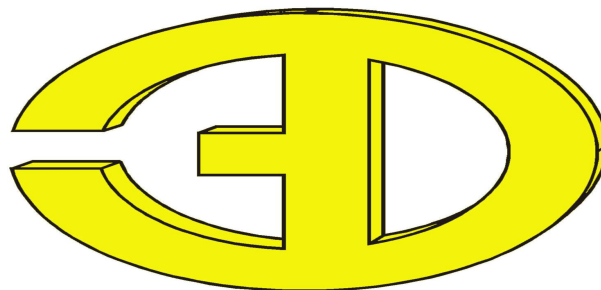


Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
ФБГОУ ВПО «Вологодская государственная молочнохозяйственная
академия имени Н.В. Верещагина»



Инновационный потенциал высших учебных заведений - на развитие территорий

Часть 1

*Сборник трудов ВГМХА по результатам работы
научно-практической конференции,
посвященной 100-летию академии
(экономическая секция для студентов)*

Вологда – Молочное
2012

УДК: 371.385-057.875
ББК: 65.9(2Рос – 4 Вол)
И 665

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Фольк О.В.;
к.э.н., доцент Харламова К.К.;
к.э.н., доцент Иванова М.И.;
к.э.н., доцент Бовыкина М.Г.;
к.э.н., доцент Баскова М.А.;
к.э.н., доцент Медведева Н.А.

И 665 Инновационный потенциал высших учебных заведений - на развитие территорий Сборник трудов ВГМХА по результатам научно-практической конференции, посвященной 100-летию академии (экономическая секция для студентов). Часть 1./ – Вологда – Молочное: ИЦ ВГМХА, 2012. - 141 с.

Сборник составлен по материалам работы экономической секции для студентов научно-практической конференции, посвященной 100-летию академии, которая проходила 12 мая 2011 года на экономическом факультете.

В сборнике представлены статьи и материалы, в которых рассматриваются актуальные вопросы, касающиеся социально-экономических проблем развития территорий региона на современном этапе.

ББК: 65.9(2Рос – 4 Вол)
И 665

Е.Л. Абросимова, студентка 631 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Селина М.Н.*

Развитие малого бизнеса на селе по Вологодской области

Для эффективного функционирования и развития рыночной экономики как любого государства, так и любого региона важное значение имеет малый бизнес. Как сказал председатель Правительства В.Путин «Мы хорошо понимаем огромное экономическое и социальное значение малого и среднего бизнеса для России. Да, собственно говоря, чего для России – для любой страны».

Малое предпринимательство – это дополнительные рабочие места, налоговые поступления в бюджеты всех уровней, оно способствует конкуренции и развитию экономического сектора и т.д.

Нас же будет интересовать малое предпринимательство на селе, работающее в сфере торговли продуктами питания. Рассмотрим данную проблему на примере с.Устья Усть-Кубинского р-на, Вологодской области.

В настоящее время все обеспокоены ростом цен на продукты питания. Особенно цены выросли в сельских магазинах. Бессмысленно отрицать то, что цены на продукты питания в устьянских магазинах выше средних цен по области. Но причина повышения цен не в жадности местных предпринимателей, как думают жители села. Для большинства индивидуальных сельских предпринимателей наценка как была 20-30%, так и осталась, несмотря на повышение тарифов за электроэнергию, платы за воду и т.д.

Дело в том что закупочная цена на продукты на базах г. Вологды, с которыми сотрудничают устьянские предприниматели, резко возросла, хотя товаропроизводители уверяют нас, что цены не изменились. Следовательно, увеличилась наценка посредников. На собственном опыте мы обнаружили, что закупочные цены на продукты питания на базах г. Вологды выше цен на те же самые продукты в сетевых магазинах «Лучик», «Магнит», которые поставляют продукцию непосредственно от товаропроизводителей. Но у сельских предпринимателей такой возможности нет. Некоторые производители пытаются обходиться без посредников и сами выступают продавцами своей продукции. Например, Сухонский молочный комбинат сам привозит и продает продукты своего производства на рынке с.Устья. Для населения это однозначно выгодно, но для местных магазинов чревато закрытием. А если все производители будут обходиться без посредников, то необходимость в местных магазинах отпадет. Это будет иметь ряд негативных последствий:

- увеличение количества безработных на селе;

- резкое снижение налоговых поступлений в местный бюджет, так как производители платят налоги в бюджет по месту производства. Это приведет к снижению финансовых ресурсов для развития села со всеми вытекающими последствиями;

- производители будут выступать монополистами на сельском рынке и смогут диктовать цены, так как конкурентов у них не будет.

А если они по каким-то причинам не смогут поставить продукцию на рынок, местные жители останутся без продуктов питания и будут вынуждены ехать закупаться в город. А обогащаться при этом будут городские предприниматели, платя налоги в бюджет города, а село останется без средств к существованию. В результате будет наблюдаться постепенное вымирание села, что и характеризует современную экономическую ситуацию у нас в стране.

Таким образом, малому бизнесу на селе не выжить без финансовой поддержки со стороны государства.

В настоящее время в Вологодской области реализуется закон "О развитии малого и среднего предпринимательства" и основные мероприятия, определенные долгосрочной целевой программой "Развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2009-2012 годы", утвержденной постановлением Правительства области от 27 января 2009 года № 118 (с последующими изменениями).

Основные мероприятия Программы:

- субсидии на создание собственного дела (гранты) для начинающих предпринимателей в размере 300 тыс. рублей;
- субсидии на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях, в размере 2/3 ставки рефинансирования (до 800 тыс. руб.) и по лизинговым договорам до 1 млн.руб. на одного заемщика;
- субсидии на обеспечение поручительства по кредитным договорам (механизм Гарантийного фонда, который функционирует на базе НП «Агентство городского развития г. Череповца»). Поручительства выдаются до 3 млн. руб., размер поручительства до 70% от суммы кредита, срок кредитования – до 5 лет;
- субсидии некоммерческим организациям, предоставляющим на возвратной основе займы субъектам малого и среднего предпринимательства (микрофинансирование);
- затрат по организации обучения, созданию и ведению собственного дела.

Но, к сожалению, сфера торговли не подпадает под действие Программы. И в настоящее время в сложившихся экономических условиях сельским магазинам очень сложно остаться на плаву, а их закрытие имеет ряд негативных последствий.

Анализ динамики и прогнозирование прибыли ОАО «Россельхозбанк»

Финансовым результатом работы коммерческого банка за отчетный период является прибыль. Это главный показатель результативности банковской деятельности, а также его финансовой устойчивости и надежности.

Валовая прибыль определяется как разность между валовыми доходами и расходами коммерческого банка. Показатель валовой прибыли (без учета уплаты налогов и распределения остаточной прибыли) дает в целом характеристику эффективности работы банка. Прибыль, оставшаяся в распоряжении банка, зависит от трех основных компонентов: доходов, расходов и суммы налогов, уплаченных в бюджет.

Прибыль коммерческого банка формируется главным образом за счет разницы между тем процентом, который он получает за предоставленные им в ссуду деньги, и тем процентом, который он выплачивает по принимаемым вкладам. Банки не могут выдавать в качестве ссуды все имеющиеся у них деньги вкладчиков, поскольку последние имеют право отозвать свои средства в любой момент. Поэтому коммерческие банки должны сохранять определенную фиксированную часть депозитов, которая именуется обязательными резервами. Обычно коммерческие банки держат обязательные резервы в виде вкладов в Центральном банке страны. Объем этих резервов выражается в процентном отношении к совокупной величине бессрочных вкладов и называется нормой обязательных резервов, которая устанавливается Центральным банком.

Для анализа динамики рассмотрен период с первого квартала 2004 года по 3 квартал 2010 года (рис.1). В целом можно сказать, что наблюдается тенденция к увеличению прибыли, но в четвертом квартале 2007 года наблюдается большой убыток (-3538,88 млн. рублей), что связано с экономической обстановкой в стране, а именно с финансовым кризисом. Наибольшее значение показателя наблюдается во втором квартале 2010 года (8253 млн. рублей).

Анализируя значения абсолютных приростов можно отметить, что за весь период с 2004 года по 3-й квартал 2010 года наблюдаются колебания уровней и неустойчивая тенденция к росту. В 3-м квартале 2010 года увеличение прибыли в ОАО «Россельхозбанк» по сравнению с 1-м кварталом 2004 составило 7515,191 млн. рублей, по сравнению с предыдущим кварталом – снизилась на 419,407 млн. рублей.

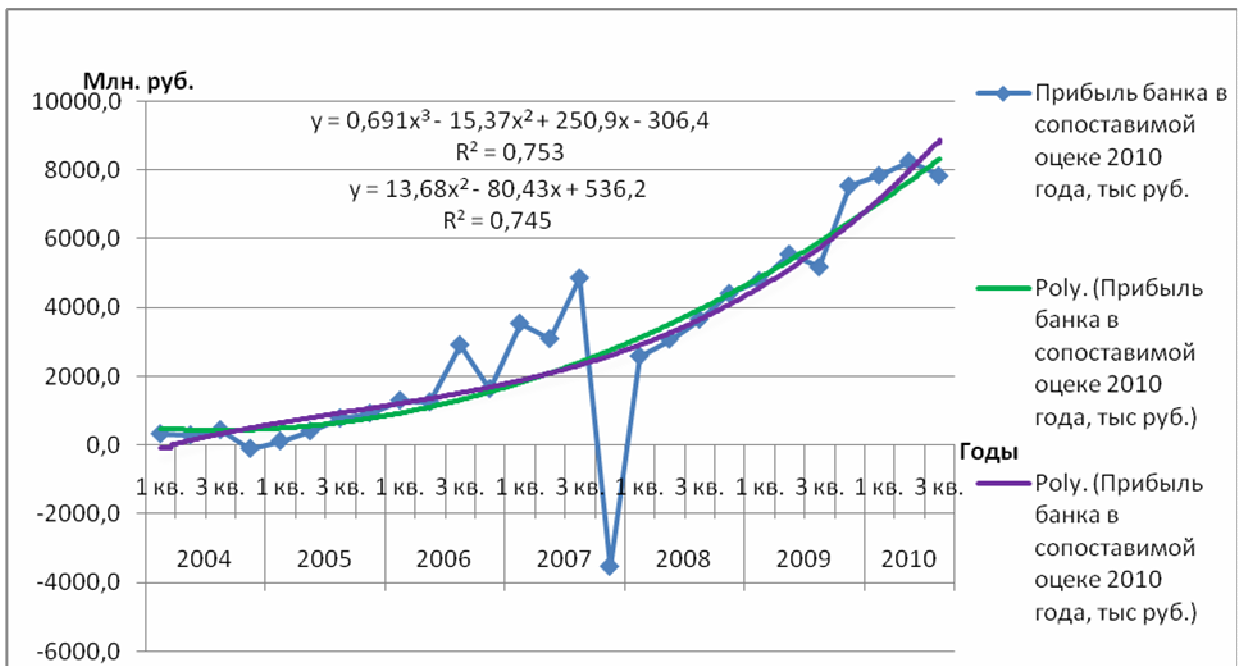


Рис. 1. - Динамика прибыли ОАО «Россельхозбанк», млн. руб.

$$\bar{\Delta y} = 289,046 \text{ млн. рублей} \quad (1)$$

Ежеквартально в среднем прибыль ОАО «Россельхозбанк» увеличилась на 289,046 млн. рублей.

$$\kappa = 1,13102 ; \bar{\Delta T} = 13,102\%$$

(2)

В 3-м квартале 2010 года по сравнению с 1-м кварталом 2004 года, прибыль увеличилась в 24,56 раза, а по сравнению с предыдущим кварталом, снизилась на 5 процентов. За весь анализируемый период прибыль увеличивалась в среднем ежеквартально на 13,102%, при этом в 3-м квартале одному проценту увеличения соответствовало 82,536 млн. рублей.

$$\bar{y} = 2922,815$$

(3)

Таким образом, ежеквартально в среднем прибыль ОАО «Россельхозбанк» составляла 2922,815 млн. рублей.

