включающее установку более современных охладительных систем.

Еще одним направлением повышения качества и конкурентоспособности может послужить переработка сырого молока в творог.

ООО «Колхозник» будет осуществлять выпуск творога очень высокого качества. По мере роста завоевания рынка будет существенно расширять ассортимент продукции, и увеличивать объем производства и продаж.

В случае рационального использования денежных средств, приобретения надежного оборудования и подбора квалифицированного персонала, бизнес имеет все шансы эффективно развиваться и приносить ежемесячную прибыль.

Постоянных пассивов ООО «Колхозник» хватает для обеспечения нормального функционирования. Но для закупки нового оборудования в ООО «Колхозник» рекомендуется воспользоваться кредитом в сумме 2216000 руб.

Расходы по данному проекту учитываются исходя из стоимости сырья, расходов на упаковку, оплату труда сотрудников, расходов на электроэнергию и транспортных расходов.

Производительность технологической линии составляет 60 кг в час. При 8-часовом рабочем дне месячная выработка готовой продукции составит 10560 кг в месяц, соответственно за год она составит 126720 кг.

Для производства 1 кг творога требуется 2 литра молока, на переработку будет направляться 960 литров молока ежедневно, следовательно, за год будет переработано 253440 литров молока и изготовлено 126720. Для завоевания рынка будет установлена оптовая цена в размере 96,5 руб., что гораздо ниже цен конкурентов.

Для таких запланированных объемов необходимо приобрести исходное сырье на сумму 2762702,2 руб.

Благодаря использованию современной производственной линии, реально достичь высокой степени автоматизации технологического процесса, а значит и существенно уменьшить уровень трудоемкости. Поэтому возможно снизить себестоимость продукции, что в свою очередь благоприятно повлияет на финансовые результаты деятельности мини-завода. Так, для обслуживания оборудования будет достаточно 3 человек.

Анализируя эффективность предлагаемых мероприятий можно сделать вывод, что принятие данного проекта по производству творога является целесообразным. Так при реализации проекта увеличивается выручка предприятия на 32,4%. Рентабельность продаж составит 15,2%, что выше фактического уровня на 16,1 п.п. Предприятие дополнительно получит 8100 тыс. руб. прибыли.

Таким образом, линия по производству творога позволит предприятию повысить конкурентоспособность продукции и выйти на новые рынки сбыта.

Предлагаемые мероприятия в ООО «Колхозник» являются достаточно эффективными и целесообразными, что подтверждают произведенные расчеты.



ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОТРЕБКООПЕРАЦИИ В КАРАЧЕВСКОМ РАЙПО

Катехина Л.В., Подольникова Е.М.

Управление конкурентоспособностью предприятия представляет собой область знаний и профессиональной деятельности, направленных на формирование и обеспечение достижения целей по повышению конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность предприятия по структуре и содержанию представлена как взаимообусловленное единство двух составляющих: конкурентоспособности продукции и ресурсного потенциала организации.

Объектом исследования выступило Карачевское районное потребительское общество г. Карачева Брянской области.

Делая общее заключение по анализу финансово-хозяйственной деятельности Карачевского Райпо, можно отметить следующее: имущество предприятия увеличилось; в структуре имущества наблюдается значительное снижение доли основных фондов и увеличение оборотных активов; среди источников формирования имущества доля собственных средств возросла, а доля заемных сократилась, их соотношение на конец периода соответствует нормативному значению; из анализа показателей рентабельности можно утверждать, что эффективность хозяйственной деятельности Карачевского Райпо снижается за последние три года. Это связано с тем, что в сфере розничной торговли набирают обороты региональные торговые сети «Свенская ярмарка» и «Магнит».

Из оценки конкурентоспособности Карачевского райпо при помощи метода «SWOT-анализ» можно сделать выводы о том, что:

- к сильным сторонам предприятия относятся опыт (компетенция), устойчивые связи с общественностью;
- к слабым сторонам – отсутствие определенного направления, потери конкурентного преимущества, проблемы обеспечения материальными ресурсами;
- к возможностям – рост рынка, завоевание новых рыночных сегментов, возможность использования новых технологий.
- к угрозам – появление новых конкурентов, преодолевших входной барьер; замедление роста рынка.

Из анализа конкурентоспособности Карачевского Райпо при помощи методики на базе «4P», основанной на сравнительном анализе

организации и предприятий – конкурентов по факторам: продукт, цена, продвижение на рынке и каналы сбыта, можно сделать следующее заключение:

- Товарная политика (product). Насыщенность ассортиментных позиций равна 153272. То есть, у потребительского общества имеется достаточно широкая насыщенность ассортиментными позициями.

- Ценовая политика (price). Цены реализации товаров формируются с учетом цен конкурентов и с учетом затрат на приобретение, хранение, транспортировку и др., т.е. с учетом коммерческих расходов.

- Сбытовая политика (place). Не разработана система стимулирования. Не расширено влияние в сфере розничной торговли.

- Коммуникационная политика (promotion). На предприятии не создан отдел маркетинга. Это является слабым звеном его деятельности.

Для оценки уровня конкурентоспособности продукции Карачевского райпо использовался портфельный метод анализа. При этом организация рассматривалась как совокупность стратегических хозяйственных единиц (СХЕ). На основании полученных данных была построена матрица БКГ для каждой СХЕ, из анализа которой следует, что в хозяйственном портфеле предприятия имеются все четыре вида СХЕ, которые определяются по матрице БКГ: «проблемы»; «звезды», «дойные коровы» и «собаки».

Предприятие имеет в своем портфеле большее число СХЕ на стадии роста и развития, чем на стадии спада, поэтому необходимо соблюдать равенство доходов финансовых средств и расходов на инвестиции.

Таким образом, по всем основным характеристикам суммарный стратегический портфель является достаточно сбалансированным и его можно считать привлекательным для инвестиций предприятий-производителей, однако для увеличения доходности он требует некоторой диверсификации.

Учитывая недостатки в работе Карачевского Райпо, было предложено:

- 1) разработать программу маркетинговой деятельности предприятия;
- 2) совершенствовать подход к выбору поставщиков;
- 3) разработать направления повышения эффективности торговой деятельности предприятия.

Для эффективной реализации стратегии развития Карачевского Райпо разработан план маркетинговой программы, который позволит оптимально совмещать производственные возможности и конъюнктурные условия рынка, определить продуктовый профиль предприятия.

От выбора поставщиков зависит качество производимой и реализуемой продукции и успех предприятия. Оценка поставщиков должна проводиться балльным методом один раз в год по каждому поставщику.

Методика определения баллов при оценке поставщика Карачевского Райпо

Критерии оценки поставщика	Оценка баллов	Оценочные признаки
1. Наличие на предприятии системы менеджмента качества	4	Наличие сертифицированной системы качества в соответствии МС ИСО 9000
	3	Наличие документированной системы качества в соответствии МС ИСО 9000
	2	Отсутствие сертифицированной системы качества в соответствии МС ИСО 9000
2. Поставка товаров в срок	4	Поставка товаров в срок согласно договору
	3	Поставка товаров с отклонениями от согласованных сроков до 2-х дней
	1	Поставка товаров с отклонениями от согласованных сроков свыше 2-х дней
3. Цена продукции	4	Самая низкая цена на момент закупки при условии соблюдения требований к качеству
	3	Увеличенная цена на 10% по сравнению с рыночной
	0	Увеличенная цена на 20% по сравнению с рыночной
4. Удаленность поставщика	4	Удаленность поставщика до 100км
	3	Удаленность поставщика от 100км до 200 км
	2	Удаленность поставщика свыше 200 км

На основании оценки должен составляться журнал оценки поставщиков с последующим занесением в реестр поставщиков. В основе балльного метода должна лежать оценка каждого поставщика по балльной шкале. Рейтинг поставщика будет рассчитываться как общая сумма произведений оценки поставщика по каждому фактору на весовость этого фактора.

Для повышения эффективности торговой деятельности помимо выше перечисленных мероприятий: разработки программы маркетинговой деятельности и проведения политики по совершенствованию подходов к выбору поставщиков, можно предложить также следующие мероприятия:

- 1) улучшение ритмичности поставок;
- 2) планировка торгового зала филиала «Коопунивермаг» под магазин самообслуживания.

Все показатели, характеризующие ритмичность реализации продукции Карачевского Райпо, отклоняются от нормативов на большие величины. Это говорит о недостаточно ритмичной работе в соответствии с поставленными планами и задачами. Поэтому Карачевскому Райпо необходимо уменьшать показатель ритмичности реализации продукции до минимальной величины.

Самообслуживание позволит ускорить процесс продажи, повысить культуру обслуживания и получить определенный социальный и экономический эффект, а также в будущем будет являться ведущей формой розничной продажи продовольственных и непродовольственных товаров.

Выше перечисленные предлагаемые мероприятия окажут положительное влияние на основные показатели финансово-хозяйственной деятельности, такие как выручка от реализации, производительность труда, средний размер оплаты труда, рентабельность и др.

Выручка Карачевского Райпо увеличится на 64132 тыс. руб. В связи с тем, что Карачевское Райпо планирует увеличить объемы своей деятельности за счет вложений в предлагаемые мероприятия, это приведет к росту себестоимости на 8781 тыс. рублей и росту коммерческих расходов на 1093 тыс. рублей.

Рентабельность продаж увеличится на 0,9%.

Таким образом, данные показатели свидетельствуют об экономической целесообразности и эффективности разработанных для Карачевского Райпо мероприятий, повышающих торговую и сбытовую деятельность, и таким образом конкурентоспособность предприятия.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПО «МГЛИНСКОЕ» Г. МГЛИНА

Пашкова А.Д., Подольникова Е.М.

Для предприятий торговли маркетинговая деятельность играет важнейшую роль. Основная задача торговли - продажа товаров в целях максимального удовлетворения спроса потребителей при высоком качестве торгового обслуживания и минимальном уровне издержек обращения и потребления.

Проведя анализ внутренней среды ПО «Мглинское» г. Мглина по таким параметрам, как менеджмент, маркетинг, производство, финансы, НИОКР, персонал можно сказать, что по значительному количеству направлений у предприятия нейтральная позиция. Т.е. предприятию необходимо обратить внимание на проведение маркетинговых исследований, аттестацию и обучение персонала.

В настоящее время в ПО «Мглинское» отсутствует отдел маркетинга. Его функции возложены на торговый отдел и руководителя предприятия.

Вследствие чего торговый отдел помимо своих обязанностей выполняет и обязанности маркетингового отдела, такие как:

- изучение рынка и рыночных тенденций;
- изучение поведения потребителей;
- тактическое управление товаром предприятия;
- управление отношениями с клиентами.

Для удержания своих позиций на рынке потребительскому обществу «Мглинское» необходимо поддерживать широкий ассортимент продукции, вести тщательно обдуманную ценовую политику, выбирать наиболее оптимальных поставщиков и продолжать применять все возможные методы формирования и стимулирования спроса покупателей.

В магазине потребительского общества «Мглинское» особенно хорошо продаются продукты недорогих марок, в основном местного производства – это колбасы мясных комбинатов Брянской области, хлеб и хлебобулочные изделия, кондитерские изделия местных предприятий, пресервы, вяленая и солёная рыба, поставщиком которой выступает ООО «Реванш» и др. Следовательно, нужно делать упор на них: увеличить поставку продуктов местного производства.

Со всеми поставщиками у предприятия налажены прочные связи, сотрудничество ведется на взаимовыгодной основе. Выбор поставщиков объясняется, сложившимися условиями оплаты за товар, соответствие поставляемого товара предъявляемым требованиям качества.

Особое влияние на деятельность предприятия оказывают конкуренты. Конкуренты ПО «Мглинское» – частные предприниматели (магазин «Виктория» – ИП Дружкова, магазин «Лидия» – ИП Романенко, магазин «Продукты» – ИП Щигарцова и другие), их объединения (ТК «Натали»), а также юридические лица (универсальный магазин «Радуга» и круглосуточный магазин «Ирина»).

Ценовая политика конкурентов также в значительной мере определяет уровень цен в торговых точках ПО «Мглинское». Предприятие стремится к тому, чтобы продажная цена товаров не была выше, чем у конкурента. Но фактически розничные цены потребительской кооперации только по некоторым позициям ниже цен конкурентов.

На территории Мглинского района у ПО «Мглинское» 23 магазина. Среди них 5 магазинов расположены в г. Мглине, 18 – в сельской местности.

Сравнительный анализ ПО «Мглинское» и основных конкурентов

Критерии	ПО «Мглинское»	ООО «Виктория»	ООО «Продукты»
Большой выбор товара	5	4	3
Оформление торгового зала	5	3	3
Удобная раскладка продуктов на витринах	5	2	4
Удобный подъезд на автомобиле	5	2	3
Время работы	5	0	3
Отношение продавцов к покупателю	5	4	3
Скорость обслуживания	5	3	3
Уровень цен	5	4	3
Итого	40	22	25

Данная таблица составлена на основе экспертного обследования. Оценки определялись следующим образом: 5 – очень хорошо, 4 – хорошо, 3 – удовлетворительно, 2 – плохо, 1 – очень плохо, 0 – затрудняюсь ответить.

ПО «Мглинское» имеет большое преимущество среди конкурентов. Так оно соответствует всем критериям для успешного развития и удовлетворения потребностей потребителей.

Удобное расположение магазинов и развитая сеть транспортных коммуникаций способствует своевременной доставке товаров в магазины, что способствует поддержанию их качества на высоком уровне. Удобное расположение магазинов способствует поддержанию спроса населения на продукцию данного предприятия.

Существование и развитие бизнеса невозможно без продуманной коммуникационной политики. Поэтому ПО «Мглинское» доводит

информацию о своем товаре до потребителей через газету «Мглинские вести». В продвижении товарного ассортимента использует также прайс-листы.

Для дальнейшего успешного развития предприятию следует уделять большее внимание применению инструментов маркетинга.

С целью привлечения дополнительных групп потребителей ПО «Мглинское» предложено организовать кафе быстрого обслуживания «Кумир».