С помощью трендовой модели спрогнозировано значение прибыли на четвертый квартал 2010 года. Для прогноза, как было ранее выявлено, больше подходит парабола второго порядка: $y = 539,753 - 81,3395 * t + 13,7149 * t^2$. Среднее выравненное значение прибыли ОАО «Россельхозбанк» для 4-го квартала 2003 года составило 539,753 млн. рублей. Ежеквартально в среднем наблюдается сокращение прибыли на 81,43 млн. рублей с замедлением на 13,715 млн. рублей.

Прогнозируемое значение прибыли для 4-го квартала 2010 года составит 9014,711 млн. рублей, и будет находиться в интервале (5120,5399;12908,8819).

Также для описания основной тенденции прибыли подходит парабола третьего порядка, которая выглядит следующим образом:

$$y = 0,6919 \cdot x^3 - 15,373 \cdot x^2 + 250,97 \cdot x - 306,42 \quad (4)$$

Прогнозируемое значение прибыли на 4-й квартал 2010 года – 9856,897 млн. рублей. Доверительный интервал – (6737,572;12976,220).

В обоих случаях видно, что прогнозируемое значение больше, чем значение прибыли в 3-м квартале, что говорит о тенденции к росту прибыли и более высокой финансовой устойчивости банка и его надежности.

УДК 336.71:339.138.124.4

Е.В. Буткина, Е.С. Кашина, студентки 654 группы ВГМХА
Научный руководитель – к.т.н, доцент кафедры маркетинга
Смирнов А.В.

Банковский маркетинг в условиях кризиса

Деятельность каждого производителя базируется на том, что производится продукт, который пользуется определенным спросом, и реализуется среди клиентуры. Таким же образом осуществляют свою деятельность и банки. Немного специфичен их продукт: это в основном услуги разного характера. У каждого банка есть уже определенный круг предоставляемых услуг, но можно заметить, что постепенно он начинает расширяться, появляются новые предложения, виды услуг и это не предел. Чтобы выгодно вводить новые виды «продукции» и реализовывать их, банкам необходима развитая система маркетинга. То есть для банка маркетинг – это его координационный центр, система действий и стратегическая планировка.

Сегодня мы стали свидетелями кризиса, чаще называемого кризисом ликвидности или кризисом доверия. Можно ли в этих условиях и нужно ли на время забыть об использовании маркетингового инструментария в коммерческих банках для того чтобы выстоять?

В период кризиса резко сократилось количество банков. Для более наглядного представления была проанализирована ситуация на рынке банков за период с 2008 года по 2011 год.

Общее число действующих кредитных организаций в России за январь 2011 года не изменилось и составляет 1 012. Из всех действующих кредитных организаций 954 являются банками и 58 - небанковскими кредитными организациями (за январь один банк перевелся в статус НКБ).

Общее количество филиалов действующих российских кредитных организаций в стране за январь снизилось на 40 - с 2 926 до 2 886. Количество филиалов Сбербанка России, включенных в книгу государственной регистрации кредитных организаций, сократилось с 574 до 540. Число филиалов российских банков за рубежом сохранилось в количестве до 6.

Дадим краткую характеристику ситуации, сложившейся в отечественной банковской системе. Итак, кризис доверия со стороны клиентов к обслуживающим их банкам спровоцировал рост динамики изъятия средств со счетов, что вызвало необходимость привлечения банками серьезных средств для поддержания ликвидности.

Можно ли повысить устойчивость банка посредством активного продвижения среди клиентов информации о реальном стабильном положении дел в нем, обо всех позитивных моментах взаимодействия с клиентами (выданных крупных кредитах, поддержанных банком клиентских проектах, сохраненных банком крупных вкладчиков, о развитии партнерских отношений с крупными банками и т.д.)?

Под антикризисным маркетингом в банке будем понимать комплекс дополнительных мер, направленных на поддержание и развитие деятельности как самого банка, так и его клиентов. Это и Маркетинговые исследования, направленные на поиск освободившихся ниш на продуктовых и клиентских рынках, это и разработка новых продуктов и усовершенствование условий предоставления старых, корректировка ценовой, сбытовой и коммуникационной политик.

Банки именно сейчас, отказавшись под давлением государства от «обманных» методов работы с клиентами активно обновляют маркетинговые методы, совершенствуют банковские продукты, корректируют маркетинговые стратегии. Отсюда и маркетинговый инструментарий, представляющий конкретные способы решения вышеназванных задач.

Из этих принципов следуют правила антикризисного маркетинга: изучение своих покупателей; определение конкурентных преимуществ; компенсация слабых сторон; обеспечение всех видов полезности; использование доступной рекламы; использование помощи деловых партнеров.

Российские банки вступили в ожесточенную борьбу за клиента. Улицы городов пестрят рекламными щитами, предлагающими немислимо выгодные условия размещения вкладов. В схватке участвуют все — от именитых федеральных банков до небольших региональных.

И вот какая интересная ситуация получается. Сейчас все банки, имеющие хоть какой-то доступ к медиаресурсу, наперебой кричат о своей «надежности», «долговечности» и т.д. Все это формирует у среднестатистического потребителя положительное отношение ко всем банкам, как нормальным инструментам увеличения собственных средств.

Мировой финансовый кризис и, как следствие, дефицит заемных средств на рынке межбанковского кредитования вынудили банки обратиться

внимание на депозиты населения и начать повышать процентные ставки по вкладам. Процентные ставки по кредитам ниже всего у «Восточного экспресса» банка, также «Россельхозбанка». Выше всех у банка «Русский стандарт».

Банкиры обращают внимание на то, что не все кредитные организации подняли ставки по депозитам из-за внешних проблем: в начале сентября многие запустили традиционные сезонные предложения по вкладам, рассчитывая привлечь новых клиентов. Хотя официально банки связывают повышение ставок с такими событиями, как очередная годовщина банка, Новый год или Рождество, в этом году тенденция к повышению ставок особенно сильна из-за нехватки ликвидности.

Вместе с тем, согласно официальной статистике, первое место по популярности среди населения, по-прежнему, занимает кредитное учреждение, менее всего отягощающее себя поиском сложных PR-идей. Это Сберегательный Банк РФ.

Появляются новые виды вклада - конверсионный, в котором можно менять очень быстро по желанию тип валюты. Таким образом открыв депозит в рублях, потом можно легко перевести в евро или доллары. российские банки - придумали новый продукт для вкладчиков, которые озабочены ростом той или иной валюты и не знают, в какой же им сделать вклад.

Ещё интересна работа с драгметаллами, например "золотой депозит" проценты привязываются к котировкам золота, банк на вклад покупает слитки или монеты, а затем, по сроку депозита может предложить клиенту разницу котировок, при обвале цен на золото, не беда, клиенту можно предложить «драгметалл» в натуральном выражении. А если клиенту до целого слитка не хватает, он может доплачивать, пользуясь займами и снова принося доход банку.

Самые простые решения для банковской сферы. К примеру, отправив SMS со своим местонахождением, клиент может узнать адрес ближайшего отделения банка, либо банкомата. А через Bluetooth-передатчики, размещенные в банке, он может скачать информацию о банковских услугах. «Такие информационные материалы не требуют затрат на печать, и можно не бояться, что клиент их выбросит в ближайшую урну». По средством SMS-рассылки абоненту предлагается задать вопрос об интересующих его банковских услугах. В ответ он получает не только подробную информацию о том, где и как получить интересующую его услугу, но и, уникальный код, предоставляющий право скидок, специальных условий и т.п.

Если клиент получает еженедельно СМС сообщение с информацией о начисленных процентных доходах. У клиента создается впечатление увеличения его капитал. Появляется положительная эмоция, связанная с банком! Итог - получаем лояльного клиента при минимальных затратах.

Данная акция также будет свидетельствовать о том, что банк продолжает в полной мере свою деятельность.

Специфика банковской деятельности предполагает ведение личной, конфиденциальной коммуникации с клиентом. Ведь именно на личном общении можно построить эффективную платформу для продвижения своих продуктов и услуг. В этот период наступает время оптимизации бюджетов на продвижение, и не подлежит сомнению, что банки будут более сдержано относиться к традиционным каналам, отдавая предпочтение мобильному маркетингу.

Для стабилизаций лучше одновременно совмещать финансовые и маркетинговые инструменты стабилизации коммерческого банка.

1. Финансовое решение - довольно серьёзное увеличение уставного капитала с целью привлечения дополнительных беззалоговых кредитов Банка России (размер почти напрямую зависит от размера уставного фонда). Для реализации финансового решения – а именно привлечения средств в уставной капитал так же требует особых маркетинговых ходов со стороны руководства банка

2. Маркетинговое решение - продолжение выдачи потребительских и ипотечных кредитов населению, кредитования юридических лиц, но только из числа «добросовестных» заёмщиков, и желательно в запрашиваемых объемах по пониженным ставкам и с малым сроком рассмотрения заявок.

3. Рекламная политика - довольно гибкая, пиар компании на телевидении и в прессе по привлечению вкладов граждан, спонсорство авторских (например по автокредитованию) . А в рекламной кампании как раз и можно довольно гибко, посредством пиара на телевидении и в прессе осветить осуществляемое в пунктах 1 и 2, что поможет привлечению вкладов граждан.

Также возможно предпринять такие шаги как работа с крупными вкладчиками и приоритетными клиентами, направленная на их удержание. Ну а дальше, всё, что касается разработки комплекса маркетинга - все довольно стандартно: это совершенствование ассортимента, ценовой, сбытовой коммуникационной политик с учетом сложившейся конъюнктуры рынка для каждого выявленного целевого сегмента, и неожиданно освободившейся «ниши».

После периода кризиса установится новая конфигурация банков: банки с господдержкой и банки частные. Первые будут в тугую накачаны деньгами и продолжают жить, не обращая внимания на потребности клиента проводя прежние маркетинговые практики: будут проводить массовую рекламу с лучшим или худшим креативом. Там, собственно, и маркетинг не нужен. Вторым придется быть теми самыми банками с человеческим лицом и впрямь придется еще шибче крутиться, и заниматься точечным маркетингом - привлекать юридических лиц на РКО, работать с вкладчиками, удерживать их, повышать лояльность за счет внимательного и веж-

ливого обслуживания, и т.д. Маркетинг партнерских отношений с малым и средним бизнесом – вот их удел. Но условия будут очень неравные. А с другой стороны, может это и хорошо.

В настоящее время банковский маркетинг стал «реальной объективностью» и начал активно использоваться российскими коммерческими банками. Особенностью маркетинга в России стало использование зарубежного опыта, направленного на расширение депозитов вкладов путём привлечения сбережений юридических и физических лиц.

Однако практика показала, что российская модель банковского маркетинга остается довольно примитивной, поскольку не связана с серьёзным и глубоким изучением рынка по привлечению денежных средств в банки. Главным элементом маркетинга на протяжении последних лет является в основном манипулирование процентной ставкой по депозитам. Каждый банк стремится предложить как можно более высокую депозитную ставку.

В результате неэффективной маркетинговой стратегии, как по основным, так и по активным операциям оказался неэффективным и банковский менеджмент, что неоднократно приводило в итоге к значительным сбоям в функционировании всей банковской системы России. Эти меры заставили многие банки коренным образом пересмотреть стиль своей деятельности в сфере менеджмента: наращивать собственный капитал, повышать надёжность, рентабельность, расширять обслуживание клиентов с учётом ошибок прошлого, укреплять технологическую и кадровую базы.

Литература:

1. Кризис ликвидности заставил банки шевелиться – Режим доступа: <http://www.3a-marketing.ru/news/1195719443>, свободный. – Загл. с экрана.

2. Банки – борьба за клиента – Режим доступа: <http://about-crisis.ru/archives/302/>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Мобильный маркетинг спасёт банки от кризиса !!! Режим доступа: http://banker.ua/bank_offers/2009/02/12/1180435153/ свободный. – Загл. с экрана.

4. Н.Н. Григорьева «Маркетинг в отраслях и сферах деятельности» Учебный курс (учебно-методический комплекс).