В настоящее время изменился темп жизни, и многие рабочие и служащие в обеденный перерыв отправляются пообедать в ближайшее кафе, максимально экономя время.

Тем самым на кафе быстрого обслуживания «Кумир» ложится ответственность по созданию разнообразного ассортимента и высокого качества продукции путем предоставления холодных и горячих закусок, десертов, напитков.

На этапе выхода на рынок целью предприятия является формирование устойчивого спроса на услуги кафе. Чтобы добиться успеха в своей области: расширить ассортимент предлагаемых продуктов и услуг, привлечь новых клиентов, кафе необходимо создать положительный имидж, который будет основываться на соотношении цены и качества продукции.

Общие затраты на оборудование кафе составят 404247,3 руб.

Для привлечения посетителей, необходимо провести ряд рекламных мероприятий. Такими видами рекламы и способом продвижения кафе «Кумир» станут:

1. Разработка наружной рекламы.

Затраты на наружную рекламу – изготовление баннера, монтаж баннера, аренда щита. Планируется изготовить два баннера стоимостью 7 тыс. руб. Затраты на наружную рекламу составят 14000 руб.

2. Печать полиграфической продукции – листовок, визиток, буклетов с информацией о проходящих в кафе акциях, мероприятиях, событиях, и расстановка их в картхолдерах в наиболее часто посещаемых местах города – магазинах, автозаправочных станциях, автомойках. Общие затраты будут равны 11500 руб., а в год 138000 руб.

3. Организация рекламы в СМИ – ротация рекламного ролика по телеканалу «Россия», размещение объявления в рекламных рубриках городской ежемесячной газеты «Мглинские вести». Затраты на организацию рекламы в СМИ составят 112800 руб.

Таким образом, затраты на реализацию предложенных мероприятий по продвижению услуг кафе «Кумир» составят 264800 руб.

Проведение рекламных мероприятий будет способствовать уве-

личению численности покупателей среди местного населения г. Мглина и Мглинского района. Это будет способствовать увеличению выручки предприятия от реализации продукции на 3% по сравнению с выручкой за 2013 г.

Рекомендованные мероприятия позволят ПО «Мглинское» дополнительно получить 3209 тыс. руб. прибыли, рентабельность продаж составит 6,6%, что на 3,7 п.п. выше фактического уровня.

Таким образом, рекомендуемые мероприятия позволят повысить эффективность деятельности ПО «Мглинское».



УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В КОЛХОЗЕ «ПРОГРЕСС»

Пожарская Е.В., Хохрина О.М.

В современном экономическом мире инновации выступают одним из ключевых факторов, определяющих перспективы социального и экономического развития организаций.

Сегодня конкурентоспособность на отечественном и мировом рынках все больше зависит от той продукции, в основе которой лежит новое знание. И если в прошлом успех и развитие организации во многом зависели от доступа к природным ресурсам, то сегодня они нуждаются в науке, нововведениях и образовании работающих.

В результате инновационной деятельности рождаются новые идеи, новые и усовершенствованные продукты, новые или усовершенствованные технологические процессы, появляются новые формы организации и управления различными сферами экономики и ее структурами. Инновационная деятельность является мощным рычагом, который помогает преодолеть спад, обеспечить структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией. Для достижения своих целей по созданию и производству инноваций предприятие осуществляет инновационную деятельность.

Колхоз «Прогресс» – современное, развитое, сельскохозяйственное предприятие среднего размера, в достаточной степени обеспеченное складскими помещениями для хранения и производственными мощностями для переработки сельскохозяйственной продукции. Колхоз «Прогресс» расположен от районного центра г. Клинцы в 25 км, от областного центра г. Брянска в 200 км.

Колхоз является коммерческой организацией, основной целью которой является получение прибыли. В структуре денежной выручки наибольший удельный вес во все годы хозяйствования занимает цельное молоко – более 60%.

Колхоз «Прогресс» обладает достаточным инновационным потенциалом, но при этом требуются определенные мероприятия по развитию и управлению инновационной деятельностью.

Основное направление для разработки инновационной стратегии для колхоза «Прогресс» в нынешних условиях – приближение качества выпускаемой продукции к специфическим потребностям заказчика, это достигается при помощи модернизации и обновления оборудования.

Анализируя ситуацию, сложившуюся в российской экономике, видно, что положение предприятий, особенно сельскохозяйственных, в большинстве случаев неустойчиво, и под влиянием внешних неблагоприятных факторов легко может перейти в критическое. Для предотвращения этого требуется комплекс мер, не только позволяющий достичь стабилизации, но и дающий запас рентабельности, конкурентоспособности для обеспечения устойчивого экономического развития.

Выбирая варианты стратегии инновационного развития для колхоза «Прогресс», можно воспользоваться матрицей Ансоффа продукция/рынок. Матрица Ансоффа представляет собой поле, образованное двумя осями – горизонтальной осью «товары компании» (подразделяются на существующие и новые) и вертикальной осью «рынки компании», которые также подразделяются на существующие и новые. Матрица возможностей по товарам-рынкам предусматривает использование четырех альтернативных стратегий маркетинга для сохранения или увеличения сбыта: проникновение на рынок, развитие рынка, разработка товара и диверсификация.

Выбор альтернативы зависит от степени насыщенности рынка и возможности компании постоянно обновлять производство. Для колхоза «Прогресс» целесообразно выбрать стратегию проникновения на рынок, следование которой позволит расширить объем сбыта имеющихся товаров на существующих рынках при помощи повышения их качества, применения конкурентных цен. Это увеличит спрос со стороны уже имеющихся потребителей.

Стратегия проникновения на рынок – это простая и наиболее очевидная стратегия для большинства предприятий. Они уже присутствуют на рынке, их главная цель – увеличить продажи. Основным инструментом здесь выступает повышение конкурентоспособности продуктов, поэтому главное внимание в этой стратегии должно быть направлено на повышение эффективности бизнес-процессов, за счет

чего можно увеличить как потребление продуктов существующими потребителями, так и привлечение новых клиентов.

Используя матрицу Ансоффа, можно заключить, что для колхоза «Прогресс» самой оптимальной является стратегия проникновение рынок. Вероятность успеха данной стратегии высока, – около 50%. Стратегия проникновения на рынок колхоза «Прогресс» характеризуется невысоким уровнем риска, но требует технологических разработок и является защитной. Стратегия проникновения на рынок позволит предприятию повысить качество существующего продукта и укрепить его позиции на существующем рынке, что в свою очередь благоприятно скажется и на финансовом состоянии предприятия и на дальнейшем его успешном развитии.

В качестве мероприятий, способствующих развитию инновационной деятельности в колхозе «Прогресс», целесообразно внедрить в процесс производства новое оборудование – танк-охладитель молока. В настоящее время Колхоз «Прогресс» пользуется устаревшей моделью танков, которая не справляется с нагрузкой и не охлаждает молоко до нужной температуры в срок, позволяя бактериям размножаться и снижать качество молока. А охлаждение молока на ферме - один из важнейших процессов в производства.

Следующим, не менее важным инновационным мероприятием в отрасли молочного скотоводства, станет применение магнита - инфракрасно-лазерного аппарата «Милта-МВ», основной задачей которого является снижение уровня заболеваемости коров маститом. До недавнего времени мастит у коров лечили только с помощью антибактериальной терапии. Но лечение антибиотиками имеет существенный недостаток: присутствие антибиотиков обнаруживается и в молоке, из-за чего оно становится непригодным для пищевой промышленности. Поэтому раньше приходилось ждать еще 5-6 дней после выздоровления животного, чтобы начать полноценный сбор молока. Сейчас же появились более быстрые и комплексные способы, позволяющие вылечить мастит у коров.

Исходя из выше приведенной информации, колхозу «Прогресс» следующие направления развития инновационной деятельности:

- приобретение модернизированного охладителя молока серии Cold Vessel, повышающий качество молока и ведущее к росту закупочных цен;

- применение магнита – инфракрасно-лазерного аппарата «МИЛТА-МВ», который снижает заболеваемость маститом коров и ведет к росту валового надоя.

Применение новых технологий позволит повысить валовой

надой молока, установить более высокие реализационные цены на молоко, что, в конечном итоге, приведет к росту денежной выручки и прибыли на предприятии.

Так, в результате увеличения объема продаж молока и роста реализационных цен, колхоз «Прогресс» получит дополнительную прибыль в размере более 3354 тыс. руб., а рост рентабельности продаж составит 3,4 п.п.

Проведенная оценка параметров проекта свидетельствует о том, что инновационный проект жизнеспособен и способен принести положительный экономический эффект.



РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МУСП «РАДУГА» РОСЛАВЛЬСКОГО РАЙОНА СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Карпиленко А.А., Хохрина О.М.

Стратегический менеджмент является чрезвычайно важным для фирм, которые сталкиваются с трудностями в осуществлении принципиально новых стратегий своего развития. В условиях нарастающих изменений во внешней среде для эффективной работы предприятия определяется правильным выбором стратегических ориентиров его развития. На практике видно, что предприятие осуществляющее стратегическое планирование, работает более успешно и получает высокую прибыль. Таким образом, для предприятия важно разрабатывать стратегию. Стратегия – это основа управления, которая обеспечивает его развитие, повышает конкурентоспособность производимой продукции.

Теоретические и практические подходы к пониманию сущности стратегического менеджмента исследованы в работах Г. Минцберга, Дж. Лэмпела, А. Томпсона, А. Стрикленда, П. Друкера, И. Ансоффа, О.С. Виханского, Р.А. Фатхутдинова и других авторов.

Сельскохозяйственное предприятие МУСП «Радуга» расположено в Рославльском районе Смоленской области.

Целью деятельности предприятия МУСП «Радуга» является осуществление хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли для реализации экономических интересов государства, предприятия и удовлетворение социальных нужд членов трудового коллектива.

МУСП «Радуга» является многопрофильной организацией, которая занимается следующими видами деятельности:

- производство овощей закрытого грунта;
- производство рассады овощных культур и цветов;
- производство (выращивание) грибов;
- производство молока и мяса;
- производство растениеводческой продукции.

МУСП «Радуга» обеспечивает работников САЭС продуктами лечебно-профилактического питания, а также детских дошкольных учреждений, школ и торговой сети г. Десногорска сельскохозяйственной продукцией высокого качества. Закрытый грунт представлен блочными теплицами общей площадью 4 га.

Анализ современного состояния предприятия показал, что в 2013 г. по сравнению с 2011 г. произошло снижение выручки от продажи продукции на 2,7% (1326 тыс. руб.), также нужно отметить сокращение среднегодовой численности работников на 16,3%. Анализируя финансовое состояние предприятия можно сказать, что происходит снижение эффективности деятельности предприятия.

В рамках проведенного стратегического анализа внешней среды МУСП «Радуга» сделаны следующие выводы. Внешняя среда косвенного воздействия оказывает стабильное влияние на МУСП «Радуга». Самое благоприятное воздействие на деятельность организации оказывают такие факторы как: стабильность политической системы, увеличение дотаций, субсидий и компенсаций отраслям сельского хозяйства, доступность источников кредитования и финансирования и поддержка инноваций со стороны государства. Наиболее неблагоприятное воздействие на деятельность предприятия оказывают следующие факторы: повышение затрат на энергоносители, рост процентных ставок по кредитам.

Анализ внешней среды ближнего окружения оказывает стабильное воздействие на деятельность МУСП «Радуга». Самое благоприятное воздействие оказывают такие факторы как наличие постоянных проверенных покупателей. Неблагоприятное воздействие заключается в сложности информирования покупателей о продукции предприятия, а также наличие конкурентов.

При анализе внутренней среды предприятия МУСП «Радуга» был использован SNW-анализ. Он показал, что предприятие финансово неустойчиво и недостаточно развита маркетинговая деятельность. Сильными сторонами являются организация управления и производство.

Проведя совместное изучение внешней и внутренней среды с помощью методики SWOT-анализа, были открыты стратегические и

тактические возможности предприятия МУСП «Радуга», такие как: увеличение рыночной доли, увеличение числа постоянных клиентов, выход на новые рынки, расширение производства, расширение ассортимента продукции.

Для определения стратегии развития предприятия была использована методика SPACE. По результатам проведенного SPACE-анализа организация имеет агрессивную позицию. Из расположения вектора стратегической позиции предприятию МУСП «Радуга» целесообразно использовать стратегию горизонтальной, диверсификации. Горизонтальная диверсификация – пополнение ассортимента фирмы новыми изделиями, которые не связаны с выпускаемыми в настоящий момент, но могут вызвать интерес существующей клиентуры.

В качестве диверсификации производства предлагается внедрение нового вида продукции – грибы вешенка. Данное направление развития позволит расширить и обновить ассортимент производимой продукции и укрепит имидж предприятия.

«Вешенка» обладает рядом ценных качеств и преимуществ перед другими культивируемыми грибами, например, шампиньонами. Она технологична, имеет высокую скорость роста, короткий цикл выращивания и как следствие высокую конкурентоспособность, содержит биологически активные вещества, чем выгодно отличается от белого гриба, который имеет в основном только питательные свойства. Вешенка проста в приготовлении: ее не надо чистить и отваривать перед дальнейшей обработкой.

Потенциальными потребителями выращенных грибов будут жители г. Смоленска и Смоленской области. Предприятие будет гарантировать отсутствие в грибах нитратов, пестицидов, солей тяжёлых металлов и радионуклидов. Грибы, выращенные на предприятии, будут являться экологически чистым продуктом и абсолютно безопасны для здоровья. Целевым рынком будут являться жители г. Смоленска.

Проведенное кабинетное маркетинговое исследование на основе имеющейся вторичной информации показало, что на рынке г. Смоленска свежая вешенка отсутствует, что является положительным моментом для развития грибоводства на предприятии МУСП «Радуга». При планировании производства нового вида продукции (грибы) необходимо оценить потенциал имеющегося рынка.