УДК 312:470.12

О.В. Волкова, студентка 657 группы ВГМХА

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры статистики и экономического анализа Кучанская Н.А.

Статистический анализ рождаемости в Вологодской области

В последние десятилетия демографические проблемы привлекают внимание как специалистов, так и широкой общественности, приобретая при этом все большее значение. Особенно актуальны исследования уровня рождаемости, который определяет темпы воспроизводства населения и демографическую ситуацию в стране.

Начиная с 2000 года, в Вологодской области, происходит неуклонный рост числа родившихся (минимальное значение показателя – 10438 чел., зафиксировано в 1999 году). По сравнению, с 1999 годом число живорождений в 2009 году увеличилось на 4657 чел. или на 44,6% и составило 15095 чел. Наибольший прирост показателя к предыдущему году произошёл в 2000 году. Он составил 9,2% или 958 человек.

Уровень рождаемости в расчете на 1000 человек населения в 2009 году составил 12,4‰, это на 0,4‰ или на 3,3% выше уровня 2008 года. По сравнению с 1995 годом общий коэффициент рождаемости в Вологодской области в 2009 году увеличился на 3,7‰, или на 42,5%. Общий коэффициент рождаемости достиг своего минимального значения в 1999 году и составил 8 рождений на тысячу человек населения, т.е. он уменьшился в 1999 г. по сравнению с 1998 г. на 4,8%. В целом, начиная с 2000 года наблюдается равномерный рост показателя.

Показатель, не зависящий от половозрастной структуры населения - коэффициент суммарной рождаемости. Он показывает, сколько в среднем детей родила бы одна женщина на протяжении всего репродуктивного периода (15 – 49 лет) при сохранении в каждом возрасте уровня рождаемости того года, для которого вычислены возрастные коэффициенты. Его динамика также свидетельствует о том, что в Вологодской области в целом с 1999 – 2009 год происходило увеличение интенсивности деторождения (на 4 ребенка на 10 женщин). Однако данный показатель всё равно считается низким. Если построить график динамики суммарного коэффициента рождаемости, то видно, что его величина в нашей области уже начиная с 1990 года была ниже уровня простого воспроизводства населения.

Для более глубокого понимания наблюдаемых изменений необходимо знать, за счет каких детей по порядку рождения их у матери происходят текущие изменения рождаемости. Низкий уровень рождаемости в Вологодской области связан с массовым распространением однодетной семьи и, соответственно, с очень высокой долей первенцев в общем числе родившихся. Вклад многорожавших женщин в величину итоговой рождаемости давно уже незначителен: на долю четвертых и последующих детей в Вологодской области приходилось в 2009 г. менее 4%.

Изменения в уровне рождаемости, происходящие в последнее десятилетие, идут рука об руку со значительной трансформацией возрастной модели массового репродуктивного поведения. Молодые люди сегодня вступают в брак позже, чем два десятилетия назад, позже они начинают и процесс деторождения.

В обобщенном виде тенденция изменения возрастной модели рождаемости хорошо прослеживается в динамике среднего возраста матери. В 2009 году он составил 27,2 года. По сравнению с 1995 г. этот показатель увеличился на 2,4 года и с каждым годом он неуклонно растет. Средний возраст матери при рождении ребенка за последние годы не только выше, по сравнению с минимальными, зафиксированными в середине 1990-х годов, но и превышают значения, наблюдавшиеся на рубеже 1970-х и 1980-х годов. Данная тенденция наряду с положительными моментами (ребенок рождается у социально зрелых родителей) имеет и отрицательную сторону, поскольку с возрастом матери нарастает количество заболеваний, осложняющих роды и послеродовый период.

Если рассмотреть динамику возрастных коэффициентов рождаемости, которые вычисляются как отношение числа родившихся живыми за год у женщин данной возрастной группы к среднегодовой численности женщин этого возраста, то видно, что до 2007 года максимальное число рождений приходилось на возрастной интервал 20 – 24 года, после чего рождаемость начинала резко сокращаться. В последние годы в Вологодской области, так же как и в целом в России, происходит трансформация модели рождаемости - откладывание заключения браков и рождения детей на более поздний возраст и, как следствие, увеличение длины женского поколения. Сравнивая возрастные коэффициенты за 2009 и 1995 год, можно сделать вывод о разнонаправленности изменения возрастных коэффициентов различных возрастных групп женщин. Например, если в молодых (до 24 лет) имеет место снижение интенсивности рождений (по сравнению с 1995 – на 24,1%), то в старших возрастных группах (25 – 44 года) отмечается рост – прежде всего в интервале 35 – 39 лет (на 179,2%).

Таким образом, мы наблюдаем процесс, ведущий к более позднему материнству. Откладывание рождений на более поздний возраст есть результат давления неблагоприятной социально-экономической конъюнктуры, и едва ли стоит ожидать, что произойдет возврат к традиционной модели брака и ранней рождаемости. Возможно, подобная тенденция — отражение более глубоких изменений в русле "второго демографического перехода", которому следуют все развитые страны.

Также следует рассмотреть внебрачную рождаемость, которая охватывает не только все возраста, но и достаточно равномерно представлена во всех порядках рождения, что еще больше повышает ее значимость для воспроизводства населения в современном обществе.

Доля внебрачных рождений в общем числе рождений в Вологодской области четвертый год подряд снижается со скоростью один процентный пункт в год. После того, как был достигнут исторический максимум в 2005 году (37%), в 2009 показатель снизился до 32%. Абсолютное число рождений вне зарегистрированного брака в 2009 году по сравнению с предыдущим годом также немного снизилось (на 94 рождения) и составило 4882.

Не исключено, что официальный брак в 2006-2009 годах приобрел какие-то дополнительные преимущества при принятии решения об очередном рождении.

Внебрачная рождаемость стала массовым феноменом, охватывающим самые широкие социальные слои, достаточно равномерно представлена во всех порядках рождения (внебрачный ребенок – далеко не всегда единственный ребенок). Вклад матерей, не состоящих в зарегистрированном браке, в общий уровень рождаемости в области очень весом. Однако официальная статистика предоставляет не много возможностей для его изучения, что способствует распространению неверных суждений. Среди самых распространенных заблуждений — отождествление внебрачной рождаемости с одиноким материнством. Когда-то так оно и было, особенно в первые десятилетия после Второй мировой войны. Однако сегодня внебрачную рождаемость формируют, в значительной мере, не одинокие матери, а супружеские пары, в которых брак по каким-то причинам не зарегистрирован.

Отчасти об этом свидетельствуют официальные данные о регистрации рождений, которые показывают, что доля рождений, зарегистрированных одной матерью, довольно устойчива и обычно не превышает половину всех внебрачных рождений, а число рождений, зарегистрированных на основании заявления от обоих родителей, увеличилось за последнее десятилетие на 50%.

Проведенное в 2009 году Росстатом выборочное обследование «Семья и рождаемость» показало, что среди ныне действующих мер помощи семьям наибольшее значение, по мнению большинства респондентов, имеют меры, направленные на улучшение жилищных условий семей. Ими могут быть частичное погашение кредита на приобретение жилья при рождении 1-2 детей, полное погашение при рождении трех детей. Предоставление женщине вместо «материнского капитала» денежного сертификата на сумму, соответствующую средней стоимости 8 кв. метров жилья, а также предоставление молодой семье жилищных субсидий (это подтверждает и проведенный нами корреляционно-регрессионный анализ, результаты которого свидетельствуют о том, что из всех отобранных факторов наиболее сильное влияние на результативный признак – число родившихся, оказывают показатели, характеризующие жилищные условия населения Вологодской области). Следующая, сопоставимая с ними по значимости мера – *«материнский (семейный) капитал»*. На третьем месте по значимости стоят такие меры государственной поддержки, как оплата отпуска по уходу за ребенком до 1,5 лет, повышение пособия по беременности и родам, повышение доступности для семьи качественного здравоохранения и образования для детей.

Негативные тенденции в демографической ситуации проявляются снижением числа детей в семье. В широком смысле это означает не просто

одну из форм демографического кризиса, но и неблагоприятные последствия для развития области и страны в целом в силу недостаточности трудовых ресурсов в будущем. Вместе с тем потребность в детях — социально-психологическое состояние индивида, когда без детей и надлежащего их числа и пола человек не может состояться как личность. Потребность в детях, установки на рождение детей — внутренние регуляторы репродуктивного поведения, тогда как социальные нормы детности внешние детерминанты отношения личности к детям. Эмпирические исследования репродуктивных установок показывают, что для потребности в пяти и более детях ведущими являются экономические мотивы рождаемости, для потребности в трех-четырех детях - социальные и для потребности в одном-двух детях - психологические. Отсюда следует необходимость поиска резервов расширения воспроизводства населения, среди которых наиболее значимые - разработка мероприятий, направленных на социально-гигиеническое просвещение населения, снижение частоты искусственных прерываний беременности, повышение репродуктивного здоровья женщин фертильного возраста, сокращение случаев потерь плодов и детей, обеспечение условий для рождения, а затем воспитания физически и психически здорового молодого поколения.

УДК 631.145:636.22/.28.039:631.16:658.155(470.12)

С.Н. Волокитина, студентка 653 ВГМХА,
*Научный руководитель – д.с.-х.н., профессор кафедры организации
производства и предпринимательства Прозоров А.А.*

Современное состояние производства говядины и повышение его экономической эффективности в колхозе «Майский» Кич-Городецкого района Вологодской области

Основными зонами производства мяса являются Америка, где в последние годы производится 45-50 млн. тонн, и страны ЕС -33 млн. т) [2].

Импорт мяса в Россию (табл. 1) только в апреле-июне 2010 года был представлен 25223 таможенными декларациями. Стоимостной объем импорта в РФ во втором квартале 2010 г. составил 43,66 млрд. руб., натуральный – 567 тыс. тонн. Основным поставщиком мяса в Россию во втором квартале 2010 г. явилась Бразилия, обеспечивая треть стоимости поставок.

Говядина – источник незаменимых веществ в организме, которые человек должен получать с раннего детства. По своему химическому составу, структуре и свойствам она наиболее полно отвечает потребностям человеческого организма.

Таблица 1 – Ресурсы мяса Российской Федерации, млн. тонн

Годы	Отечественное производство	Импортные поставки	Общий объем продукции на рынке РФ	Удельный вес импорта, %	Потребление мяса на душу населения в России*, кг
1990	8,3	1,4	10,7	13,1	90
2000	4,4	2,1	7,1	29,5	41
2005	4,5	2,4	7,3	32,8	50
2006	3,9	3,1	7,2	43,1	53
2007	3,1	3,9	7,3	53,4	55
2008	3,4	4,5	7,9	56,9	53
2009	3,3	4,1	8,1	50,6	46

*включая субпродукты.

Поголовье крупного рогатого скота в Российской Федерации продолжало снижаться в течение 1990 - 2011 годов. За последние 8 лет оно сократилось на 26,7% (с 27,3 до 20 млн. голов). И хотя Россия даже сегодня в состоянии обеспечить ежегодное производство говядины до 2 млн. тонн, вследствие низких цен на импортируемое мясо участники рынка вынуждены постоянно снижать численность КРС и переходить на производство более рентабельных видов мяса. В настоящее время на одного человека в РФ потребляют только 13 кг говядины.

Говядина – источник незаменимых веществ в организме, которые человек должен получать с раннего детства. По своему химическому составу, структуре и свойствам она наиболее полно отвечает потребностям человеческого организма.

Поголовье крупного рогатого скота в Российской Федерации продолжало снижаться в течение 1990 - 2011 годов. За последние 8 лет оно сократилось на 26,7% (с 27,3 до 20 млн. голов). И хотя Россия даже сегодня в состоянии обеспечить ежегодное производство говядины до 2 млн. тонн, вследствие низких цен на импортируемое мясо участники рынка вынуждены постоянно снижать численность КРС и переходить на производство более рентабельных видов мяса. В настоящее время на одного человека в РФ потребляют только 13 кг говядины.

Основная причина проблем отрасли убыточность производства говядины. Представляется возможным увеличить производство говядины за счет повышения интенсивности роста молодняка. Среднесуточный прирост живой массы при выращивании и откорме молодняка КРС составляет в среднем по РФ около 420 г при выращивании его до 350-400 кг. Затраты кормов составляют 13,8 ЭКЕ на 1 кг прироста [3].

За последнее десятилетие производство мяса в Вологодской области уменьшается. В 2000 году оно составляло 51,6 тыс. тонн, а к 2009 году уже только 49,3 тыс. тонн. Ввоз мяса за этот же период увеличился в 2,6 раза (табл. 2).

Главной отраслью сельского хозяйства Кич-Городецкого района, входящего в состав Вологодской области, является молочно-мясная скотоводство. В сравнении с другими районами Вологодской области Кич-

Городецкий район занимает последние места в рейтинге состояния животноводства.

Таблица 2 - Ресурсы и использование мяса и мясопродуктов в Вологодской области, тыс. тонн

Показатели	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Ресурсы						
Запасы на начало года	4,4	3,1	4,9	4,3	4,8	4,0
Производство	71,1	51,6	50,7	50,2	51,4	49,3
Ввоз (включая импорт)	12,8	13,0	22,4	31,7	33,3	33,8
Итого ресурсов	88,3	67,7	78,0	86,2	89,5	87,1
Использование						
Производственное потребление	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Потери	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Вывоз (включая импорт)	6,8	8,1	6,7	4,9	5,2	7,6
Личное потребление	77,6	57,7	68,3	76,3	80,1	75,7
Запасы на конец года	3,4	2,0	4,8	4,8	4,0	3,6

В Кич-Городецкого района в 2009 году по сравнению с предыдущим годом реализация скота на убой снизилась на 24,5 % и составила 413 тонн.. В 2009 году уменьшилось по отношению к 2008 году и число выращенного скота в сельхозорганизациях на 8% [4].

СПК (колхоз) «Майский» Кич-Городецкого района Вологодской области получало убытки от продаж сельскохозяйственной продукции, которые покрывались за счет дотационного механизма. Проведенные исследования позволили установить, что в производство прироста живой массы крупного рогатого скота в колхозе «Майский» - убыточно.

Основными причинами убыточности производства говядины в колхозе являются:

- низкий темп роста живой массы молодняка (среднесуточный прирост - 513 г);
- скармливание внеклассного грубого корма и отсутствие сочных кормов 1 класса;
- высокий процент яловости коров (в 2009 году он составлял 27%);
- общие затраты на выращивание коров, в последующем относят на себестоимость прироста живой массы, что приводит к искусственному увеличению себестоимости прироста живой массы откормочного молодняка [1];
- хроническое отставание темпов роста цен на говядину в сравнении с ценами на энергоносители и на приобретаемые оборотные средства.

Все вышеперечисленные факторы были определены и в качестве производственных резервов (табл. 3).

Были разработаны и предложены мероприятия по увеличению производства мяса крупного рогатого скота, снижению его себестоимости и увеличению выручки от реализации. Система предложенных в работе ме-

роприятий позволяет повысить эффективность производства говядины в СПК (колхозе) «Майский» Кич-Городецкого района Вологодской области.

Таблица 3 – Экономическая эффективность производства говядины при использовании откормочного молодняка

Показатели	Факт	Проект
Среднегодовое откормочное поголовье, гол.	220	200
Среднесуточный прирост живой массы, г	513	850
Валовой прирост, ц	411,9	620,5
Окупаемость кормов приростом живой массы, кг на 1 ЭКЕ	0,098	0,117
Себестоимость 1 ц прироста, руб.	8659,8	4416,6
Средняя цена реализации 1 ц прироста, руб.	5454,7	5784,2
Реализовано мяса всего, ц	411,9	620,5
Выручка от реализации, тыс. руб.	3567,3	3589,1
Себестоимость реализованного мяса, тыс. руб.	6012	2740,5
Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	-2444,7	848,6
Рентабельность, %	- 40,66	+ 30,9

Производство мяса в современных условиях, даже без дотаций, может быть (временно) рентабельным в большей степени, чем производство молока.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая, от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.12.2007, с изм. от 30.04.2008, с изм. и доп., вступающими в силу с 05.01.2008 до 1.01.2017).

2. Орехов С.А. Принципы повышения экономической эффективности животноводства./ ж. Зоотехния, №3, 2009 г.

3. Прозоров А.А. «Рыночные механизмы на службу молочному скотоводству / А.А. Прозоров, Н.А. Медведева, А.А. Лагун // Информационный бюллетень, Вологодский региональный информационно-консультационный центр. – Вологда, 2007. - № 2.

4. Сельское хозяйство Вологодской области в 2009 году, Статистический сборник. Вологдастат, 2010 г.

УДК 635.8-058.232.6

Т.Е. Вахтомина, О.Н. Белозёрова, студентки 643 группы ВГМХА
Научный руководитель - старший преподаватель кафедры организации производства и предпринимательства Беляева Е.Н.

Создание крестьянско-фермерского хозяйства по выращиванию вешенки

Грибы традиционно входят в рацион народов, населяющих Россию, Белоруссию и Украину. Они содержат 80-90 % белка, сходного по аминок-

кислотному составу с животным, витаминов, минеральных веществ. В то же время от других богатых белком продуктов грибы выгодно отличает низкая калорийность и наличие пищевых волокон.

Грибоводство - является перспективной отраслью. Стремительное развитие грибоводства в мире обусловлено тем, что:

- грибы являются источником белка, витаминов, микроэлементов и лекарственных веществ;
- грибы - самая высокоурожайная сельскохозяйственная культура
- технология культивирования съедобных грибов является экологически чистой и безотходной;
- грибы консервируют отходы сельского и лесного хозяйства в пищу и лекарственные вещества.

Питательная и биологическая ценность грибов сегодня научно обоснованы.

Целями создания КФХ являются удовлетворение потребностей населения в грибах, создание новых рабочих мест и увеличение уровня дохода сельской семьи.

Возможности для дальнейшего развития грибного рынка в России необычайно высоки: согласно статистическим данным, до сих пор россиянин съедал в месяц всего 300 граммов грибов, тогда как бельгиец успевает потребить за тот же период 4 килограмма.

В настоящее время получение экологически чистой продукции грибов возможно только при искусственном выращивании съедобных грибов в строго контролируемых условиях. Вешенка (*Pleurotus ostreatus*) самые неприхотливые и экономически выгодные, при выращивании, грибы. Немногие из всех известных грибов могут характеризоваться такой великолепной адаптируемостью, высокой активностью и продуктивностью как эта разновидность. Вешенка представляет большой интерес для выращивания из-за высокой урожайности и отличных вкусовых качеств. При этом не требуются большие площади, материальные затраты минимальны при высокой рентабельности круглый год. Основа субстрата отходы сельскохозяйственного производства и лесопереработки (лузга подсолнечника, отходы соломы зерновых культур). Отработанный субстрат после выращивания вешенки используется как ценное органическое удобрение. То есть, речь не только о технологии выращивания грибов вешенка, но и о конкретном деле малого бизнеса, которое может приносить удовлетворение, пользу и доход.

Рассмотрим выращивание вешенки на примере КФХ «Вешенка». Оно будет выращивать гриб вешенка и реализовать его в свежем виде в магазины, рестораны, столовые города Вельска. Горизонт планирования – 1 год, дисконтированный срок окупаемости проекта – 1 год. Организатор фермерского хозяйства – сельская семья, которая организовала КФХ «Ве-

шенка». Источник финансов для закупки мицелия вешенки и всех необходимых материалов - собственные сбережения.

КФХ «Вешенка» открыто в с.Благовещенское, которое расположено в северо-восточной части Вельского района Архангельской области. В Вельском районе данное направление не развито, что позволяет занять определенную нишу на рынке при реализации вешенки. У нашего КФХ нет конкурентов.

Изучив необходимый уход за грибами, можно определить трудовые ресурсы семьи по возрасту и профессиям. Основным работником является муж. Жена будет привлекаться в наиболее напряженные периоды работы, когда будет собран урожай и его будет необходимо реализовать, а так же при посадке новых грибов, когда надо будет докупать субстрат и другие ресурсы. Так же жена будет вести бухгалтерский учет, составлять отчет о прибылях и убытках, уплачивать страховые взносы в фонды.

В связи с тем, что грибоводство является нетрудоёмким процессом, то в КФХ будет применяться неполный рабочий день.

Для производства грибов вешенка в 1-ый год осуществления деятельности КФХ «Вешенка» планирует приобрести:

Таблица 1 - Средства для производства продукции

п/п	Наименование	Ед. изм.	Кол - во	Цена за 1 ед. в руб.	Сумма в руб.
1	Мицелий вешенки в вакуумной упаковке(8кг)	Шт.	19	1420	27000
2	Теплица (10*2)	Шт.	1	25000	25000
3	Вентилятор	Шт.	1	1000	1000
4	Аэрозольный генератор	Шт.	1	2500	2500
5	Тепло обогреватель	Шт.	1	2800	2800
6	Стеллажи	Шт.	4	1000	4000
	Всего				62300

Для начала деятельности нашего предприятия и для производства грибов вешенка в первую ротацию необходима сумма в размере 62300 руб. Этого хватит, чтобы получить продукцию, выручка от которой пойдет на приобретение мешков и мицелия, а также для оплаты услуг за электричество.

Урожай грибов КФХ будет получать круглый год. За одну ротацию, которая составляет 35-40 дней, планируется собирать в среднем 360 кг грибов.

Существует множество вариантов выращивания грибов под открытым небом и в помещениях, экстенсивных и интенсивных способов. Самый малозатратный - это выращивание гриба вешенка в теплице.

Технология производства вешенки в теплице включает в себя этапы:

1) *Подготовка помещения к эксплуатации.* Все начинается с дезинфекции помещения. Его опрыскивают 4%-м раствором хлорной извести. Приготавливают раствор, выдерживают его в течение двух часов, взбалтывают и опрыскивателем обрабатывают помещение. Закрывают помещение на двое суток, а затем интенсивно вентилируют до исчезновения запаха.

2) *Подготовка субстрата.* Субстрат - солома злаков. (Это довольно дешевое сырье, в отличие от того, что применяется для выращивания шампиньонов.) Ее измельчают. Субстрат заливают горячей водой, сверху кладут гнет и пастеризуют. После пастеризации субстрата воду из запарника сливают и охлаждают субстрат до +25°C.

3) *Подготовка мешков.* В мешке с помощью пробойника делают отверстия диаметром 15-20 мм, располагая их в шахматном порядке на расстоянии 10-15 см друг от друга. В мешок плотно укладывают солому слоями толщиной 10-15 см, каждый слой, пересыпая мицелием. Затем мешки завязывают и переносят в помещение, которое заранее дезинфицируют. После зарастания субстрата грибницей мешки размещают в несколько рядов, подвешивая либо к потолку, либо на специальную арматуру, либо расставляют по полу в среднем по 3-4 мешка на 1 кв. м.

4) *Плодоношение.* На этой стадии надо учитывать, что при плодоношении вешенка образует много спор, которые могут вызвать аллергию. В отверстиях, проделанных в мешках, появляются зародыши грибов в виде пробок, из которых затем формируются плодовые тела. Воздух необходимо орошать. При росте плодовых тел растительное помещение следует освещать в течение 12 часов в сутки. Интенсивность освещения, необходимая для нормального формирования плодовых тел и пигментации, достаточна в пределах от 100 до 180 люксов (пасмурная погода). Лучше всего для этого подходят лампы дневного света. Вешенка любит свежий воздух, поэтому при росте грибов необходимо регулярно проветривать помещение, включать вентиляцию примерно 4-6 раз в течение дня. Грибы появляются на вертикальной поверхности мешков в отверстиях в виде сростков из нескольких (до 30 шт.) грибов. Грибы надо срезать ножом, так, чтобы на мешках не оставалось части плодовых тел. После сбора грибов, примерно через две недели, начинается вторая волна урожая. В первую волну обычно собирают до 60-70% урожая, вторая волна дает 15-20% и третья - около 10%. В одном культивационном помещении за год можно провести 4-5 ротаций.