На 1 жителя в год приходится по статистическим данным 1,44 кг грибов. Численность населения Смоленской области на начало 2014 г. составила 966 тыс. человек. Целевыми потребителями грибов являются работающие люди в возрасте от 25-50 лет обоих полов, что составляет 356 тыс. человек. В год объем потребляемых грибов может составить

порядка 512 т. Цена в розницу в настоящее время составляет около 150 руб. за 1 кг.

Грибы на территории Смоленской области будут пользоваться большим спросом, так как продукт имеет большое количество полезных свойств. В наше время для потребителей это очень важно. Также на территории Смоленской области отсутствуют производители данной продукции. Продукция на рынках Смоленской области импортная, с высокими розничными ценами, но при этом пользуется стабильным спросом.

Сбыт продукции планируется осуществлять путем реализации в торговых точках г. Смоленска. Рассаду (мицелий) целесообразно приобретать у ближайшего поставщика ООО «Колос» г. Москва.

Для вывода на рынок новой продукции необходимо проведение мероприятий по продвижению и закреплению продукта на рынке. Одним из основных способов продвижения товара на рынок будет реклама – самый мощный стимулятор спроса на такой товар как грибы. Для продвижения продукции могут быть использованы: рекламные вывески в точках розничной торговли, реклама в средствах массовой информации, создание сайта.

Внедрение в производство выращивания грибов вешенка имеет множество плюсов:

- дешевое не дефицитное сырье (растительные отходы), которое после использования для выращивания грибов становится ценным кормом для крупного рогатого скота, а также сырьем для получения биогумуса

- отсутствие большой конкуренции на рынке;

- постоянный спрос населения на данный продукт;

- неограниченность в таком необходимом сырье для данного производства, как солома пшеничная, опилки древесные, шелуха семечек, которые являются экологически чистыми;

- из года в год растет спрос на экологически чистые продукты, а вешенки никакой химической обработке не подвергаются, искусственных красителей и консервантов не содержат;

- грибы вешенки не только вкусны и питательны, но и годятся практически в любое блюдо: их можно варить, жарить, солить, мариновать, использовать в первых и вторых блюдах, салатах.

Мероприятие по выращиванию грибов вешенка имеет невысокие энергетические и финансовые затраты, что даёт возможность тепличному комбинату значительно повысить урожайность, снизить себестоимость и увеличить прибыль, т. е. повысить экономическую эффективность производства.

Предложенные мероприятия эффективны, так как результатом 1-го года будет увеличение прибыли от продаж на 2273 тыс. руб., а также сократится убыточность предприятия и рентабельность продаж составит 1,73 п.п.

Таким образом, предложенные направления стратегического развития, включающие диверсификацию производства и активизацию маркетинговых мероприятий позволят повысить эффективность деятельности предприятия МУСП «Радуга».



УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Степченко А.В., Хохрина О.М.

Одним из важных организационно-экономических рычагов, обеспечивающих эффективное ведение хозяйства, является маркетинг. Маркетинг относят к различного рода деятельности, имеющей отношение к рынку. Причем данная деятельность осуществляется на самом рынке, и ее целеполагание в основном, решающем элементе направлено на удовлетворение потребностей и желаний потребителя посредством механизма обменных отношений.

Управление маркетингом позволяет создавать методологическую основу для использования всех ресурсов предприятия, определения и утверждения его положения на рынке за счет быстрого реагирования на изменения маркетинговой среды.

В то же время эффективное функционирование предприятия невозможно без применения маркетинговых стратегий, что связано с целым рядом факторов, в частности, с постоянным ужесточением конкуренции; ускоренным развитием научно-технического прогресса и, как следствие этого, – постоянным появлением новых товаров и услуг, новых технологий, современных материалов и т.д.

Общество с ограниченной ответственностью «Почеп-Молоко» учреждено в целях осуществления предпринимательской деятельности, удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Проведенный анализ производственной деятельности предприятия позволил заключить, что практически по всем показателям, отражающим размеры производства предприятия, имеется тенденция к росту. За весь период выручка выросла в 16 раз. Себестоимость проданных то-

варов за исследуемый период увеличилась в 14,8 раза. Темпы роста выручки в 2012-2013 гг. опережали темпы роста себестоимости, в результате деятельность предприятия в этот период приносила прибыль. В 2013 г. чистая прибыль предприятия составила 241 тыс. руб.

В структуре выручки предприятия выделяют несколько видов продукции: молоко, сыр, кефир, сыворотка, творог, спрэд.

Наибольшая доля денежной выручки приходится на молоко - в среднем за 3 года 43,5%. Также 28,1% приходится на денежную выручку от реализации сыра.

В 2013 г. в структуре денежной выручки наблюдается рост по всем видам продукции. Наибольшее увеличение наблюдается по выручке от реализации творога. Также в 2012 г. предприятие начало производить и реализовывать спрэд, который сразу же при выходе на рынок стал пользоваться спросом у покупателей. Так в 2011 г. доля спрэда в совокупной денежной выручке предприятия составила 1,1%, а в 2013 г. – уже 2,6%.

Проведенный анализ организации маркетинговой деятельности позволил установить, что отдела маркетинга в ООО «Почеп-Молоко» нет, а маркетинговые функции распределены между отделами сбыта и закупок. Ввиду отсутствия в должностных инструкциях специалистов указанных отделов прямых маркетинговых обязанностей, маркетинговая работа ведется слабо и разрозненно.

Анализ реализации комплекса маркетинга позволил сделать заключение, что слабым местом является неразвитая система стратегического планирования, отсутствие специалиста по маркетингу, неактивная политика продвижения и узкий ассортимент продукции.

Для выявления стратегических целей деятельности предприятия в области маркетинга был проведен анализ сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз со стороны внешней среды. SWOT-анализ позволил выявить основные направления эффективного развития: создание маркетингово-ориентированной организационной структуры; поддержание приемлемого уровня спроса привлекательной для потребителя ценой и качеством предлагаемой продукции; более активное продвижение продукции; расширение ассортимента продукции.

Проведенный портфельный анализ с использованием матрицы Boston Consulting Group позволил определить, что большую долю в бизнес-портфеле ООО «Почеп-Молоко» занимают «Трудные дети» - товары, которые требуют значительных финансовых вложений. В данную категорию вошли такие группы товаров, как молоко, творог, кефир, сыворотка. Необходимо активное продвижение этих товарных

групп и рекламная поддержка для того, чтобы они смогла развиваться и перейти в категорию «звезд». Две товарных группы – сыр и спрэд вошли в категорию «звезды» – это стратегические хозяйственные единицы, приносящие наибольшую прибыль. Данные товары занимают большую долю рынка и пользуются стабильным спросом у покупателей. Темпы роста рынка этой продукции высокие. При достаточной поддержке эти виды деятельности могут перейти в категорию «дойных коров» и приносить предприятию значительную прибыль.

Проведенный опрос среди потенциальных потребителей (населения г. Почеп) показал, что востребованным продуктом в настоящее время является питьевой йогурт. Внедрение в производство данного вида продукции позволит получить предприятию дополнительную прибыль в 205 тыс. руб.

Предложенный комплекс мероприятий по продвижению состоит из рекламной компании в прессе (журнал «Оптовик»), а также создание собственного интернет-сайта. Данные мероприятия направлены на привлечение такого целевого сегмента как посредники и рынок государственных учреждений. Помимо этого целесообразным мероприятием станет участие в ежегодной агропромышленной выставке «Золотая осень».

Общие затраты на проведение маркетинговых мероприятий составят 1670 тыс. руб. Расчеты показали, что выручка от реализации продукции возрастет на 2,7% или 2916 тыс. руб. Также реализация указанных мероприятий позволит ООО «Почеп-Молоко» получить экономический эффект – увеличить прибыль от продаж на 3216 тыс. руб., а рентабельность продаж – на 1,08 п.п. Однако наиболее существенным результатом внедрения указанных мероприятий следует считать общий рост конкурентоспособности предприятия, полученный в результате методически правильного подхода к управлению маркетинговой деятельностью.



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Боровой Н.П., Швецова О.А.

Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов и изменение позиций потребителя, появление новых возможностей для бизнеса, развитие информационных сетей, широкая до-

ступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов и другие причины привели к возрастанию значения стратегического подхода к управлению современной организацией.

Стратегическое управление ставит целью обеспечить производителю сельскохозяйственной продукции выживание в долгосрочной перспективе. Это означает, что предприятие призвано успешно справляться со своими задачами, принося своей деятельностью удовлетворение интересов тех, кто входит в сферу ее делового взаимодействия, – покупателей, сотрудников предприятия и ее собственников. Таким образом, в настоящее время стратегическое управление признается самой комплексной и адекватной системой управления для динамично развивающихся и непредсказуемо изменяющихся условий бизнеса.

СПК «Ударник», функционирующий на территории Новозыбковского района Брянской области, создан в целях совместной деятельности членов кооператива на основе личного трудового участия и объединения его членами имущественных паевых взносов. Основными видами деятельности кооператива являются выращивание и переработка зерновых и зернобобовых культур; производство и сбыт молока; производство и сбыт мяса КРС.

Анализируя размеры СПК «Ударник» можно отметить, что в целом по хозяйству за исследуемый период времени наметилась положительная динамика. Так, стоимость валовой продукции в действующих ценах увеличилась 4634 тыс. руб. или на 14,8%, в том числе по растениеводству на 1986 тыс. руб. (на 21,8%) и по животноводству на 1704 тыс. руб. (на 9,5%).

Денежная выручка СПК «Ударник» за период исследования увеличилась на 4532 тыс. руб. или на 40,3%, что связано с увеличением объемов реализации продукции кооператива. Так, денежная выручка от реализации продукции растениеводства за 3 года увеличилась на 781 тыс. руб. (на 47,0%), от реализации продукции животноводства – на 3886 тыс. руб. (на 42,0%).

За последние три года произошло несущественное увеличение среднегодовой стоимости основных средств хозяйства (на 6980 тыс. руб. или на 8,3%).

СПК «Ударник» является средним по размеру предприятием, поскольку численность персонала в 2013 г. составила 49 чел., что меньше показателя 2011 г. на 1 человека (на 2,0%).

Отмечается рост поголовья скота за период исследования на 9,0%. Площадь сельхозугодий и площадь пашни в СПК «Ударник» за анализируемый период времени не изменились и составили 2462 и 2134 га соответственно.

Коэффициент специализации за 2013 г. в СПК «Ударник» равен 0,461, что свидетельствует о высоком уровне специализации хозяйства. Кооператив специализируется на производстве продукции животноводства (молока и мяса КРС). Отрасль растениеводства в хозяйстве является дополнительной.

В процессе исследования был выявлен ряд факторов внешней среды как прямого, так и косвенного воздействия, которые влияют на деятельность СПК «Ударник» и игнорирование которых может ухудшить положение предприятия на рынке в будущем.

Расчет количественной степени влияния факторов макро- и микросреды на деятельность кооператива показал, что внешняя среда и косвенного и прямого воздействия оказывает стабильное влияние на его деятельность. Наибольшую значимость для СПК «Ударник» представляют такие факторы внешней среды косвенного воздействия как льготы по налогообложению, государственная поддержка АПК, планируемое снижение уровня государственной поддержки предприятий агропромышленного комплекса в связи с вступлением страны в ВТО, повышение цен на энергоресурсы, миграция трудовых ресурсов в города и наличие технологических перспектив в отрасли. Особенно отрицательное воздействие на деятельность СПК «Ударник» оказывают такие факторы внешней среды прямого воздействия как привлекательность отрасли для потенциальных конкурентов, а также появление продукции улучшенного качества и высокой полезности. Наиболее положительное воздействие на деятельность хозяйства оказывает такой фактор внешней среды ближнего окружения как высокий спрос на сельхозпродукцию.

На основе совместного изучения факторов внешней и внутренней среды СПК «Ударник» с помощью корреляционного SWOT-анализа, предложен ряд основных направлений стратегии развития предприятия, среди которых:

- дальнейшее укрепление репутации предприятия на рынке;
- укрепление связей с поставщиками, каналами сбыта;
- сотрудничество с надежными партнерами и поставщиками;
- попытка проникновения на более привлекательные рынки;
- совершенствование организационной структуры предприятия;
- обновление и модернизация технической базы;
- использование энергосберегающих технологий;
- улучшение качества реализуемой продукции;
- наращивание объемов производства.

В итоге определения общего направления стратегического развития СПК «Ударник» с помощью SPACE-анализа выявлено, что для

хозяйства характерна консервативная позиция, а критический фактор успешной деятельности кооператива – конкурентоспособность продукции. Более того, согласно местонахождению вектора стратегической позиции в настоящее время для СПК «Ударник» возможным стратегическим действием является проникновение на рынок. В рамках реализации выбранной стратегии предлагается увеличить объемы производства и повысить качество продукции хозяйства.

С целью повышения урожайности зерновых СПК «Ударник» предлагается применять удобрения «Новалон Фолиар». В результате применения препарата выручка хозяйства за счет увеличения валового сбора зерна и повышения его качества увеличится на 322 тыс. руб.

Следующее направление реализации выбранной стратегии развития СПК «Ударник» – повышение продуктивности животных, которое планируется достичь за счет введения в рацион кормления лактирующих коров белкового 10%-ного витаминно-минерального премикса «Кормивит КЛ 10». В результате применения препарата выручка кооператива за счет увеличения валового производства молока и повышения его качества увеличится на 716 тыс. руб.

В результате реализации комплекса стратегических мероприятий, направленных на увеличение объемов производства и повышение качества продукции и, как следствие, увеличение доли на рынке, СПК «Ударник» получит дополнительно прибыль в размере 854 тыс. руб. а рентабельность продаж составит 4,9 п.п.

Таким образом, реализация стратегического подхода к управлению сельскохозяйственной организацией будет способствовать поддержанию СПК «Ударник» в условиях рынка на достаточно высоком уровне конкурентоспособности.



РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «ХЛЕБОКОМБИНАТ» ПГТ. КЛИМОВО

Котельникова Д.Д., Швецова О.А.

В настоящее время направленность деятельности предприятий стала более разносторонней и сложной ввиду огромного разнообразия товаров и желаний покупателя. В рыночной экономике выживают, как известно, те предприятия, чья продукция работы, услуги находят сбыт.

Учитывая данное обстоятельство, маркетинговая деятельность становится ориентиром, фундаментом, на котором строится производственный процесс на предприятии.

Развитие производства определяется потребителями через удовлетворение их потребностей, что ставит его на центральное место всего процесса создания товаров. Поэтому грамотное применение знаний по управлению маркетинговой деятельностью в практике хозяйственной деятельности предприятия является актуальным. В связи с этим возникает объективная необходимость поиска путей развития маркетинговой деятельности на предприятии.

ООО «Хлебокомбинат» – предприятие по производству мучных кондитерских изделий, находящееся в Брянской области в п.г.т. Климово, ул. Октябрьская, 195. Целями деятельности предприятия является увеличение выпуска продукции (продукция должна быть конкурентоспособной), расширение рынка сбыта, получение прибыли и увеличение рентабельности.

Все показатели, характеризующие размер предприятия, имеют тенденцию к росту. Так, стоимость валовой продукции в действующих ценах увеличилась на 23505 тыс. руб. Денежная выручка хлебокомбината в 2013 г. по сравнению с 2011 г. также увеличилась на 49,7%, что обусловлено увеличением объема выпускаемой и реализуемой продукции.

Среднегодовая численность работников предприятия в 2013 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась на 2,1% и составила в 2013 г. 97 чел. против 95 чел. в 2011 г.

Среднегодовая стоимость основных средств ООО предприятия также увеличилась за период исследования на 5150 тыс. руб. или в 2,2 раза и в 2013 г. составила 9289 тыс. руб.

Анализ современного состояния маркетинговой деятельности в ООО «Хлебокомбинат» пгт. Климово позволяет сделать следующие выводы.

Маркетинговые функции в ООО «Хлебокомбинат» пгт. Климово возложены на отдел снабжения и сбыта, который несет ответственность за организацию исследований, направленных на достижение намеченных целей, контроль за выполнением маркетинговых мероприятий, разработку программы по сбыту и рекламе, формированием товарного ассортимента.

Основной вид деятельности предприятия – производство хлебобулочных изделий. Ассортимент ООО «Хлебокомбинат» широк и разнообразен. Номенклатура выпускаемой продукции состоит из 6 ассортиментных групп: хлебобулочные, кондитерские, макаронные изделия, рыбная продукция, полуфабрикаты (тесто), безалкогольные напитки.

Среди ассортиментных групп максимальна доля выпуска традиционных хлебулочных изделий (91,5%).

Большое внимание в ООО «Хлебокомбинат» уделяется упаковке продукции. Упаковочные материалы, используемые ООО хлебокомбинатом, имеют очень низкую запахопроницаемость, исключаящую потери аромата хлеба и восприятие посторонних запахов. На этикетках продукции производства ООО «Хлебокомбинат» размещается логотип и слоган – «Традиции и качество».

ООО «Хлебокомбинат» пгт. Климово в качестве средств продвижения продукции использует рекламу в местной газете, на местном телевидении, а также принимает участие в выставках. Хлебокомбинат реализует свою продукцию через собственный магазин и торговую точку на рынке, а также через сеть других магазинов.

На основе оценки конкурентоспособности производителей хлеба и хлебулочных изделий, представленных на рынке Климовского района, было выявлено, что хлеб и хлебулочные изделия ООО «Хлебокомбинат» пгт. Климово лидируют в сравнении с изделиями, выпускаемыми на ОАО «Стародубский хлебокомбинат» и ОАО «Унечский комбинат хлебопродуктов», однако уступают хлебулочным изделиям ОАО «Бежицкий хлебокомбинат».

На основе результатов проведенного корреляционного SWOT-анализа был предложен ряд мероприятий, направленных на развитие маркетинга, среди которых:

- выход на новые рынки;
- укрепление позиций на существующем рынке;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- улучшение качества продукции;
- укрепление репутации предприятия на рынке;
- отслеживание разработок на рынке хлебопечения.

Результаты маркетингового исследования, проведенные с целью выявления недостатков маркетинговой деятельности и изучения потребительских предпочтений, а также с целью уточнения требований потребителей к характеристикам хлебулочных изделий производства ООО «Хлебокомбинат» пгт. Климово, показали, что для потребителя наибольшее значение имеют такие факторы конкурентоспособности хлебулочных изделий как полезность и наличие упаковки. Также важна цена и свежесть.

Выявленные проблемы позволили выбрать 2 приоритетных на сегодняшний день направления развития маркетинговой деятельности ООО «Хлебокомбинат» пгт. Климово:

- 1) совершенствование товарной политики (выпуск нового вида

продукции – булка с добавлением морской капусты сладкая «Дары Нептуна»; использование самоклеющихся этикеток, которые будут использоваться для оформления упаковки нового хлебобулочного изделия);

2) совершенствование сбытовой политики (открытие торговой точки на проходной хлебокомбината, разработка скидочных купонов на пироги, караваи и торты, которые будут действовать по случаю дня рождения или свадьбы).

В результате реализации мероприятий, направленных на совершенствование товарной политики, предприятие получит дополнительно прибыль в размере 553 тыс. руб. Производство нового вида продукции экономически эффективно для хлебокомбината, так как его реализация будет способствовать росту рентабельности продаж (рост рентабельности продаж составит 0,6 п.п.)

В результате реализации мероприятий, направленных на совершенствование сбытовой политики, хлебокомбинат получит дополнительно прибыль в размере 192 тыс. руб., а рост рентабельности продаж составит 0,3 п.п.

Суммарные затраты на реализацию комплекса мероприятий составят 2 млн. 99 тыс. руб.

Реализация комплекса предложенных мероприятий в рамках развития маркетинговой деятельности будет способствовать повышению эффективности функционирования ООО «Хлебокомбинат» пгт. Климово в целом, о чем свидетельствует увеличение прибыли предприятия на 745 тыс. руб. и рост рентабельности продаж на 0,8 п.п. Кроме того, предложенные мероприятия благоприятно скажутся на имидже хлебокомбината, усилят лояльность потребителей к продукции предприятия.



ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Косенок А.В., Швецова О.А.

Проблема конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции для Российской Федерации имеет не только внутренний, но и внешний аспект. Для страны повышение конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса имеет важнейшее значение, поскольку сегодня стоит задача обеспечения населения качественным

продовольствием собственного производства. Вместе с тем уже сейчас намевившееся наращивание объемов производства сельхозпродукции, сырья и продовольствия сталкивается с опережающим ростом поставок более конкурентоспособной импортной продукции. Поэтому проблема повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции является одной из наиболее сложных и актуальных.

СПК «Надежда» – сельскохозяйственное предприятие, функционирующее на территории Гордеевского района Брянской области, занимающееся выращиванием зерновых, производством мяса и молока.

Тенденция изменения основных показателей деятельности хозяйства, характеризующих размер предприятия, носит преимущественно положительный характер. За анализируемый период времени размер СПК «Надежда» в целом увеличился, о чем свидетельствует рост практически всех показателей, за исключением среднегодовой численности работников. Среднегодовая численность работников предприятия за анализируемый период времени сократилась на 11 чел. (на 19,3%).

Стоимость валовой продукции в действующих ценах увеличилась на 5319 тыс. руб. или на 25,9%, что обусловлено увеличением стоимости валовой продукции растениеводства на 30,6% и животноводства – на 24,8%.

Размер денежной выручки кооператива увеличился на 3012 тыс. руб. или на 26,2%, что связано с увеличением денежной выручки от реализации продукции животноводства (на 30,4%). Размер денежной выручки СПК «Надежда», полученной от реализации продукции растениеводства, наоборот, за 3 года уменьшился на 22,2%.

Можно отметить и повышение среднегодовой стоимости основных средств кооператива на 44,8%, что связано с приобретением хозяйством дополнительных единиц основных средств.

К 2013 г. площадь сельхозугодий увеличилась на 1693 га или на 62,2%, в том числе пашни – на 98,4%. Вместе с тем, по сравнению с 2012 г. площадь сельскохозяйственных угодий в СПК «Надежда» уменьшилась на 35,2%, в том числе пашни – на 17,4%.

Поголовье скота в переводе на условного поголовья также увеличилось за исследуемый период времени на 69,2% и в 2013 г. составило 1017 голов.

СПК «Надежда» – малое по своим размерам предприятие, поскольку численность работников кооператива в 2013 г. составила всего 46 чел.

В структуре денежной выручки СПК «Надежда» в 2013 году наибольший удельный вес занимает выручка от реализации продукции животноводства (97,7%), причем реализация молока принесла кооперативу 83,9% денежной выручки. Кроме того, с каждым годом реали-

зация молока приносит хозяйству все больше денежной выручки.

Таким образом, в связи с тем, что производство и реализация молока – основной источник поступления денежных средств в хозяйстве, представляется целесообразным разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности продукции в хозяйстве.

С целью оценки физико-химических показателей качества молока, производимого СПК «Надежда» и его основными конкурентами – СХПК «Рабочий» и ООО СП «Луч», в рамках исследования была разработана система балльной оценки факторов конкурентоспособности. Уровень конкурентоспособности продукции оценивался по таким физико-химическим показателям молока как жирность, чистота, кислотность, плотность, содержание соматических клеток, бактериальная обсемененность. Наилучшее значение показателя имеет 3 балла, наихудшее – 1 балл.

Согласно результатам балльной оценки СПК «Надежда» имеет ряд существенных преимуществ по производимому им молоку. Так, по жирности, плотности, содержанию соматических клеток и бактериальной обсемененности молока СПК «Надежда» превосходит своего конкурента – ООО СП «Луч». Вместе с тем СПК «Надежда» уступает СХПК «Рабочий» по таким показателям качества молока как плотность, содержание соматических клеток и бактериальная обсемененность.

На основании данных о предпочтительности показателей конкурентоспособности молока, полученных в результате опроса экспертов молокоперерабатывающих предприятий, были определены коэффициенты весомости данных показателей и рассчитаны групповые показатели конкурентоспособности продукции.

Групповой показатель конкурентоспособности молока в СПК «Надежда» выше данного показателя в ООО СП «Луч» (на 4,62 п.п.). Вместе с тем СПК «Надежда» отстает по групповому показателю конкурентоспособности молока от СХПК «Рабочий» (на 11,22 п.п.).

Результаты оценки конкурентоспособности молока производства СПК «Надежда» и его основных конкурентов позволили наметить основные направления повышения конкурентоспособности молока в хозяйстве.

Так, с целью снижения уровня содержания микроорганизмов в молоке производства СПК «Надежда» предлагается установить охладитель молока закрытого типа модели ЗУОМ-8000 производства ОАО «Гомельагрокомплект».

Следующим направлением повышения конкурентоспособности молока в СПК «Надежда» является увеличение его плотности, что предполагается достигнуть путем включения в рацион коров защи-

ценных белков и аминокислот (использование препарата «Смартамин»), а также путем повышения молочной продуктивности коров (за счет применения гуминовой кормовой добавки «Гумитон»).

Реализация предложенных мероприятий, направленных на повышение уровня конкурентоспособности молока в СПК «Надежда», потребует дополнительных затрат в размере порядка 289 тыс. руб.

За счет снижения уровня содержания в молоке микроорганизмов, за счет повышения плотности молока, а также за счет повышения среднегодового удоя от одной коровы, и, как следствие, повышения качества продукции, хозяйство может рассчитывать на получение дополнительной прибыли в размере 1168 тыс. руб., а рост рентабельности продаж составит 7,7 п.п.

Кроме того, за счет реализации комплекса мероприятий (снижение уровня содержания в молоке микроорганизмов и повышение уровня его плотности за счет увеличения в нем количества белка) изменятся значения уровней конкурентоспособности молока, производимого СПК «Надежда».

Другими словами, по уровню конкурентоспособности молока СПК «Надежда» будет сопоставимо с лидером рынка – СХПК «Рабочий», что позволит хозяйству более эффективно функционировать на рынке в долгосрочной перспективе.



УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ В ОАО «КЛИНЦОВСКИЙ ЗАВОД ПОРШНЕВЫХ КОЛЕЦ»

Евланова Ю. А., Карликова Л.И.

Одним из важнейших факторов роста эффективности производства является улучшение качества выпускаемой продукции или предоставляемой услуги. Повышение качества продукции расценивается в настоящее время, как решающее условие её конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Конкурентоспособность продукции во многом определяет престиж страны и является решающим фактором увеличения её национального богатства.

Рост технического уровня и качества выпускаемой продукции является в настоящее время наиболее характерной чертой работы предприятий в промышленно развитых странах, так как именно высокое качество продукции служит главным фактором успеха.

Современным предприятиям необходимо научиться, более эффективно использовать экономические, организационные и правовые рычаги воздействия на процесс формирования, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества на всех стадиях жизненного цикла товара.

«Клинцовский завод поршневых колец» – старейшее предприятие г. Клинцы, основанное еще в 19 веке. В советское время – это «Завод металлоизделий», который в 1966 г. был перепрофилирован на изготовление поршневых колец. На протяжении всего своего существования завод производит и реализует свою продукцию – поршневые кольца и в этой области у него почти нет конкурентов.

В 1993 г. завод образовался в форме ОАО. Открытое акционерное общество «Клинцовский завод поршневых колец» (ОАО «КЗПК») учреждено в соответствии с Указом Президента Российской Федерации «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества» от 1 июля 1992 г. № 721.

За период с 2011 по 2013 гг. результативные показатели размера производства ОАО «КЗПК» увеличились. В частности стоимость валовой продукции и выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг выросли на 7,7 и 4,5% соответственно. В тоже время уменьшилась величина экономических ресурсов предприятия. Среднесписочная численность работников сократилась на 69 чел. или на 14,1%, среднегодовая стоимость основных средств на 4020 тыс. руб. или на 8,2%.