Так как производство грибов – это циклический процесс. Его смысл состоит в том, что у грибов в одну ротацию происходит две волны роста, то есть один и тот же субстрат дает два урожая. Урожай в первую и вторую волну роста разный. В первую волну он достигает 5 кг с одного мешка, то есть 300 кг грибов. Во вторую волну он уже составит 20% от первой волны роста – 60 кг. То есть за одну ротацию мы получаем 360 кг грибов. За год получим 1800 кг грибов.

КФХ «Вешенка» создано с целью удовлетворения потребностей населения в свежих грибах с целью получения дохода.

Одна из основных статей себестоимости продукции грибоводства – оплата труда с начислениями. Поскольку эта отрасль не трудоемкая, то затраты труда в человеко-часах будут минимальны.

В данном производстве достаточно одного работника, но в напряженные периоды и в период отпуска основного работника привлекается второй человек. Так как производство грибов не требуют постоянного ухода, то тарифные ставки будут занижены.

Наибольшую долю в структуре затрат будет занимать оплата труда с начислениями (53,11%), наименьшую долю – затраты на амортизацию и текущий ремонт, так как стоимость теплицы небольшая. Затраты на покупку мицелия составят 18,81 %, это основной источник затрат на выращивание грибов. Итого затрат на один блок получается 165,232 рубля, а таких блоков в теплице 60шт значит, получаем общую сумму затрат 9913,8руб за одну ротацию. Учитывая, что в год будет 5 ротаций, то конечная сумма составит 49569руб за год.

Так как один из главных преимуществ данных грибов состоит в хорошей лежкости, то крестьянско-фермерское хозяйство «Вешенка» планирует продавать свою продукцию в свежем виде в предприятия общественного питания в г. Вельск по цене 120руб за 1кг, а населению – 100руб за 1кг. Цена реализации грибов основана на том, что в г.Вельск у КФХ «Вешенка» нет конкурентов. Рестораны покупают грибы у населения по цене 100-120рублей за 1кг. Но необходимо учитывать то, что грибы принимаются не обязательно хорошего качества, то есть могут содержать в себе червей, гниль, грязь и т.п. Продукция КФХ «Вешенка» является качественной и аналогов не имеет. В рестораны грибы будут продаваться по цене 120рублей за кг для того, чтобы частично компенсировать транспортные расходы; населению же по 100рублей за кг, так как продажа будет происходить в самом с.Благовещенское.

На основе анализа природных и экономических условий хозяйствования, текущих затрат определим экономическую эффективность производства грибов вешенка (табл. 2).

Таблица 2 - Расчет экономической эффективности производства вешенки

Показатели	Кол-во, кг	Цена реализации, руб.	Себестоимость, руб.	Выручка, руб.	Прибыль (убыток) от реализации, руб.	Уровень рентабельности (убыточности), %
Вешенка для предприятий общепита	1500	120	128250	180000	51750	40,35
Вешенка для реализации населению	300	100	25650	30000	4350	14,5
Итого	1800	х	х	210000	56100	х

Цена реализации 1 кг свежей вешенки предприятиям общепита составит 120 руб. за кг, что принесет нам прибыль в размере 51750 руб.; цена реализации 1кг свежей вешенки населению составит 100 руб. за кг, что принесет нам прибыль в размере 4350 руб. То есть при всех существующих затратах и при данном объеме производства предприятие прибыльно и уровень его рентабельности составляет 40,35% для вешенки по 120 руб. за кг и 14,5% для вешенки по 100 руб. за кг.

Основные возможные риски для КФХ «Вешенка» это отсутствие сбыта, так как продукция для населения пока неизвестная. Это приведет к росту цен. Его вероятность невелика, но чтобы его уменьшить, следует уже на стадии подготовки установить контакты с потенциальными потребителями, проинформировать их об открытии новой точки быстрого питания; рост цен на сырье, материалы, перевозки, который в последствии может привести к снижению прибыли, росту цен; появление альтернативного продукта повлечет снижение спроса на нашу продукцию, и как следствие – снижение цен и прибыли. Но аналогов данного вида продукции в области нет, в последствии его можно будет преодолеть при помощи сложившейся за годы деятельности репутацией и хорошей рекламой.

Выращивание вешенки относится к высокорентабельному, экологически чистому, безотходному производству. Вешенку может выращивать каждый - как на открытом воздухе, так и в закрытых помещениях круглый год. По пищевой ценности вешенка близка к белому грибу. Количество общего белка у вешенки меньше, чем у белого, но по содержанию белка, усвояемого человеком, она не уступает этому признанному грибному лидеру.

Выращивание грибов - прибыльный бизнес, даже не бизнес, а творческий процесс, которым стоит заниматься.

Литература:

- 1.Карпов Ф.Ф, Тищенко А.Д. «Вешенка на малой ферме»
- 2.Горемыкин В.А. Бизнес-план. Методика разработки.- Ось-89, 2003.
- 3Бизнес-план. Методические материалы / Под ред. Р.Г. Маниловского. –3-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2000.
- 4.<http://www.superveshenka.ru/>

УДК 330.59.004.12 (470)

Д. А. Гвордыченко, Н.Н. Орлова, 625 группы ВГМХА
Научный руководитель - к. э. н. ,доцент кафедры экономика Вайс Е.С.

**Проблемы распределения благ, качество жизни
в экономике России**

Экономическая наука в определенной мере объяснила принципы распределения благ в обществе: по труду, факторам производства, естественному праву человека на жизнь. Все они на практике оказались несовершенными. Не реализовано главная экономическая цель даже социально-ориентированного государства. Пока еще не обеспечивалось справедливое распределение доходов, в котором точно отражалась бы степень равенства или неравенства трудовых затрат и соответствующей достаточности в потреблении определенных групп населения. Если справедливость, а значит, и эффективность в распределении в обществе не обеспечивается и отсутствует доверие, то при таком распределении не достигается главное условие развития этого общества, устойчивость экономической системы. И теория, и практика свидетельствуют, что при рыночной экономике материальные блага и доходы распределяются в высшей степени неравномерно, что, вызывая негативные социальные последствия, мешает и её эффективному производственному функционированию.

Имеются два подхода к её решению. Сторонники первого исходят из необходимости достижения полного равенства доходов в обществе, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности людей. Сторонники второй концепции считают, что в основе идеи равенства доходов лежит ложное допущение, согласно которому существует постоянный объем распределяемого дохода. Главная идея данной концепции: неравенство доходов необходимо, чтобы сохранить стимулы для повышения эффективного производства. Справедливость для общества в целом не обеспечивается рынком автоматически. Понятие «полезность» и «справедливое распределение» - несопоставимые категории. Распределение связано не с полезностью, а с разработкой системы ценностных ориентиров в обществе, которую, впрочем, может и не принять часть населения. Совершенно невозможно справедливо распределять и перераспределять блага на основе максимизации полезности.

Справедливость в рыночном распределении не предусмотрена, или любые попытки её реализовать тщетны. В развитых странах эта проблема сглаживается за счет того, что богатые «делятся» с малоимущим населением. В России положение оказалось гораздо сложнее, и связано оно с тем, что «поделиться» олигархия с населением не хочет, чему способствует ситуация «недоходных» доходов.[1] Во Всероссийском центре уровня жизни (ВЦУЖ) бедность анализируется в тесной взаимосвязи с межрегиональным социально-экономическим неравенством, уровнем и качеством жизни. Во ВЦУЖ заложены основы современной научной школы изучения качества и уровня жизни населения на основе мониторинга его социально-экономического положения, системы социальных стандартов качества и уровня жизни и квалиметрических оценок. [2]

Компонентами качества жизни являются: качество общества; качество трудовой и предпринимательской жизни; качество социальной ин-

фраструктуры; качество окружающей среды; личная безопасность людей; удовлетворенность качеством жизни.

Квалиметрические оценки качества и уровня жизни представляют собой их количественное измерение и определение индексов качества и уровня жизни.

- Применение некоторых международных социальных стандартов для международных сопоставлений: а) интегральный международный индикатор качества жизни - индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП); б) интегральный индикатор ресурсного обеспечения качества и уровня жизни - валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения, исчисленный по паритету покупательной способности (ППС); в) интегральный международный индикатор распределения доходов населения - индекс Джини.

- Применение некоторых внутрироссийских социальных стандартов для обнаружения социальной структуры российского общества по уровню материального достатка: а) нормативные потребительские бюджеты населения: бюджеты прожиточного минимума (БПМ) представляют собой балансы минимальных доходов и расходов населения и работодателей, а также средства государственной финансовой системы, обеспечивающие удовлетворение наиболее насущных потребностей; восстановительные потребительские бюджеты (ВПБ) представляют собой балансы минимальных доходов и расходов населения и работодателей, а также средства государственной финансовой системы, обеспечивающие социальную интеграцию основной массы индивидов в жизнь общества и позволяющие компенсировать затраты труда повышенной физической активности и напряженности, характеризующегося сложностью выполняемых работ (ВПБ составляют от 2 до 6 БПМ); потребительские бюджеты среднего достатка (ПБСД) представляют собой балансы доходов и расходов населения и работодателей, а также средства государственной финансовой системы, создающие материальные условия для жизни средних слоев общества, так называемого «среднего класса» (ПБСД составляют от 6 до 11 БПМ); потребительские бюджеты высокого достатка (БВД) представляют собой балансы доходов и расходов населения и работодателей, а также средства государственной финансовой системы, обеспечивающие удовлетворение потребностей высокообразованных личностей и членов их семей, умножение индивидуального и общественного потенциала (БВД составляют от 11 БПМ и выше); б) социальные стандарты жилищной обеспеченности. Различают: минимальные, средние и высокие стандарты жилищной обеспеченности: применение некоторых внутрироссийских социальных стандартов для оценки межрегионального неравенства качества и уровня жизни: коэффициент покупательной способности денежных доходов (ПС) — количество наборов товаров и услуг, входящих в БПМ, которое можно купить на среднедушевые денежные доходы; коэффициент бедности по де-

нежным доходам — доля населения с доходами ниже официального бюджета прожиточного минимума.

Эти социальные стандарты были применены для оценки современного состояния и изменения в уровне и качестве жизни в 2009 г. по сравнению с предыдущим 2008 г. (табл. 1) [3].

Таблица 1 – Социальная структура российского общества по уровню материального достатка (доходы и жилище)

1. Наиболее обеспеченные		
Социальные слои	Критерии	Удельный вес (РФ, 2009г., в %)
Всего, в том числе		44,7
Нижние (бедные по доходам и с жилищной нуждаемостью)	Доходы ниже бюджета прожиточного минимума (БПМ): жилищные условия ниже минимальных норм жилищной обеспеченности (МНЖО) и от МНЖО до средних норм жилищной обеспеченности (СНЖО)	8,3
Средние (бедные по доходам)	Доходы ниже БПМ; жилищные условия выше средних (СНЖО) и высоких (ВНЖО) норм жилищной обеспеченности	4,9
Верхние (жилищная нуждаемость)	Жилищная нуждаемость, доходы выше 2 БМП	31,5
2. Низкообеспеченные		
Всего, в том числе		15,9
Нижние	Доходы от БПМ до 2 БПМ; средние жилищные условия	12,0
Верхние	Доходы от БПМ до 2 БПМ; хорошие жилищные условия	9,9
3. Обеспеченные ниже среднего уровня		
Всего, в том числе		21,9
Нижние	Доходы от 2 БПМ до 4 БПМ; средние жилищные условия	12,0
Верхние	Доходы от 2 БПМ до 4 БПМ; хорошие жилищные условия	9,9
4. Среднеобеспеченные		
Всего, в том числе		14,5
Нижние	Средние жилищные условия; доходы 4-7 БПМ; сбережения	6,3
Средние	Средние жилищные условия; доходы 7-11 БПМ; сбережения	2,3
Верхние	Средние жилищные условия; доходы выше 11 БПМ; сбережения Хорошие жилищные условия; доходы 4-7 БПМ; сбережения	0,8 5,1
5. Высокообеспеченные		
Всего, в том числе		3,0
Нижние	Хорошие жилищные условия; доходы 7-11 БПМ; сбережения	1,9
Верхние	Хорошие жилищные условия; доходы выше 11 БПМ	1,1