За рассматриваемый период времени завод относился к группе специализированных предприятий, так как доля денежной выручки от продажи поршневых колец в структуре денежной выручки по предприятию составила 63,9-65,4%. Значительный удельный вес в общей выручке занимала выручка от реализации велосипедов (более 14%) и от продажи теннисных столов (11,4-13,5%). Денежная выручка от продажи санок составляла от 5,3 до 6,4%, а от реализации мебели – от 2,6 до 2,7%.

В ОАО «КЗПК» огромное внимание уделяется управлению качеством продукции. Предприятие работает в системе менеджмента качества ИСО 9001:2008. основополагающим документом системы управления качеством является Политика в области качества предприятия, в которой содержатся основные направления, приоритеты и принципы деятельности предприятия в области управления качеством продукции. Политика в области качества утверждается генеральным директором предприятия и доводится до всех сотрудников предприятия. Периодически (не реже одного раза в год) документ анализируется и, при наличии существенных изменений в приоритетах, принципах

и целях деятельности предприятия, пересматривается.

Представителем высшего руководства предприятия по системе управления качеством является заместитель генерального директора по качеству. Он подчиняется напрямую генеральному директору завода и входит в состав высшего руководства.

Вопросами в области управления качества в организации занимаются следующие подразделения: отдел качества продукции, отдел технического контроля, группа разработки и управления документацией по качеству.

Проведенный анализ системы управления качеством в ОАО «КЗПК» показал, что на предприятии успешно функционирует система управления качеством, отвечающая практически всем современным требованиям.

Так как ОАО «КЗПК» специализируется на производстве поршневых колец, нами проведена оценка качества колец на основе обобщающих, индивидуальных и косвенных показателей.

Одним из обобщающих показателей качества является удельный вес сертифицированной продукции. Вся продукция предприятия изготавливается по передовым технологиям, утвержденным нормативно-технической документацией, что подтверждается сертификатами соответствия.

В качестве обобщающего показателя качества приняли и удельный вес экспортируемой продукции. В настоящее время поршневые кольца экспортируются за рубеж в частности США, а так же в страны Европейского Союза. При этом в 2013 г. по отношению к 2011 г. доля экспортируемых колец увеличилась на 23,5%.

Среди индивидуальных показателей рассмотрены показатели из группы надежности, в частности показатели, характеризующие безотказность и долговечность такие как: твердость и упругость.

Важнейшим контролируемым параметром поршневых колец является твердость. По ней можно судить о качестве материала, степени его износостойкости, результате термообработки и о структуре материала. Твердость поршневых колец необходима для повышения срока их службы. Покрытие рабочей поверхности поршневого кольца пористым хромом увеличивает срок его службы и уменьшает износ рабочей втулки цилиндра. Контроль твердости на предприятии проводится по методу Роквелла на трех участках плоской поверхности кольца по средней линии.

Для потребителя, важнейшим показателем является упругость поршневых колец. Для оценки качества по упругости были выбраны три разновидности поршневых колец: ПК 35-03-004-1-к d 190; ВУ

3,5/10.04.004-03-к d 110; ЛО 104-000.08к-01 d 345.

За базовые значения показателей качества приняты показатели качества стандартов на вышеуказанные разновидности поршневых колец. Значения единичных показателей качества оцениваемого объекта определены на основе испытаний, что отражено в протоколе испытаний поршневых колец.

Согласно проведенным расчетам по поршневым кольцам моделей ПК 35-03-004-1-к d 190 и ВУ 3,5/10.04.004-03-к d 110 относительный единичный показатель качества составил 1,0, что свидетельствует о соответствии качества по упругости требованиям, установленным в стандартах на вышеуказанные виды продукции.

Значение относительного единичного показателя качества поршневого кольца модели ЛО 104-000.08к-01 d 345 меньше единицы, что характеризует несоответствие качества по упругости оцениваемого объекта установленным требованиям.

Одним из косвенных показателей качества являются штрафы за некачественную продукцию. В 2011-2013 гг. на предприятии имело место уплата штрафов работниками за выпуск некачественной продукции. При этом за исследуемый период времени прослеживается увеличение суммы штрафов, выплачиваемых работниками предприятия за выпуск некачественной продукции в два раза.

Косвенным показателем, характеризующим качество выпускаемой продукции, является удельный вес бракованной продукции в общем объеме ее выпуска. В ОАО «КЗПК» доля бракованных колец в 2013 г. по отношению к 2011 г. снизилась на 15%, что свидетельствует о повышении качества выпускаемой продукции.

Для определения «узких мест» в области качества поршневых колец совместно со специалистами предприятия выявили перечень возможных рисков и их итоговую оценку. Согласно проведенным исследованиям наибольшая рискованность проявляется по группе социальные риски (22,70 балла из 48,16 баллов). Из данной группы отрицательное воздействие на качество поршневых колец могут оказать недостаток квалифицированного персонала и недостаточное материальное стимулирование персонала. Вторую позицию по степени рискованности на качество выпускаемых поршневых колец занимают технические риски (15,28 баллов из 48,16 баллов). Наименьшая рискованность наблюдается по группе экономические риски (10,18 баллов из 48,16 баллов).

Для повышения качества производимых поршневых колец в ОАО «КЗПК» предложены мероприятия, в частности:

- применение нового покрытия Duro Glide, что увеличит долго-

вечность продукции;

- повышение квалификации работников;

- использование нового станка СИП 1000 для испытания поршневых колец на прочность.

В соответствии с проведенными расчетами на реализацию предлагаемых мероприятий требуются затраты на сумму 6727 тыс. руб.

Внедрение мероприятий по повышению качества поршневых колец позитивно отразится на финансовых показателях деятельности организации. В частности возможно увеличение прибыли от продаж на сумму 8962 тыс. руб. При этом рентабельность продаж повысится на 3,58 п.п.

Таким образом, рекомендованные мероприятия позволят выпускать продукцию более высокого качества и повысят результативность деятельности ОАО «Клинцовский завод поршневых колец».



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Федюшин П.С., Кондрашин А.В., Ворочай С.В.

Управленческий процесс в любой сфере жизни общества, по сути, сводится к сбору, обработке, передаче, хранению, поиску, использованию информации (знаний) для выработки необходимых управленческих решений. Каждое принятое решение – это новая информация управляющего органа, предназначенная как для использования внутри самой организации, так для внешних потребителей (вышестоящих организаций, контролирующих государственных органов, партнеров по бизнесу). Для человека, вне сферы служебной деятельности, чаще всего используется устная информация, не закреплённая письменно на каком-либо носителе (на бумаге, на дискете). Лишь при необходимости человек пользуется письменной информацией: пишет письма, получает требующиеся ему документы в различных учреждениях, на предприятиях (паспорт, трудовую книжку, диплом, рекомендательное письмо, а также любой другой документ).

Организация делопроизводства существенно влияет на оперативность, экономичность и надёжность функционирования аппарата управления организации или учреждения, организационную культуру.

Если процесс делопроизводства поставлен рационально, специалисты и руководители освобождаются от выполнения несвойственных им функций, повышается результативность их труда, сокращаются расходы, связанные с функционированием аппарата управления.

На сегодняшний день автоматизация документооборота на предприятии также необходима, как автоматизация бухгалтерского учета в середине девяностых годов. Причин этому много. Во-первых, информацию необходимо обрабатывать как можно быстрее и качественнее, подчас информационные потоки не менее важны, чем материальные. Во-вторых, утеря информации или ее попадание в чужие руки может обойтись весьма дорого.

Важнейшим условием эффективности и конкурентоспособности становится скорость нахождения, использования и преобразования исходной информации в решения и действия, направленные на изменение качества или количества продуктов и/или услуг на целевом рынке.

Тенденции роста организации и расширения специализации - это сигнал к преобразованию функций информационного обеспечения в специализированную отрасль деятельности, интегрированную с процессами управления.

Даже если компания располагает всей полнотой информации, но ее источники не охвачены технологией обработки и регулярного информационного обращения, «процедить» и адсорбировать эти данные для дальнейшего адресного использования не удастся. В то же время очищенная и подготовленная к использованию информация, направленная специалистам, которым она не требуется, будет воспринята как «шум» и не получит дальнейшего применения.

Совершенствование информационного обеспечения – важный фактор эффективности управленческой деятельности в производстве, он постоянно требует к себе пристального внимания исследователей и руководителей.

Корпоративная информационная технология – совокупность аппаратного обеспечения, программного обеспечения, технологий хранения информации, сетевых технологий, обеспечивающих коммуникации и связь компонент системы в единое целое. Все эти ресурсы, используемые в организации, определяют инфраструктуру информационной технологии, или IT-инфраструктуру, которая является фундаментом для построения информационной системы.

В качестве наиболее органичного и эффективного способа внедрения ИСУП предлагаю использовать систему автоматизации деловых процессов (workflow) в качестве ядра всего информационного комплекса.

Внедрение любой автоматизированной информационной систе-

мы на предприятии — задача достаточно затратная: с одной стороны, потребуются немалые вложения в проект, причем не только на этапе внедрения системы, но и промышленной эксплуатации. С другой, – в процессе внедрения workflow-системы производится документирование и реинжиниринг документно-ориентированных процессов: процедуры обработки документации значительно меняются, и возможно, что персонал не будет готов сразу принять новую методологию работы и перейти к эксплуатации с информационной системы, отказавшись от работы по старинке.

Преимущества программы:

- универсальность продукта для автоматизации управления процессами предприятий различных отраслей;

- использование общемировых стандартов проектирования бизнес-процессов (в формате UML) и обмена схемами бизнес-процессов (в формате XML);

- специальные возможности дизайна бизнес-процессов для менеджеров и консультантов;

- возможность разработки собственных схем выполнения бизнес-процессов, с автоматической проверкой корректности;

- отсутствие двойного ввода данных за счет интеграции с учетной системой «1С: Предприятие 7.7»;

- удобный и доступный исполнительный модуль;

- широкие возможности анализа эффективности выполнения процессов;

- современная система документооборота;

- качественная поддержка внедрения.

- преимущества для предприятия:

Workflow усилит контроль над производительностью выполнения задач, связанных с информацией. Повышая конфиденциальность и ужесточая контроль доступа, workflow одновременно принесет «промышленные» методы руководства и управления процессами.

Преимущества для сотрудников:

Каждый работающий видит перечень функций, которые он должен выполнить, и может организовать свою работу соответствующим образом. Можно наглядно представить контекст каждой функции. Для сотрудников workflow означает гибкость в работе, быстроту исполнения и высокую степень комфорта.

Преимущества для руководства.

Workflow позволит принимать решения в нужный момент и представить достаточную информацию, чтобы руководство могло эффективно вмешиваться в процесс. Workflow даст возможность мене-

джерам действовать оперативнее, быстрее и компетентнее, обеспечивая постоянный доступ к информации о состоянии каждого заказа, а система мониторинга позволит держать ситуацию под контролем. С помощью workflow можно сделать более эффективной функцию контроля, существенно приблизив ее к промышленному аналогу.

На основе результатов расчетов показателей экономической эффективности можно сделать следующий вывод: инвестирование средств в разработку и внедрение информационной системы Workflow целесообразно, так как окупится в течение первого года и принесет прибыль, превышающую затраты.

При внедрении системы workflow мы затратим на систему 168 тыс. руб. Экономия денежных средств составит 179 тыс. руб. В результате повысим заработную плату сотрудникам примерно на 3500 руб. в месяц.



СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОРГОВЛИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДКИ B2B В ОРГАНИЗАЦИИ

Салопонов Б.А., Ворочай С.В. Кондрашин А.В.

Эффективное функционирование и развитие фирм связано с решением ряда проблем. Важнейшими из них являются проблемы менеджмента и маркетинга, которые составляют основу деятельности любой компании. Неэффективное управление маркетингом может привести не только к упущенной выгоде, но и к прямым убыткам.

При неэффективной маркетинговой деятельности становятся невостребованными гибкость и ресурсные возможности производственной, финансовой и других подсистем фирмы. В связи с этим возникает необходимость совершенствования управления маркетингом.

Исследуемая организация – СПК «Агрофирма «Культура» является одним из крупнейших сельскохозяйственных предприятий Брянской области. Кооператив расположен в п. Добрунь, и находится в 10 км от районного и областного центра г. Брянска.

За период 2011-2013 гг. размеры производства снижаются. Об этом свидетельствуют не только стоимостные, но и натуральные показатели, такие как численность работников, площадь сельскохозяйственных угодий и условное поголовье животных, но, несмотря на это, кооператив все же относится к числу крупных предприятий.

Традиционно наибольшую выручку агрофирме приносит отрасль растениеводства, а именно овощеводство закрытого грунта, в 2013 г. доля выручки от продажи данного вида продукции составила 72,4%. В динамике за 3 года наблюдается увеличение данного показателя на 12,4%.

Маркетинговая деятельность в СПК Агрофирма «Культура» организована по функционально-рыночному признаку. Самостоятельно отдела маркетинга на предприятии нет. Но на работников коммерческого отдела возложено выполнение маркетинговых функций. Недостаточная функциональная эффективность коммерческого отдела по маркетингу проявляется в том, что данным отделом не осуществляется многоплановое изучение рынка, не проводятся исследования по изучению конъюнктуры на географических и демографических сегментах рынка, не разрабатывается в должной мере маркетинговая стратегия на долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный периоды и т.д.

Для того, чтобы предприятие работало успешно, ему необходимо быть такой организацией, вся деятельность которой будет ориентирована на покупателя и осуществлять эффективное управление маркетингом. Поэтому СПК Агрофирма «Культура» необходимо создать систему, которая бы занималась решением данных вопросов. Глобальность сети Интернет и количество ее пользователей однозначно подтверждают тот факт, что эта интерактивная информационная среда идеальна для развития бизнеса любой компании, так как она неподвластна времени и расстояниям.

Интернет меняет облик мировой экономики. Наибольшее влияние он оказывает на электронное взаимодействие между предприятиями (B2B), о чем можно судить по тому, как компании образуют стратегические союзы и строят взаимоотношения с поставщиками. Темпы развития и рост объема электронной коммерции, а также многообещающие перспективы повышения эффективности цепочки поставки - все это в значительной степени влияет на деятельность предприятий, занимающихся коммерцией B2B.