Обесценение труда, произошедшие в стране в 1990-е гг. и не восстановленное до сих пор, не имело прецедента в какой-либо исторической практике развития экономике. Расширенное воспроизводство аномально высокой дифференциации заработной платы, особенно ее ничем неоправданно высокий уровень у лиц, не производящих реальные товарно-материальные ценности и услуги производству и населению, и явно заниженный в отраслях, воспроизводящих человеческий потенциал является результатом исключительно монетаристского, олигархически-плутократического сценария развития российской экономики. Все это проявляется в искажении базовой структуры формирования и распределения

стоимости производимого продукта: высокой по сравнению с оптимальной рыночной экономикой норме прибыли в ее оценке по соотношению чистой прибыли экономики и заработной платы. На рынке труда наблюдаются значительные диспропорции, выраженные в неоправданно высоких теневых доходах и неформальной занятости.[4] Неэффективная занятость сдерживает рост заработной платы, который становится возможным только путем диверсификации доходов за счет дополнительных приработков или теневой деятельности.[5]

Для решения этих проблем необходимо реализовать комплексную целевую программу, включающую следующие целевые ориентиры: повышение уровня здоровья и безопасности условий жизни населения, качество человеческого потенциала и обеспечение условий для его реализации; обеспечение достойного труда и продуктивной занятости населения, прав и свобод граждан; развитие поддержки уязвимых групп населения; укрепление семьи и улучшение положения детей. Необходимо разрабатывать региональные целевые программы снижения бедности, повышения уровня и качества жизни. Следует принять соответствующие меры к перераспределению доходов. В частности, в развитых странах одной из таких мер является прогрессивная шкала налогообложения. В нашей стране необходимо создать такую шкалу налогообложения, которая учтет все особенности развития российской экономики.

Литература:

- 1.Новикова В. Возможно ли справедливое распределение доходов//Экономист. – 2003. - №4. – С. 61-67.
- 2.Бобков В. Дифференциация благосостояния//Экономист. – 2005. - №6. – С. 54-67.
- 3.Бобков В. Методологический подход Всероссийского Центра Уровня Жизни к изучению и оценке качества и уровня жизни населения//Вестник ВГУ. – 2009. - №2. – С. 26-36.
- 4.Бобков В. Влияние кризиса на уровень и качество жизни//Экономист. – 2010.- №4.
- 5.Белоусова С. Анализ уровня бедности//Экономист. – 2006. – №10. – С. 65-71.

УДК 331.108

А.Н. Грачева, студентка 644 группы ВГМХА

Научный руководитель – д.э.н., профессор кафедры управления производством Советов П.М.

Методики анализа кадровой политики на предприятии

Кадровая политика организации - генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации.[1]

Общие требования к кадровой политике в современных условиях сводятся к следующему.

1. Кадровая политика должна быть тесно увязана со стратегией развития (или выживания) предприятия.
2. Кадровая политика должна быть достаточно гибкой.
3. Кадровая политика должна быть экономически обоснованной, т.е. исходить из его реальных финансовых возможностей.
4. Кадровая политика должна обеспечить индивидуальный подход к своим работникам.[2]

Таким образом, кадровая политика в современных условиях должна быть направлена на формирование такой системы работы с кадрами, которая ориентировалась бы на получение не только экономического, но и социального эффекта при условии соблюдения действующего законодательства, нормативных актов и правительственных решений.

В настоящее время существует проблема разработки кадровой политики на предприятиях. Ее основой является недостаточное владение методами анализа и разработки кадровой политики, а также затруднения, возникающие в выборе методики.

В ходе изучения литературы, материалов средств массовой информации, беседы с людьми в трудовых коллективах, социологические исследования показывают, что сложившийся порядок оценки кадров страдает от того, что существует множество различных методик с различной степенью надежности, позволяющих решить эту задачу.

Анализ достоинств и недостатков наиболее применяемых на предприятиях методик приведен в табл. 1.[3]

Наиболее распространенным и простым количественным методом оценки кадровой политики на предприятиях является анкетирование. В процессе анкетирования сотруднику/кандидату на вакансию предлагается письменно ответить на вопросы, представленные в форме опросного листа – анкеты. Благодаря простоте использования и обработки анкетирование может применяться как отдельно, так и в качестве составляющей практически всех видов комплексной системы оценки персонала. По форме вопросы в анкете разделяются на открытые, предполагающие свободный ответ, и закрытые, ответ на которые заключается в выборе одного (или более) из нескольких предлагаемых в анкете утверждений. Одним из многочисленных вариантов применения анкеты является сбор информации о ре-

альных деловых и личностных компетенциях работника в рамках системы оценки «360 градусов». В данном случае анкетирование его руководителя, коллег, подчиненных и клиентов значительно экономит время как опрашиваемых, так и сотрудника, который занимается обработкой полученных данных.[4] Описанный выше метод был апробирован для анализа кадровой политики на строительном предприятии Вологодской области ООО «АПСП-4» с целью определения насколько работники удовлетворены своим трудом, от чего эта удовлетворенность зависит, и в какой мере зависит от стиля руководства в частности (анкета представлена в приложении).

Таблица 1- Сравнительный анализ различных методик оценки персонала

Методика	Достоинства	Недостатки	Примечание
Интервью по ключевым компетенциям	Низкая стоимость; универсальность	Не всегда достаточная собственная компетентность лица, проводящего интервью	Проводит непосредственный руководитель с привлечением HR – менеджера
Анкетирование	Самый простой способ оценки	Нет полной объективной картины, порой низкий уровень объективности тестовых методик	Чаще всего используется в качестве дополнительной методики оценки в комплексе с другими, например: интервью
Аттестация	Всесторонняя оценка	Низкая оперативность и формализм при реализации	Прочные ассоциации данного метода с советским прошлым.
Система 360°	Высокий уровень объективности; наличие обратной связи с оцениваемым работником	Большая ресурсоемкость	Способности и результаты деятельности работника оцениваются всем коллективом (возможно привлечение внешних контрагентов сотрудника)
Оценка результатов (МВО)	Прозрачность системы оценки; простота измерения достижений	Сложность и существенные временные затраты работников на определение целей и разработку ключевых показателей эффективности	Управление результативностью. Суть - для сотрудника формируется список ключевых задач (критериев работы) в едином стандарте.
Кейс – методики	Проверка практических навыков работника	Необходимость постоянного обновления кейсовых ситуаций	Способность работника принять правильное решение в спокойной обстановке не дает гарантии, что он найдет выход в критической ситуации
Метод сравнения	<ul style="list-style-type: none"> • Простота; • Наглядность 	Не учитываются возможности развития кадров	Сравнение с лучшими работниками
Личностные опросники	Полная картина личности сотрудника	Можно просчитать «правильные» и «неправильные» ответы	Для повышения надежности результаты необходимо подтвердить другими средствами
Ассесмент - центр	Один из самых эффективных методов оценки	Высокая стоимость проведения; Избыточность выходной информации	Комплексный метод, включающий сразу несколько процедур оценки

При обработке результатов анкетирования были выявлены следующие присущие директору ООО «АПСП-4», черты управления:

- наблюдается стремление руководителя полагаться на приказы и распоряжения;

- допускает какие-либо возражения и собственные мнения подчиненных;

- прослеживается снижение творческой инициативы подчинённых, так как к инициативе, по мнению 47% опрошенных, директор ООО «АПСП-4» относится формально, но 33% респондента считают, что инициатива находится в руках подчиненных;

- большинство (73%) опрошенных работников социальную роль директора охарактеризовали как наставника;

- процесс принятия решений, по мнению 33% носит совещательный характер, а 27% указывают на то, что перед принятием решения директор ООО «АПСП-4» советуется с персоналом. Ответственность за результаты реализации решений он распределяет между собой и сотрудниками, в соответствии с переданными полномочиями;

- директор ООО «АПСП-4» по мнению работников является сторонником разумной дисциплины, осуществляющий дифференцированный подход к людям - так ответили 80% респондентов;

- директор применяет различные виды стимулирования работников, такие как материальное стимулирование, так и моральное,.

- выявлены основные методы руководства персоналом, применяемые директором ООО «АПСП-4»: материальные поощрения, моральное стимулирование, метод отдачи приказов и распоряжений и метод контроля, в большей степени – метод контроля-47% опрошенных.

А так же следует отметить, что:

- форма власти ООО «АПСП-4» базируется на законах и подзаконных актах;

- стиль общения директора ООО «АПСП-4»– официальный, но присутствует в общении и дружеский настрой (27% опрошенных), 33% респондентов считают, что руководитель держит подчиненных на почтительной дистанции, в общении с ними достаточно сдержан;

- при подборе кадров, в первую очередь директор ООО «АПСП-4», оценивает грамотность работников – так считают 73% опрошенных.

Все вышеперечисленные признаки указывает на преобладание демократии в управлении, но с элементами авторитаризма.

В результате анализа деятельности директора ООО «АПСП-4» и результатов анкетирования можно сделать вывод о том, что на предприятии ООО «АПСП-4», смешанный стиль руководства- демократический с элементами авторитарного стиля.

Данный пример исследования проиллюстрирован только один метод анализа кадровой политики. Но на нынешнем этапе большинство специалистов по оценке персонала стремятся создать комплексные системы оценки персонала предприятия, включающие достаточно большое количество методик с целью минимизации ошибок в процессе оценки. Однако, прежде всего, важно не просто собрать вместе несколько методик, но адап-

тировать их к условиям, существующим в организации, а зачастую – когда речь идет о зарубежных методиках – и к условиям российской действительности. Огромное значение здесь приобретает профессионализм и опыт специалиста, руководящего процессом оценки, поскольку выполнение данной задачи, помимо соответствующих личных качеств, требует знаний и компетенций в области психологии и понимания бизнес-процессов, целей и специфики деятельности предприятия.

Литература:

- 1.Егоршин А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов. - 4-е изд., испр. - Н. Новгород: НИМБ,2003.
- 2.Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия-М: ИНФРА, 1999.
- 3.Лупоглазов С.Н. «Сравнительный анализ методик оценки персонала» Режим доступа-<http://www.donskix.ru/detail.htm?itemid=43470>.
- 4.Гаврилова О. «Обзор систем методов и методик оценки персонала»//[Кадровая](#) служба -2009-№3
- 5.«Как не ошибиться при оценке кандидата» Режим доступа-<http://www.hr-portal.ru/tags/intervyu-po-kompetentsiyam>

УДК 336.77

А.Д. Данилов, студент 651 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.с.х.н., доцент кафедры финансов и кредита
Шшигина Т.А*

Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса ОАО АКБ «Пробизнесбанк» и пути их решения

Выполнение задачи по расширению банковского кредитования предъявляют новые требования к содержанию банковского регулирования и надзора. От того, насколько адекватны и продуманы методики оценки кредитного риска заемщиков и банковских портфелей, используемые банками и органами банковского регулирования, во многом зависит, их мотивация к расширению кредитования.

В большинстве российских банках проводят оценку кредитоспособности корпоративных заемщиков, а также заемщиков малого и среднего бизнеса, на основании старых, докризисных методик. Банки часто подгоняют разрабатываемые методики под сложившийся уровень собственного кредитного портфеля, стремясь минимизировать отчисления в резервы по ссудам. Это связано также с недостатком методического обеспечения, предложенного Банком России.

Наиболее распространенными недостатками в деятельности банков по оценке кредитоспособности являются:

- отсутствие достаточной информации о финансовом состоянии заемщиков;
- отсутствие легитимных способов выявления ложной информации о них.

Данную проблему может помочь решить Банк России, накопивший информацию о более чем 14 тысячах предприятий за более чем шестилетний период, рассчитывающий большое количество коэффициентов, группирующий их по отраслям, подотраслям и видам деятельности с целью определения среднего значения отраслевых показателей.