Для предприятий сектора B2B главная задача в процессе продаж состоит в управлении взаимоотношениями. Интернет, в данном случае, выступает в качестве дополнительного инструмента, позволяющего облегчить процесс этого взаимодействия, и, как следствие, увеличить объем продаж организации. Важно то, что для B2B-предприятий при переносе традиционной цепочки продаж в новую технологическую среду, нужно строить комбинированный канал продаж.

Разница между традиционной политикой продаж и продажами в Интернет для этого сектора заключается в том, что Интернет не отве-

чает за принятие решения в крупных сделках (это по-прежнему сфера личных продаж). За сайтом и системой Интернет-продвижения остается функция бизнес-инструмента – организация информационных потоков, работа с заказами, поддержка клиентов.

Интернет-схема В2В-торговли включает в себя все уровни электронного взаимодействия на уровне компаний с использованием специальных технологий и стандартов электронного обмена данными. Через виртуальные площадки В2В предприятия и компании получают возможность обмениваться информацией, находить новых партнеров и поставщиков и проводить торговые операции.

Основными методами Интернет-продвижения на рынке В2В (как для крупного, так и для малого и среднего бизнеса) являются:

- корпоративный веб-сайт;
- интернет-реклама (контекстная, баннерная, с помощью e-mail);
- продвижение в социальных сетях (Social Media Marketing, SMM);
- поисковая оптимизация;
- регистрация в каталогах;
- интернет-магазин;
- электронные торговые площадки (аукцион, биржа, сообщество);
- информационный портал;
- блоги и форумы;
- участие в рейтингах;
- электронная доска объявлений.

Интернет имеет большой набор инструментов для продвижения компании в электронной сети. Ниже будут рассмотрены те методы, которые целесообразно использовать для СПК Агрофирма «Культура».

Для организации торговли через интернет-площадки В2В предлагается СПК Агрофирма «Культура» воспользоваться услугами ОАО «Центр развития экономики» и их системой В2В-Center.

Система для проведения электронных торгов В2В-Center позволит СПК Агрофирма «Культура» контактировать со 172 000 компаниями из 90 стран мира, участвовать в 378 000 торгов, общая сумма которых превышает 3,8 трлн. рублей, проводить конкурентные переговоры, запросы цен/предложений, аукционы продавца/покупателя, все виды конкурсов, получить статистику и аналитику, произвести поиск поставщиков по нужной тематике, провести маркетинговые исследования рынка. Также для повышения эффективности деятельности компаний существует функция логистики, предоставляются финансовые услуги (банковские гарантии, кредиты, лизинг и факторинг), страховые услуги и многие другие возможности.

Основная функция системы В2В-Center – торговая, но на этом

возможности Системы не ограничиваются: в ней вы можете получить статистику и аналитику, произвести поиск поставщиков по нужной тематике, провести маркетинговые исследования рынка. Также для повышения эффективности деятельности компаний существует функция логистики, предоставляются финансовые услуги (банковские гарантии, кредиты, лизинг и факторинг), страховые услуги и многие другие возможности.

Система постоянно развивается и расширяется, над ней работают первоклассные программисты и опытные специалисты в сфере торгово-закупочной деятельности. Благодаря их усилиям электронная торговая площадка B2B-Center максимально соответствует потребностям участников, чья каждодневная работа – это закупки и продажи.

Единая система электронной торговли B2B-Center объединяет более 30 торговых площадок, работающих для различных отраслей экономики. В том числе B2B-Агро, охватывающую все сферы агропромышленного комплекса.

В Системе возможно проведение нестандартных торговых процедур в соответствии со спецификой деятельности заказчиков и с учетом требований законодательства.

B2B-Center предлагает участникам Системы различные пакеты услуг, начиная от бесплатной демо-версии торгов и до Проф-пакета, охватывающего все возможности Системы, в том числе возможность участвовать в платных торгах, бесплатная реклама, автоматическая рассылка информации, информация предоставляется ведущими информационными, аналитическими и event-агентствами, законодательные и нормативные документы, бизнес-справка о потенциальных партнерах, логистические расчеты маршрутов поставок, автоматическое формирование любых отчетов, взаимодействие со всеми ERP-системами, Электронная Банковская Гарантия, перевод на все языки мира, консультационная и техническая поддержка.

Для организации торговли через B2B-Center достаточно одного персонального компьютера с лицензионным программным обеспечением, многофункционального устройства, источника бесперебойного питания. Компьютер должен иметь стабильное интернет-соединение с постоянным IP-адресом, для этого потребуется заключить дополнительное заключение с интернет-провайдером

Также потребуется нанять и обучить специалиста по интернет-торговле. Очная форма обучения в учебном центре B2B-Center, сроком 5 дней, обойдется предприятию в 40 тыс. руб., проезд, проживание и питание в ещё 20 тыс. руб.

Для применения электронной цифровой подписи необходимо

установка и настройка программного обеспечения КриптоПро, стоимостью 30 тыс. руб., установка и настройка проводится дистанционно и составляет 10% от стоимости ПО.

По самым пессимистическим подсчетам торговля через интернет-площадки B2B принесёт увеличение выручки на 5% за счёт заключения дополнительных договоров поставки. Это принесёт кооперативу дополнительную прибыль в размере 4944 тыс. руб. Следовательно, экономический эффект от внедрения проекта составит 3944 тыс. руб., индекс доходности составит 4,944.

Таким образом, успешная реализация предложенных мероприятий по продвижению продукции по средствам торговли через интернет-площадки B2B позволит СПК Агрофирма «Культура» улучшить имидж, укрепить свои позиции на уже освоенных рынках, а также выйти на новые. Данные мероприятия помогут получить дополнительную прибыль и укрепить свое финансовое состояние, тем самым уменьшив зависимость от кредиторов, что является важнейшим фактором эффективного функционирования фирмы в сложившихся рыночных условиях.



ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ООО «ПТК «СТАРОДУБСКИЕ КОЛБАСЫ»

Чеплекина В., Шеламкова Н.Ю.

Маркетинг как концепция управления действиями субъектов рынка в условиях конкуренции приобрел свою известность в мировом масштабе благодаря его эффективному применению, как в коммерческой, так и некоммерческой сферах. Выделившись в самостоятельную науку в начале прошлого XX в., он обоснованно занял свое место в ряду достижений экономических наук и практики бизнеса. Успешная деятельность каждого субъекта рынка в конкурентной среде позитивно воздействует на общее благосостояние организации.

В ООО «ПТК «Стародубские колбасы» нет маркетингового отдела, поэтому часть его функций возложена на другие отделы, а именно на отдел продаж, экономический отдел основными задачами которых является разработка и воплощение стратегии сбыта продукции и увеличение денежной выручки.

Профиль покупателя продукции ООО «ПТК «Стародубские

колбасы» – это, в основном, городское населения в возрасте от 15 до 50 лет, имеющие патриотическое мышление и ориентированные на ценовой и качественный фактор при совершении покупки.

Если проводить сегментирование по сбыту, то 100% произведенной продукции реализуется юридическим лицам (розничным торговым точкам), то есть продукция до потребителя (физических лиц) доводится через посреднические структуры.

Что касается конкурентов предприятия, то здесь следует отметить ОАО «Брянский мясокомбинат», Сельцовский мясокомбинат «Тамошь», ОАО «Царь-Мясо», мясокомбинаты соседних областей и города Москва, а также мелкие мясоперерабатывающие цеха различных городов Брянской области (Унеча, Трубчевск, Дятьково).

Продукция ООО «ЛТК «Стародубские колбасы» относится к продуктам с высокими вкусовыми качествами и средней (низкой) ценой. Продукция основных игроков рынка с высокими вкусовыми качествами и средними и высокими ценами.

Несмотря на итоговую положительную динамику, предприятию необходимо искать пути совершенствования маркетинговой деятельности, так как постоянное развитие и совершенствование идет в ногу с рынком и оперативно реагирует на все его изменения.

Для качественных преобразований предприятию необходимо вносить кардинальные новшества. В частности, по численности и выручке предприятие относится к малым и средним объектам предпринимательства и естественно, вопрос о создании полноценного отдела маркетинга на предприятии не ставится, но выделение одной единицы, интегрированной с отделом продаж и экономическим отделом в качестве направления совершенствования маркетинговой деятельности просто необходимо. Как было отмечено выше функции по управлению маркетинговой деятельностью лежат на директоре и реализуются через отдел продаж, экономический отдел, производственный отдел.

Такой шаг по направлению совершенствования маркетинговой деятельности продиктован не прихотью, а реальными требованиями рынка, что подтверждается:

- мизерной долей предприятия на потребительском рынке области;
- тем, что реально предприятие практически не растет, а топчется на одном месте. Весь прирост выручки – это прирост от роста цен, а не физического объема

Ввод в штат одной единицы по управлению маркетинговой деятельности позволит предприятию реализовывать процессы по управлению маркетингом.

Управляющий по маркетингу на предприятии представляет со-

бой должностное лицо, которое занимается созданием и расширением спроса на продукцию или услуги фирмы, проблемами сокращения спроса. Организация вырабатывает представление о необходимом уровне спроса на свои товары и услуги. Управляющий по маркетингу занимается претворением в жизнь намеченных планов.

Процесс управления маркетингом на ООО «ПТК «Стародубские колбасы» будет включать в себя в таком случае:

- Анализ рыночных возможностей;
- Маркетинговые исследования рынков индивидуальных потребителей, рынков предприятий;
- Отбор целевых рынков.
- Определение объемов спроса.
- Сегментирование рынка.
- Позиционирование товара на рынке.
- Разработка комплекса маркетинга.
- Разработка товара.
- Определение цены на товар.
- Методы распространения товаров.
- Продвижение товаров.
- Осуществление маркетинговых мероприятий.
- Планирование и контроль маркетинговых мероприятий.

Сейчас это все разбросано (или не реализуется) между различными работниками предприятия, в случаи ввода в штат данной единицы все эти работы будут курироваться, управляться и реализовываться через него.

Соискатель на данную должность должен удовлетворять ряду специфических требований, определяемых особенностями работы в области маркетинга. К числу таких требований относятся:

- системность знаний, большая эрудиция и широкий кругозор;
- коммуникабельность;
- стремление к новому, высокая степень динамизма.
- дипломатичность, умение гасить конфликты (если данный специалист не будет удовлетворять этому требованию, то в организации сложится невыносимый психологический климат).
- распределение задач, прав и ответственности в системе управления маркетингом может быть осуществлено рациональным образом только в том случае, когда в организации достаточно четко определены место и роль маркетинговых служб.

Расширение штата потребует дополнительных расходов на оплату труда и налоги с заработной платы данного специалиста. Общие расходы на оплату труда и налоги с заработной платы данного

специалиста составят 33852 руб. в месяц или 406224 тыс. руб. в год.

Исходя из привлечения ответственного работника за маркетинг и функций маркетинговых служб на предприятии, а также учитывая сегодняшнее положение дел на ООО «ПТК «Стародубские колбасы» предлагаем реализовать следующие направления комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на увеличение продаж:

- выпуск нового вида продукта, направленного на агрессивное завоевание доли на рынке области с проработкой реализации комплекса маркетинговых мероприятий.

Реализация комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на увеличение продаж при выпуске нового вида продукции требует от маркетологов всестороннего анализа и понимания товара, клиента, потребностей рынка, емкости рынка.



РАЗВИТИЕ АНТИКРИЗИСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ В ООО «ПТК «СТАРОДУБСКИЕ КОЛБАСЫ» СТАРОДУБСКОГО РАЙОНА

Сухопар Ж.А., Герашенкова Т.М.

В современных условиях с развитой и прогрессирующей системой конкуренции у менеджеров предприятий возникает потребность в определении параметров деятельности, отклонение от которых свидетельствует о вхождении в кризисную зону функционирования. Задача руководителей заключается в необходимости установления этих параметров, их мониторинге и прогнозировании, умении своевременно использовать комплекс мер для нивелирования негативных тенденций. В случае, если в момент обнаружения такого состояния отсутствуют адекватные действия со стороны руководства, наступает большая вероятность того, что небольшой спад приведет к большому кризису, результатом чего может стать банкротство или реорганизация.

Исследуя современное состояние общества с ограниченной ответственностью «Производственно-Торговая Компания «Стародубские колбасы» Стародубского района Брянской области, занимающегося производством мясной продукции и ее переработкой, а также оптовой торговлей произведенной продукцией, было установлено снижение эффективности деятельности. Так, чистая прибыль сократилась почти в 5 раз. С сокращением прибыли наблюдается сокращение по относи-

тельными показателями эффективности – общая рентабельность деятельности снизилась на 9,6 п.п., рентабельность продаж – на 7,9 п.п., рентабельность собственного капитала – на 438,8 п.п. Вероятность банкротства предприятия за исследуемый период времени ничтожна мала. Однако, динамика показателя имеет отрицательный тренд и если в 2011 г. можно говорить о ничтожности вероятности банкротства, то в последующие годы ситуация все хуже и хуже. В случае сохранения существующей тенденции вероятность банкротства предприятия может перейти в категорию средняя.

Анализ системы антикризисного менеджмента показал, что все должностные лица, в той или иной мере осуществляющие антикризисное управление в ООО «ПТК «Стародубские колбасы» имеют высшее образование, продолжительный стаж работы на занимаемой должности и продолжительный общий трудовой стаж.

Проведенный анализ экономических показателей показал явные кризисные явления в области финансов и экономики (зарождение финансового кризиса предприятия), проявляющиеся в виде снижения прибыли, отдачи капитала, эффективности использования основных и оборотных активов.

Учитывая имеющиеся кризисные тенденции нами была проведена оценка возможных изменений стратегии с целью преодоления кризисных явлений. Были выбраны следующие стратегии: стратегия увеличения продаж за счет стимулирующих программ (стимулирование сбыта); стратегия текущих платежей.

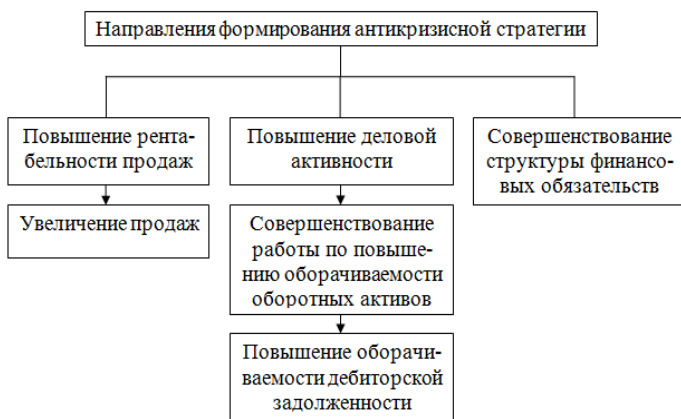


Рис. Антикризисные стратегии ООО «ПТК «Стародубские колбасы»

Реализация этого подхода позволит реализовать стратегию по увеличению доли собственного капитала в финансовых обязательствах ООО «ПТК «Стародубские колбасы» и повысит ее финансовую устойчивость и независимость.

В результате реализации стратегии по стимулированию сбыта валовая прибыль от прироста продаж может составить 1920,3 тыс. руб. Затраты на программы составляют 1320 тыс. руб.

Совокупным результатом реализации антикризисных стратегий должен стать прирост собственного капитала предприятия на 600 тыс. руб. (нераспределенная прибыль при реализации стратегии стимулирования сбыта), а часть высвободившихся средств будет направлена на погашение краткосрочного кредита в сумме 200 тыс. руб. и кредиторской задолженности в сумме 400 тыс. руб. В результате доля собственных средств в структуре финансовых обязательств увеличится до 23,9% по сравнению с фактом 2013 г.

Таким образом, на основании проведенных расчетов можно считать, что предлагаемый антикризисный проект по формированию и реализации антикризисных стратегий в области стимулирования сбыта и управления дебиторской задолженностью дает положительный экономический эффект и заслуживает внедрения на ООО «ПТК «Стародубские колбасы».



ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ООО «АПЕКС-ТУР» Г. БРЯНСК

Понкратова А.А., Геращенко Т.М.

Особенностью функционирования туристского рынка является прямая зависимость темпов его роста от экономической ситуации в стране и доходов потребителей.

В данной рыночной ситуации важным условием устойчивого развития туристских организаций является перiorientация рынка (диверсификация) в форме агротуризма, позволяющая эффективно использовать ресурсы, обеспечить наиболее полное удовлетворение запросов отдельных потребителей услуг, различных социальных групп и общества в целом, и на этой основе оптимизировать соотношение спроса и предложения.

Исследуя современное состояние общества с ограниченной от-

ветственностью (далее ООО) туристическое бюро «Апекс-тур» было установлено, что работая на рынке туристических услуг Брянской области 21 год, турбюро выступает как оператором, так и агентом по многим направлениям. Численность сотрудников предприятия составляет 20 человек, то есть предприятие относится к категории малых.

По результатам анализа показателей размера деятельности турфирмы «Апекс-тур» можно сделать вывод о том, что в динамике за период с 2011 по 2013 гг. выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг увеличилась на 1592 тыс. руб. что составляет 110,7 % за счет роста объема реализации услуг. Увеличилась среднегодовая стоимость основных средств на 145,1 %, при этом среднесписочная численность работников не изменилась. Таким образом, можно сделать вывод, что стоимостные показатели в динамике за три года увеличиваются, что является позитивным моментом для ООО ТБ «Апекс-тур».

В структуре денежной выручки наибольшую долю занимает гостиничный бизнес и отечественный туризм.

Характеризуя эффективность использования ресурсного потенциала туристического бюро отметим, что показатель фондоотдачи в 2013 г. по отношению к 2011 г. уменьшился на 21,1%. Это произошло в большей степени за счет опережающего роста стоимости основных средств по сравнению с ростом выручки от оказания услуг. Тем временем фондоемкость осталась неизменной.

В 2013 г. по отношению к 2011 г. коэффициент оборачиваемости оборотных средств увеличился на 20,5% в большей степени за счет уменьшения количества оборотных средств, а коэффициент загрузки оборотных средств остался на прежнем уровне. Среднесуточный оборот капитала увеличился на 4,5 тыс. руб. т.е. на 10,9%. Таким образом эффективность использования основных средств в исследуемый период несколько ухудшилась, в то время как эффективность использования оборотных средств – возросла.

Спектр предоставляемых услуг довольно широк. ООО ТБ «Апекс-тур» работает по следующим основным направлениям: отдых и корпоративные мероприятия в собственном пансионате «Сальнь» в Брянской области, экскурсионные туры по России и за рубежом, организованный студенческий отдых, образование за рубежом, собственные автобусные туры на Черноморское побережье России для пляжного отдыха, зарубежные туры для пляжного отдыха, туры для молодежи страхованию по всему миру.

Однако проведенные исследования позволяют сделать заключение об отсутствии специфичного вида турпродукта такого как агротуризм, представляющим собой достаточно молодое туристическое

направление в России. В настоящее время данный вид отдыха пока не имеет среди соотечественников столь широкого распространения как за рубежом, где сельский туризм очень популярен. Интерес к нему обусловлен небольшими затратами и близостью к природе по сравнению с другими видами отдыха.

Возможность развития в данном направлении подтверждает и имеющийся положительный опыт в Подворье «Лукино» (Алексинский район Тульской области), Агроусадьбе «Приозерск» (Приозерский район, п. Петровское), Агро-усадьбе «Мироедово» (Смоленская область, Краснинский район).

Проведенный анализ позволил заключить, что на данный момент используется стратегия концентрированного роста. Нами предлагается применить стратегию диверсификации (рис.1), а именно централизованной диверсификации, которая заключалась во внедрении нового турпродукта для ООО ТБ «Алекс-тур» агротуризма.

Результаты исследований показали, что в ООО ТБ «Алекс-тур» подходящие организационно-экономические условия для внедрения проекта. Есть коттедж, полностью отвечающий требованиям гостевого дома, есть надворные постройки нужные для реализации проекта, деревенское расположение коттеджа так же способствует развитию агротуризма, собственное озеро. Проект осуществляется без использования заемных средств.

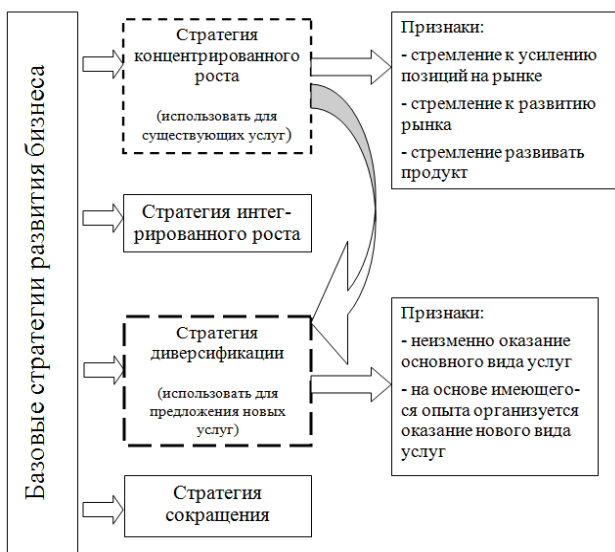


Рис. Пересмотр стратегии развития ООО ТБ «Алекс-тур»

При разработке проекта были рассчитаны возможные затраты на дополнительный инвентарь, проживание, питание, услуги дополнительно нанятого сотрудника. Проведенные исследования потенциального спроса на данный вид отдыха позволяют сделать заключение о росте загруженности на 99 дней, из них летом на 45 дней, осенью на 18 дней, зимой на 18 дней, весной на 18 дней.

Реализация предложенных мероприятий увеличит объемы получаемой прибыли ООО ТБ «Апекс-тур», позволит занять свободную нишу в туристическом бизнесе г. Брянска и области. Несомненно, положительным моментом предлагаемого проекта является и возможность повышения рейтинга проведения досуга в сельской местности, привитие любви к природе, осознанная забота о здоровом образе жизни.



ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ООО «ХЛЕБОКОМБИНАТ»

Степаненко Е.А., Шеламкова Н.Ю.

Персонал в совокупности с его квалификацией, опытом, навыками представляет собой кадровый потенциал организации. Система формирования кадрового потенциала является важным шагом в организационной деятельности предприятия, так как подбор и закрепление сотрудников на рабочих местах, обучение персонала имеют решающее значение для успешного развития организации, её конкурентоспособности.

Без надёжного кадрового потенциала ни одна организация не сможет достичь, своих целей, чем, и обусловлена актуальность исследуемой проблемы.

ООО «Хлебокомбинат» является предприятием по производству мучных хлебных и кондитерских изделий.

Анализ размера производства предприятия за исследуемый период показал динамику роста по всем показателям. Так, денежная выручка и стоимость валовой продукции в действующих ценах возросли на 50%. Произошло значительное увеличение среднегодовой стоимости основных средств. Увеличилась среднесписочная численность работников на 2 чел. по сравнению с 2011 г.

Наибольший удельный вес в структуре работников в ООО «Хлебокомбинат» занимает производственный персонал, который за исследуемый период сократился на 1%.

Главная стратегическая цель предприятия – выход на новый производственный уровень в хлебобулочном и кондитерском производстве.

Все предпосылки для реализации главной стратегической цели есть, но нет главной, и самой, на мой взгляд, важной – персонал предприятия не обладает достаточными знаниями в области новых производственных технологий, новых наукоемких методик и инноваций.

Это связано с тем, что персонал предприятия не посещает курсы повышения профессиональной квалификации, не участвует в семинарах и тренингах, поэтому не обладает новой полезной информацией в сфере производства и управления. Данная проблема пагубно влияет на инновационное развитие ООО «Хлебокомбинат».

Предлагаем следующие направления, по совершенствованию системы формирования персонала:

1. Создание корпоративного учебного центра;
2. Совершенствование процесса подбора кадров;
3. Совершенствование системы закрепления кадров на рабочих местах.

Наличие собственного учебного центра имеет ряд преимуществ:

- учебный центр будет самостоятельно осуществлять планирование обучения персонала;
- обучение работников будет происходить без отрыва от производства;
- обучение будет осуществляться с учетом специфики деятельности предприятия, уклон будет делаться на практическое обучение на конкретном рабочем месте, с использованием современных основ теории;
- снижение затрат на обучение, так как обучать самим гораздо дешевле, чем выделять средства на различные тренинги, семинары и курсы.

В системе обучения персонала предусмотрены различные элементы, что позволит предупредить или решить проблемы, связанные со снижением качества продукции, уменьшение объема, ассортимента продукции и как следствие возможной потерей доли прибыли предприятием.

Процесс создания учебного центра включает 4 этапа. Длительность реализации этапов создания учебного центра – 86 дней. Общая сумма затрат составила 436 тыс. руб.

Предлагаем совершенствование процесса системы подбора кадров. Важным её элементом является определение перечня требований к претендентам на должность.

Вторым шагом по совершенствованию процесса подбора персонала является корректировка его элементов. Предлагаем ввести тестирование кандидата на должность и систему проверочных испытаний. Подбор заключается в создании необходимого резерва кандидатов на

все должности и специальности, из которых организация отбирает наиболее подходящих для нее работников. Предполагается так же перераспределение функций по процессу подбора кадров.

С целью закрепления вновь принятого сотрудника на рабочем месте, предлагаем создание фонда материального стимулирования. Размер его будет зависеть от работы предприятия: от темпов роста производства и от размера прибыли. Предлагается устанавливать нормативы фондообразующих показателей таким образом, чтобы максимальный размер ФМС был на уровне 10 % от фонда заработной платы.

Планируется обучить сотрудников предприятия – 79 чел. производственного персонала за 2014 г. Рассчитав производительность труда на всех работников предприятия и затраты на создания КУЦ, получим дополнительную прибыль от повышения производительности труда 6790,73 тыс. руб.

Новая система подбора кадров позволит высвободить время руководителя предприятия на 60 мин. в месяц и позволит ему заняться более важными делами. А годовой эффект от фонда материального стимулирования составит 121,116 тыс. руб.



ВНЕДРЕНИЕ СТРАТЕГИИ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО МАРКЕТИНГА В ЗАО «ПОБЕДА-АГРО»

Демкин А.С., Ворочай С.В.

В сфере реализации продукции в ЗАО «Победа-Агро» существуют реальные возможности повышения ее эффективности. Одним из методов повышения эффективности реализации произведенной продукции может стать замена действующей стратегии концентрированного маркетинга, так как она имеет следующие недостатки:

- ограниченные возможности для маневрирования силами и средствами;
- ограниченная емкость сегмента, сдерживание роста предприятия за счет ограничений по получению прибыли;
- опасность уменьшения различий в потребностях сегмента и всего рынка;
- конкуренты могут внутри сегмента найти ниши и концентрироваться еще сильнее.

В качестве новой стратегии можно использовать стратегию

дифференцированного маркетинга.

Предприятие оценивает разнообразные сегменты рынка и выбирает из них те, на которых будет действовать.

Дифференцированный маркетинг обычно приносит значительно более высокую прибыль, чем недифференцированный, но при этом затраты на его реализацию гораздо существеннее.

Стратегия дифференцированного маркетинга представляет собой некий компромисс между различными подходами.

У стратегии дифференцированного маркетинга есть свои недостатки и достоинства. К её недостаткам относятся:

- значительные расходы;
- конкуренты во всех сегментах;
- сложность достижения конкурентоспособности.

А достоинства таковы:

- устойчивое положение компании;
- ослабление реакции на неудачи в некоторых сегментах;
- возможность маневров в стратегии;
- приверженность покупателей товарам, предлагаемым предприятием, которая может обеспечить защиту от переключения на товары-заменители.