Крайне важны для российских банков разработанные адаптированные методики оценки кредитоспособности, вероятности дефолта заемщиков, расчета минимальных требований к размеру резервируемого капитала с использованием современных международных подходов (в частности, системы IRB - внутренних кредитных рейтингов).

Посткризисная практика банковского кредитования показала, что Положению 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» присущ ряд недостатков.

Наиболее распространенными проблемами ККО Вологодский является:

1. Негативное отношение населения за счет деятельности кредитного отдела банка по физическим лицам ДРБ, ставки на порядок выше, чем в отделении малого и среднего бизнеса (ДМСБ)
2. Неосведомленность населения о продуктах ДМСБ, т.к. отдел открылся только в 2009г.
3. Один офис «Пробизнесбанка» на всю Вологодскую область.
4. Большое количество конкурентов в регионе (57 банков из них 32 кредитуют малый и средний бизнес)
5. Большое количество заявок отклоняются на стадии службы безопасности, после кризиса многие организации подпортили свою кредитную историю.

Для решения этих проблем необходимо:

1. Вести агрессивную политику по продвижению продуктов банка, размещение рекламы, проведение семинаров для предпринимателей, распространение буклетов, коммерческих предложений с указанием ставок и примерными графиками платежей, чтобы потенциальные клиенты могли убедиться в выгодных условиях кредитования. Вести политику на повышение лояльности клиентов: улучшение сервиса, доброжелательное отношение к клиентам, вежливое общение с клиентом, увеличение скорости обслуживания и скорости принятия решений по кредитам. Участие в различных городских и областных выставках, прессконференции с руководством банка и т.д.

2.Расширение банка в регионе, открытие новых офисов в разных частях города и области(Череповец)

3.Провести мониторинг банков конкурентов, чтобы узнать их слабые места и в процессе привлечения давить на выявленные недостатки конкурентов. Организация качественной рекламной компании, направленной на узнаваемость банка (Телевидение, радио, пресса, буклеты, листовки, плакаты, стенды, размещенные вдоль основных улиц, стойки с буклетами в основных торговых центрах города и т.д.

4.Вести более мягкую политику на уровне службы безопасности, давать шанс получить кредит организациям с подпорченной кредитной историей, которые выправили свое положение. Разработать и внедрить продукт «для тех,кто оступился», по более высокой ставке с учетом предполагаемого риска, если клиент исправно рассчитался по кредиту, то в дальнейшем кредитовать его на общих условиях, как делают, например в Сбербанке.

5.Для большего эффекта ввести дополнительное материальное и нематериальное стимулирование подчиненных, ведение личных и меж офисных рейтингов, на сайте банка или в центральной базе данных по всем регионам.

Так же в банке было принято ввести 2 новые услуги для ускорения обслуживания клиентов, что значительно повышает качество сервиса:

1.ОАО АКБ «Пробизнесбанк» предлагает своим клиентам, работающим в системе "Интернет-Клиент", новую услугу "Мобильное информирование", позволяющую всегда быть в курсе движения денежных средств по своим счетам. Информирование обо всех операциях осуществляется посредством: SMS-сообщений; электронной почты.

Подключив услугу, можно отслеживать в режиме реального времени списания или зачисления денежных средств по счетам организации. Подключение услуги осуществляется путем подачи заявления в офис банка. Стоимость услуги определяется тарифным планом.

2.Новая услуга по безналичным переводам через систему Банковских Электронных Срочных Платежей Банка России (БЭСП). Основное преимущество системы БЭСП – это скорость проведения платежа. БЭСП является частью платежной системы Банка России и предназначена для проведения срочных расчетов в режиме реального времени для участников системы независимо от их территориального расположения. Денежные средства поступают на счет Банка получателя фактически в режиме реального времени, что позволяет значительно ускорить проведение расчетов, особенно при проведении межрегиональных платежей, и повысить оборачиваемость денежных средств (в зависимости от внутренних регламентов банков-участников системы).

Управление денежными средствами в СХПК ПЗ «Майский»

В современных условиях хозяйствования многие предприятия поставлены в условия самостоятельного выбора стратегии и тактики своего развития. Самофинансирование предприятием своей деятельности стало первоочередной задачей.

В условиях конкуренции и нестабильной внешней среды необходимо оперативно реагировать на отклонения от нормальной деятельности предприятия. Управление денежными потоками является тем инструментом, при помощи которого можно достичь желаемого результата деятельности предприятия – получения прибыли. Этими обстоятельствами обусловлен выбор темы исследования[1].

Объектом исследования является СХПК ПЗ «Майский», предметом – совокупность денежных потоков данного субъекта хозяйствования.

Цель данного исследования – оценить степень управления денежными средствами в СХПК ПЗ «Майский».

Основными задачами управления денежными средствами являются:

- оценка эффективности использования денежных средств,
- планирование денежных потоков,
- оперативный, повседневный контроль за движением и сохранностью денежных средств в кассе предприятия,
- подсчет резервов увеличения чистого денежного потока.

Эффективность работы предприятия зависит от многих факторов, которые можно разделить на внешние и внутренние. Эти факторы могут быть, как положительными, так и отрицательными. Ущерб от данных факторов может быть снижен при эффективном и правильном использовании денежных средств[2].

Для того, чтобы определить эффективно ли используются денежные средства на предприятии, необходимо оценить эффективность денежных потоков предприятия. Обобщающим показателем такой оценки выступает коэффициент эффективности денежного потока, который рассчитывается по следующей формуле:

$$КЭдп = ЧДП / ОДП, \quad (1)$$

где КЭдп – коэффициент эффективности денежного потока предприятия в рассматриваемом периоде;

ЧДП – сумма чистого денежного потока предприятия;

ОДП – сумма валового отрицательного денежного потока предприятия.

Определенное представление об уровне эффективности денежного потока позволяет получить и коэффициент реинвестирования чистого денежного потока, который рассчитывается по следующей формуле:

$$КРчдп = ЧДПр / ЧДП, \quad (2)$$

где КРчдп – коэффициент реинвестирования чистого денежного потока в рассматриваемом периоде;

ЧДПр – сумма чистого денежного потока предприятия, направленная на инвестирование его развития;

ЧДП – общая сумма чистого денежного потока предприятия[3].

Рассчитаем данные показатели на основании денежных потоков в СХПК ПЗ «Майский».

Таблица 1 – Показатели эффективности денежных средств в СХПК ПЗ «Майский» за 2008-2010г.г.

Наименование показателя	2008 год	2009 год	2010 год
КЭдп*	0,07	-	1,97
КРчдп*	35,63	-	0,73

* - расчет за 2009 г. не проводился, так как чистый денежный поток < 0

Таким образом, можно сделать вывод, что денежные средства на предприятии используются неэффективно.

Для обеспечения эффективного использования денежных средств, предприятию необходимо осуществлять контроль за движением денежных потоков. Внутрихозяйственный контроль проводят с целью оценки результатов деятельности организации и ее подразделений, разработки рекомендаций по совершенствованию методов административного и бухгалтерского контроля[1].

В СХПК ПЗ «Майский» внутренний контроль как отдельная функция управления отсутствует, однако можно заметить отдельные его элементы. На каждого работника бухгалтерии (в том числе на кассира) составлены должностные инструкции, за каждым закреплены функциональные обязанности. Таким образом, можно сделать вывод, что внутренним контролем в какой – либо мере занимается каждый работник, и его работу контролирует руководство предприятия.

В целях определения целесообразности и направленности производимых расходов в организации осуществляется внутрихозяйственный контроль за следующими операциями: междугородние переговоры, услуги мобильной связи, расход ГСМ, расход кормов, расход медикаментов, расход электроэнергии, воды, тепла. Это свидетельствует о том, что организа-

ция контролирует движение денежных средств, контроль за данными видами расходов позволяет снизить отток денежных средств. В целях обеспечения сохранности денежных средств организация имеет отдельное помещение кассы, оборудованное сигнализацией, проводит раз в месяц ревизию кассы.

Однако чтобы вести контроль всех денежных средств на предприятии этого недостаточно, необходимо осуществлять планирование и производить расчеты резервов увеличения денежных потоков.

Планирование способствует повышению прибыльности, совершенствованию процесса принятия решений и уменьшению серьезных ошибок. Поскольку никто не в состоянии точно предвидеть будущее, процесс планирования должен быть непрерывным. Нужно постоянно отражать в анализе, прогнозирования и планирования каждую ситуацию по мере поступления новой информации. Непрерывно изменяющиеся внешние условия требуют, чтобы процесс пересмотра планов был непрерывным[2].

Разработка плана потока денежных средств в СХПК ПЗ «Майский» представлена в табл.2.

Рассчитаем резерв увеличения денежных потоков для СХПК ПЗ «Майский». Чтобы увеличить поток денежных средств по текущей деятельности, необходимо повысить чистую прибыль, так как приток денежных средств по текущей деятельности равен сумме чистой прибыли и амортизации. Чистая прибыль рассчитывается по формуле:

$$\text{Чистая прибыль} = \text{выручка} - \text{себестоимость} - \text{НДС} \quad (3)$$

Так как в СХПК ПЗ «Майский» налог на добавленную стоимость не рассчитывается, прибыль будет равна разнице от выручки и себестоимости. Для того чтобы возросла прибыль, необходимо увеличить выручку, либо снизить себестоимость. Увеличить выручку можно за счет товарности. Уровень товарности молока в СХПК ПЗ «Майский» равен 93,8% (10843т/11564т*100%). Таким образом, 93,8% произведенного молока идет на реализацию, 6,2% на внутрихозяйственные нужды (выпой телятам). Хотя в предыдущие годы товарность достигала 95,8%.

Рассчитаем выручку при уровне товарности 96,0%. В 2010 году произведено молока 11564т, выручка составит 11101т, то есть 11101т молока предприятие могло бы реализовать, это на 258т больше, чем фактически. Если взять цену реализации на прежнем уровне (в 2010 году 15218руб. за тонну), выручка могла бы составить 168935тыс.руб., это на 5749тыс.руб. больше, чем фактически.

Чистая прибыль = 168935тыс. руб. – 145879тыс. руб. = 23056 тыс. руб.

В результате за счет повышения уровня товарности на 2,2% прибыль увеличилась на 3925тыс. руб. (23056тыс.руб. – 19131тыс.руб.)

Таблица 2 – План потока денежных средств на шесть месяцев 2011 г., тыс. руб.

Показатели	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Остаток на начало интервала	870	2100	4690	2555	2277	9375
Поступление денежных средств						
Продажа за наличные и сбор дебиторской задолженности	21000	10000	16000	10000	30000	30000
Поступления по страховке			1000			1422
Дивиденды и проценты	25					
Поступления бюджетных субсидий				7000	12440	
Поступления от продажи основных средств и иных внеоборотных активов	5180	5100	5200	5170	5250	5180
Прочие доходы	1500	1600	1800	1800	1950	2000
Поступление денежных средств, всего	27705	16700	18000	23970	49640	38602
Наличие денежных средств, всего	28575	18800	28690	26525	51917	47977
Расходы						
Заработная плата	6000	6000	6100	6380	6450	6450
Командировочные расходы	25	60	45	48	42	42
Сырье и материалы	12000	2100	11000	13100	12800	16800
Дивиденды и проценты		2000	2000			
Налоги и сборы	2100	2100	2200	2250	2300	2300
Приобретение объектов основных средств	5000	500	3400	1050	19500	21800
Прочие расходы	1350	1350	1390	1420	1450	1450
Расходы, всего	26475	14110	26135	24248	42542	43037
Наличие денежных средств на конец интервала	2100	4690	2555	2277	9375	4940

Таким образом, если увеличить данным способом прибыль на 3925тыс. руб., при неизменном уровне амортизации, сумма чистых денежных средств от текущей деятельности мог бы составить – 21211тыс.руб.