Начальным этапом внедрения вышеуказанной стратегии является применение метода сегментации рынка. Этот метод представляет собой процесс разделения, расчленения рынка на гомогенные (однородные) группы покупателей, для каждой из которой могут потребоваться отдельные товары и комплексы маркетинга. Сегментация рынка может проводиться с использованием различных критериев. Основные критерии (признаки) сегментации рынка товаров народного потребления: географический; демографический; социально-экономический; психографический.

Проведем предварительную сегментацию с целью изучения максимально возможного числа рыночных сегментов при сбыте мясной продукции птицефабрики. При проведении сегментации действующие рынки сбыта участия не принимают (Брянский, Выгоничский, Дубровский, Дятьковский, Жирятинский, Жуковский). Предварительно распределим районы Брянской области в зависимости от относительного удаления от предприятия. Расстояние, на которое выгодно доставлять продукцию равно 270,3 км.

Рассчитав относительную удаленность районов Брянской области от производителя и те районы, относительный показатель удаленности которых превышает 1, нужно их исключить из списка рассматриваемых сегментов рынка.

За исключением 1 района – Красногорского, все остальные

находятся на расстоянии, экономически выгодном для доставки продукции. По остальным регионам проведем оценку сегментов по степени удаленности по 6 балльной шкале.

Следующим критерием, которым воспользуемся при проведении сегментации, является социально-экономический. Для этого проведем анализ деловой активности, объемов потребления мясoproдуктов и средних доходов населения.

После проведения оценки районов Брянской области по выбранным критериям определим общую привлекательность сегментов рынка. На основании полученных результатов определим наиболее привлекательные сегменты рынка.

Таблица 1

Общая оценка сегментов рынка

Районы Брянской области	Оценка в баллах				
	Удаленности	Деловой активности	Объема потребления	Средних доходов населения	Итоговая оценка
Брасовский	4	2	1	1	8
Гордеевский	1	1	1	5	8
Злынковский	1	1	1	1	4
Карачевский	6	1	1	2	10
Клетнянский	5	6	6	1	18
Климовский	1	1	1	4	7
Клинцовский	2	2	1	1	6
Комаричский	4	2	2	1	9
Мглинский	4	2	2	1	9
Навлинский	5	3	1	2	11
Новозыбковский	1	2	1	1	5
Погарский	4	2	5	4	15
Почепский	6	2	2	1	11
Рогнединский	5	6	6	2	19
Севский	3	1	1	6	11
Стародубский	3	1	6	1	11
Суземский	4	4	1	1	10
Суражский	3	1	1	4	9
Трубчевский	5	2	1	1	9
Унечский	3	2	1	4	10
Средний балл	x	x	x	x	10

Учитывая, что средний балл по Брянской области составил 10, то наиболее привлекательными являются районы с общим баллом выше среднего, к которым относятся следующие районы: Клетнянский; Навлинский; Погарский; Почепский; Рогнединский; Севский; Стародубский.

Для дальнейшего анализа определим процент проникновения продукции на действующих рынках сбыта.

Таблица 2

**Показатели объемов потребления
на действующих рынках Брянской области**

Районы Брянской области	Количество потребленной мясной продукции – всего, тыс. т.	Количество потребленного мяса птицы, тыс. т.	Количество потребленного мяса птицы ЗАО «Победа-Агро», тыс. т
Брянский	5,3	2,014	0,21
Выгоничский	0,1	0,038	0,011
Дубровский	0,4	0,152	0,035
Дятьковский	20,2	7,676	5,867
Жирятинский	16,4	6,232	0,069
Жуковский	10,7	4,066	0,141
Итого	53,1	20,178	6,333
Процент проникновения	х	х	31,4

В таблице приведены показатели по объему потребления мясо-продуктов на действующих рынках сбыта. В результате мы определили процент проникновения продукции ЗАО «Победа-Агро» на действующем рынке сбыта, он составил 31,4%.

Проведя анализ по потребляемому объему мясопродуктов и среднему уровню доходов в определенных сегментах, рассчитаем ожидаемый объем реализации продукции на новых рынках сбыта с учетом полученного процента проникновения. Таким образом, уже на начальном этапе внедрения стратегии дифференцированного маркетинга предприятие может добиться увеличения объемов продаж на 8,4 тыс. т. Для воплощения предложенного мероприятия потребуются увеличение объемов производства продукции. Так как производственные мощности предприятия в 2013 г. использовались в среднем на 75-79%, то ЗАО «Победа-Агро» обладает возможностью увеличить объемы производства продукции. Мероприятиями по повышению объемов производства могут стать оптимизация производства выпускаемой продукции за счет более эффективного использования исходного сырья; увеличение поголовья животных; повышение загрузки производственных мощностей предприятия.

Рассчитаем дополнительные затраты, выручку и прибыль от увеличения объемов производства и реализации мяса птицы.

Таблица 3

Экономическая эффективность предлагаемых мероприятий

Показатели	Факт	Проект	Отклонение, %
Объем продаж мяса птицы, т.	21737,6	30101,9	38,5
Денежная выручка от реализации мяса птицы, тыс. руб.	1212859	1679385,0	38,5
Себестоимость реализованного мяса птицы, тыс. руб.	1017865	1300017,2	27,7
Валовая прибыль от реализации мяса птицы, тыс. руб.	194994	379367,8	94,6
Уровень рентабельности продукции, %	19,2	29,2	10,0 п. п.

Таким образом, результатом реализации стратегии дифференцированного маркетинга, путём освоения новых сегментов рынка, оцененных с точки зрения удаленности, деловой активности, объемов потребления мясных продуктов и уровня доходов населения, будет увеличение выручки от реализации мясной продукции на 38,5%, при этом валовая прибыль увеличится на 94,6%.

Уровень рентабельности продукции увеличится на 10 п.п. Это позволяет сделать вывод, что смена стратегии маркетинга положительно скажется на деятельности предприятия и увеличит долю занимаемого рынка.



УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКОЙ В ГОРДЕЕВСКОМ РАЙПО

Коновалова М. В., Карликова Л.И.

Основу успеха организации в рыночных условиях составляет товарная политика. Значимость рациональной товарной политики определяется тем, что именно данная составляющая маркетинговой деятельности обеспечивает предложение товаров имеющих такие характеристики, которые предопределяют его конкурентоспособность на рынке и создают условия для получения предприятием высокой прибыли.

Товарная политика предполагает определенный курс действий товаропроизводителя или наличие у него заранее обдуманых принципов поведения. Она призвана обеспечить преемственность решений и мер по формированию ассортимента и его управлению; поддержанию конкурентоспособности товаров на требуемом уровне; нахождению для товаров оптимальных товарных ниш (сегментов); разработке и осуществлению стратегии упаковки, маркировки, обслуживания товаров.

В центре внимания любого предприятия постоянно находятся вопросы, связанные с созданием товара и его реализацией, т.е. разработка товарной политики. Отсутствие такой политики ведет к неустойчивости ассортимента, рыночным провалам тех или иных товаров, подверженности ассортимента чрезмерному воздействию случайных или приходящих факторов. Принимаемые руководителем текущие решения в таких случаях нередко основываются исключительно на интуиции, а не на трезвом расчете, учитывающем долговременные интересы.

Особую актуальность управление товарной политикой играет

для торговых предприятий, так как именно через них осуществляется доведение огромного количества произведенных различными производителями товаров до конечного потребителя. Именно от работы в области управления товарной политикой в розничной торговле во многом зависит удовлетворенность покупателя в необходимом товаре.

Для торговой, заготовительной и иной деятельности в Гордеевском районе создано по территориальному признаку Гордеевское Райпо. В своей деятельности Гордеевское Райпо руководствуется Гражданским кодексом РФ, Законом РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации, другими законами РФ, уставом. В настоящее время в структуре Райпо выделяют бухгалтерию, экономический отдел, коммерческий отдел, отдел кадров. Каждый из участков отвечает за возложенные на подразделение функции. Общее число торговых магазинов предприятия составляет 29 розничных точек, расположенных в Гордеевском районе Брянской области, из которых 4 магазина находится в районном центре, все остальные в районе.

За период времени с 2011 г. по 2013 г. произошло увеличение размеров организации. В частности, выручка от реализации продукции увеличилась на 5% и составила 94007 тыс. руб. Основная часть выручки формируется от осуществления розничной торговли – доля данного направления деятельности приносит более 90,0% в общей выручки по предприятию. Кроме розничной торговли, предприятие оказывает бытовые услуги населению и услуги в области общественного питания.

Главной задачей ассортиментной политики Гордеевского Райпо является удовлетворение запросов потребителей, то есть предложение покупателю тех товаров, которые необходимы ему для существования в целом.

Формирование ассортимента возложено на коммерческий отдел во главе с заместителем председателя правления по коммерческой деятельности. Общее количество специалистов отдела (товароведов) составляет 3 человека. Каждый из товароведов отвечает за свой участок ассортимента (товарные группы) и осуществляет закупочную деятельность своей группы товаров.

Работа по управлению ассортиментом строится в зависимости от жизненного цикла товара на потребительском рынке. В частности, по новому товару, который еще не был введен в сеть магазинов Райпо подписывается спецификация и поставка товаров осуществляется на основании заявок товароведов, их интуиции и предоставленного рейтинга продаж от поставщиков. Управление текущим ассортиментом осуществляется на основании истории продаж и оборачиваемости продукции на полках магазинов.

На формирование ассортимента товаров оказывает влияние технология закупки и источники их поступления. Закупка ведется на оптовых ярмарках, оптовых складах, мелкооптовых магазинах–складах, у индивидуальных предпринимателей. Предприятие сотрудничает более чем с 50 поставщиками-производителями продукции, которые находятся в Брянской области.

Ассортимент реализуемых товаров Гордеевского райпо представлен как продовольственными, так и непродовольственными товарами. Всего по результатам 2013 г. предприятие реализовывало через все свои магазины 750 наименований товаров, что на 8,7% больше чем в 2011 г.

В тоже время ассортимент товаров Райпо за 2011-2013 гг. стал медленнее оборачиваться, так как в организации не была проведена работа по выводу из спецификаций поставщиков товаров с низкими продажами. Этот факт подтверждает соотношение выручки в расчете на одну единицу ассортимента. В 2011 г. на одно наименование ассортимента приходилось в среднем 123,1 тыс. руб. выручки, а в 2013 г. показатель сократился до 118,0 тыс. руб. или на 4,2%.

Конкурентами анализируемого предприятия выступают магазины и другие торговые организации, действующие на рынке в Гордеевском районе Брянской области. Основные конкуренты предприятия находятся в с. Гордеевка. В большинстве остальных населенных пунктах района (села, деревни) магазины Гордеевского Райпо являются единственными, в некоторых поселениях конкуренцию составляют магазины индивидуальных предпринимателей.

Гордеевское Райпо имеет сильную конкурентоспособную позицию. Основное преимущество Райпо это наличие магазинов практически во всех поселениях района. В то время как основные конкуренты ИП «Васина», ИП «Смолко», ИП «Васильев», ИП «Цыганков» присутствуют только в районном центре и в крупных населенных пунктах района. Преимущество Гордеевского Райпо подтверждается проведенной балльной оценкой конкурентов и балльной оценкой конкурентов с учетом коэффициента весомости факторов. Так превышение конкурентоспособности анализируемого предприятия по отношению к основному конкуренту ИП «Васина» составило 4,0%.

В целях совершенствования товарной политики предприятия выполнили SWOT-анализ по результатам которого предложены стратегические мероприятия, направленные на совершенствования товарной политики организации, в частности: оптимизация товарного ассортимента за счет ввода СТМ и мероприятия по улучшению сервисного обслуживания потребителей.

В качестве названия сетевой торговой марки, которое может объ-

единить покупателей при выборе покупаемого товара, предложено географическое наименование местонахождения предприятия: «ГОРДЕЕВСКАЯ». Исходя из структуры продаж наиболее оптимальным решением является ввод СТМ в категории: водка и ликероводочные изделия (загрузка производственных мощностей ООО «Брянскспиртпром»); хлеб и хлебобулочные изделия (загрузка производственных мощностей Гордеевского хлебокомбината); макаронные изделия (загрузка производственных мощностей ЗАО «Мелькрук»); мяскоколбасные изделия (загрузка производственных мощностей ООО «Содружество»).

Согласно проведенным расчетам проект продаж по водке собственной торговой марки может составить за год 6907 тыс. руб., по колбасным изделиям – 3361 тыс. руб., по макаронным изделиям – 1592 тыс. руб., по хлебу – 6378 тыс. руб.

Проведенная SWOT-диагностика по полю стратегий показала необходимость изменения режима работы магазинов. Увеличение времени работы основных магазинов Райпо с 20-00 до 22-00 обязательно даст прирост продаж. Конкуренты Гордеевского Райпо это давно используют в организации работы своих магазинов.

Кроме того, для совершенствования сервиса услуг потребителя, организации рекомендовано:

- сбор информации о покупательских потребностях населения;
- расширение полномочий персонала;
- постоянное обучение персонала;
- найм на работу «правильных людей».

В ходе исследований определена совокупная экономическая эффективность рекомендуемых мероприятий по совершенствованию товарной политики в Гордеевском Райпо. По проекту выручка может вырасти на 9,1% и составить 102589 тыс. руб. В результате роста выручки и сохранения наценки валовая прибыль увеличится на 2130 тыс. руб., а прибыль от продаж на 1926 тыс. руб. Рентабельность основной деятельности по проекту повысится на 1,95 п.п.

Таким образом, рекомендации по совершенствованию товарной политики позволят увеличить результативность работы всего анализируемого предприятия.



НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**МАТЕРИАЛЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

Компьютерная верстка и редактирование
Раевская А.В.

Редактор Лебедева Е.М.

Подписано к печати 14.07.2014 г. Формат 60x84¹/₁₆.
Бумага офсетная. Усл. п. л. 15,22. Тираж 50 экз. Изд. № 2765.

Издательство Брянской государственной сельскохозяйственной академии
243365 Брянская обл., Выгоничский район, с. Кокино, Брянская ГСХА