Данное изменение незначительно, поэтому воспользуемся вторым способом. Увеличим чистую прибыль за счет снижения себестоимости мо-

лока. Определение резерва снижения себестоимости продукции осуществляется по формуле:

$$P \searrow C = C_v - C_1 = ((31 - P \searrow 3 + 3_d) : (V_{ВП1} + P \nearrow V_{ВП})) - (31 : V_{ВП1}), \quad (4)$$

где C_1 и C_v – фактический и возможный уровень себестоимости единицы продукции соответственно:

31 – фактические затраты на производство продукции;

$P \searrow 3$ – резерв сокращения затрат на производство продукции;

3_d – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения производства продукции;

$V_{ВП1}$, $P \nearrow V_{ВП}$ – соответственно фактический объем и резерв увеличения выпуска продукции.

Рассчитаем резерв снижения себестоимости тонны молока:

Фактический надой молока в отчетном периоде - 11564 тонн, резерв его увеличения - 676 тонн, фактическая сумма затрат на производство всего - 145879 тыс.руб., резерв сокращения затрат по всем статьям – 27661 тыс.руб., дополнительные переменные затраты на освоение резерва увеличения производства продукции 55322 тыс.руб. Отсюда резерв снижения себестоимости тонны молока:

$$P \searrow C = ((145879 - 27661 + 55322) : (11564 + 676)) - (145879 : 11564) = 159712 : 12240 - 12,61 = 13,04 - 12,61 = 0,43 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, резерв снижения себестоимости тонны молока равен 0,43 тыс. руб. Себестоимость одной тонны молока может быть снижена на 430руб.

Подсчет резерва роста прибыли за счет снижения себестоимости продукции осуществляется следующим образом : предварительно выявленный резерв снижения себестоимости ($P \searrow C$) умножается на возможный объем ее продаж с учетом резерва его роста:

$$P \nearrow Пс = P \searrow C_i (V_{РПi1} + P \nearrow V_{РПi}) \quad (5)$$

Рассчитаем резерв роста прибыли за счет снижения себестоимости молока: $P \nearrow Пс = 77785 * 0,43 = 33448$ тыс. руб.

Таким образом резерв роста прибыли за счет снижения себестоимости молока равен 33448 тыс. руб. Если увеличить данным способом прибыль на 33448тыс. руб., при неизменном уровне амортизации, будет получен приток денежных средств от текущей деятельности, он составит 8312тыс. руб.

Таким образом, при эффективном управлении денежными потоками СХПК ПЗ «Майский» могло бы достичь финансового равновесия в про-

цессе его развития, урегулировать уровень финансовой независимости, скорость оборота финансовых средств.

Литература:

1.Теплова Т.В. Эффективный финансовый директор: Учеб - практич. Пособие. – М.: Юрайт, 2008.

2.Красова О.С. Бюджетирование и контроль затрат на предприятии: практическое пособие – 2-е изд., стер. – Москва: Омега-Л, 2007.

3.Ковалев В.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 2004.

УДК 631.16:636.2.005(470.12)

О.В. Доронина, В.А. Клепинина, К.Н. Лобанова, С.С. Репина,
студентки 642 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учёта
и аудита Баскова М.А.*

Анализ экономического состояния СПК «Русь» Шекснинского района

Анализ экономического состояния является актуальным вопросом, так как его результаты характеризуют положение предприятия в отрасли, его размер и специализацию производства, а также эффективность работы в целом.

Цель данного исследования – проанализировать экономическое состояние сельскохозяйственного предприятия.

Объектом исследования является СПК «Русь» Шекснинского района.

Основным видом деятельности кооператива является производство молока, мяса и зерна. Работают подсобные хозяйства :ремонтно-механическая мастерская, пилорама, столярный цех, сушильное хозяйство, цех размола зерна, машино-тракторный цех.

СПК «Русь» относится к крупнейшим предприятиям Шекснинского района. Все показатели, определяющие размер предприятия, за исключением стоимости основных средств, выше среднего уровня по району, так: стоимость произведённой продукции больше среднего уровня на 64,29% и составляет 48 990 тыс. руб., среднесписочная численность работников – на 7,7% (98 человек), поголовье КРС – на 31,42% (1146 голов), площадь сельхозугодий - на 88,1% (5229 га).

Важную роль в повышении эффективности производства играет рациональная специализация предприятия, которая характеризуется структурой товарной продукции.

В хозяйстве товарными являются как отрасль растениеводства, так и отрасль животноводства (рис. 1). Основные товарные продукты это зерно и

молоко. Но товарность животноводства выше. Основным источником доходов является именно животноводство, в частности производство молока. Низкая товарность растениеводства (21% в 2009 году) обусловлена тем, что часть произведенной продукции вновь принимает участие в процессе производства.

За 2009 год план по выпуску продукции (табл. 1) невыполнен на 12,19%, на что повлиял большой процент невыполнения плана по производству зерновых культур на 13,04% и мясопродукции на 2,41%. По молоку и остальным видам продукции наблюдается незначительное перевыполнение плана на 0,49% и 3,75% соответственно. На значительные отклонения в выпуске зерновых культур могли повлиять неблагоприятные погодные условия.

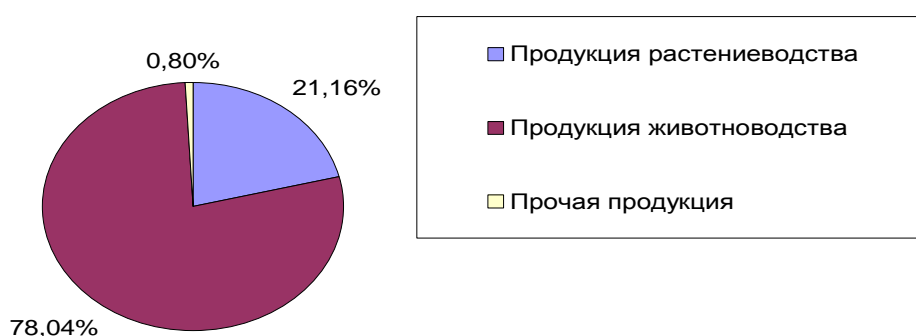


Рис. 1. Структура товарной продукции СПК «Русь» за 2009 год

Таблица 1 - Анализ выполнения плана по выпуску и реализации продукции СПК «Русь» за 2009 год

Вид продукции	Объем производства продукции, тыс. руб.				Реализация продукции, тыс. руб.			
	план	факт	+, -	% к плану	план	факт	+, -	% к плану
Молоко	30967	30814	-153	-0,49	30899	30519	-380	-1,23
Мясо и мясопродукция	11875	11589	-286	-2,41	8300	8590	+290	+3,49
Зерновые	22659	19705	-2954	-13,04	12387	9365	-3022	-24,4
Прочие	13353	13854	+501	+3,75	510	516	+6	+1,18
Итого	78854	75962	-2892	-12,19	48990	48990	-3106	-20,96

По реализации продукции план невыполнен всего на 20,96%. Не выполнен план реализации зерновых культур на 24,4%, а объем продаж молока, мяса и другой продукции наоборот - превышает плановые показатели. Это в основном связано с невыполнением плана по производству зерна. Так как молоко является для СПК «Русь» наиболее товарным видом продукции, рассмотрим анализ себестоимости 1 ц молока.

Таблица 2 - Затраты на производство молока СПК «Русь»

Элементы затрат	Сумма, тыс. руб.			Структура затрат, %		
	2008	2009	Отклонение (+,-)	2008	2009	Отклонение (+,-)
Материальные затраты	8172	9490	1 318	29,55	30,80	1,25
Затраты на оплату труда	4140	4063	-77	14,97	13,19	-1,79
Отчисления на социальные нужды	1077	1059	-17	3,89	3,44	-0,46
Амортизация	2600	2340	-260	9,40	7,59	-1,81
Прочие затраты	11665	13862	2 197	42,18	44,99	2,80
Полная себестоимость	27654	30814	3 160	100,00	100,00	0,00

Данные таблицы 2 показывают, что в целом фактические расходы предприятия на производство продукции составили 30 814 тыс. руб. Это выше суммы полной себестоимости, предусмотренной по плану на 3 160 тыс. руб.

Такое увеличение обусловлено, главным образом, увеличением расходов по таким элементам затрат, как материальные затраты на 1 318 тыс. руб. и прочие затраты на 2 197 тыс. руб. Причём изменение материальных расходов обусловило изменение общей себестоимости 1 ц молока на 41,71%, а прочие затраты – на 68,35%. Эти затраты вносят наибольший вес в изменение себестоимости молока.

Снижение произошло по таким элементам затрат, как затраты на оплату труда (снизились на 77 тыс. руб.), отчисления на социальные нужды (на 17 тыс. руб.) и амортизация (снизилась на 260 тыс. руб.). Уменьшение расходов на себестоимость молока произошло главным образом за счёт снижения расходов на амортизацию, оно составило 8, 23%.

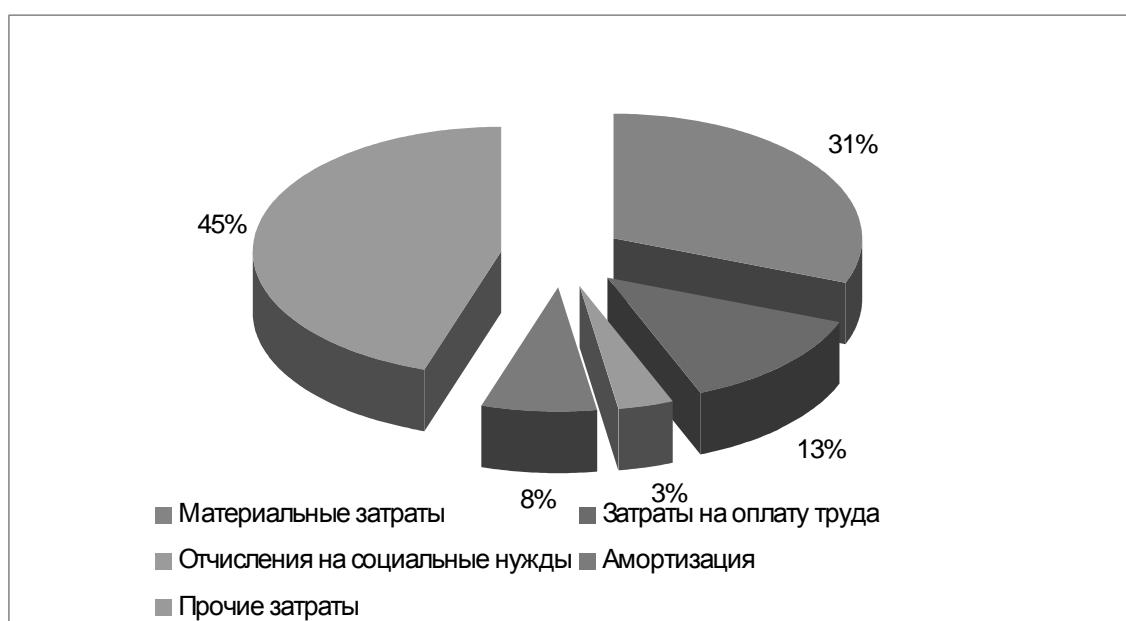


Рис. 2. – Фактическая структура себестоимости молока СПК «Русь»

Приведенная фактическая структура затрат позволяет сделать вывод, что данное производство является материалоемким. Следовательно, важным направлением снижения издержек на производство является поиск резервов по сокращению материальных расходов.

Необходимо изучить влияние факторов первого порядка на изменение уровня себестоимости единицы продукции с помощью факторного анализа.

Таким образом, в СПК «Русь» в 2009 году произошло увеличение фактической себестоимости 1 ц молока по сравнению с плановой на 74,27 руб. за счёт увеличения постоянных затрат. Переменные затраты оказали так же сильное влияние, они заняли в общем изменении 54,74%, увеличив её на 42,88%. За счёт повышения продуктивности коров, себестоимость удалось снизить на 15,62 руб. или на 21,03%.

Таблица 3 – Исходные данные для факторного анализа себестоимости молока

Показатель	По плану	Фактически	Отклонение от плана (+,-)
Объём производства молока, ц	24556,00	25587,00	1 031
Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	242655,84	255724,17	13 068,33
Среднегодовое поголовье коров, гол	1225,00	1146,00	-79
Среднегодовой надой молока на фуражную корову, кг	511,60	533,10	22
Сумма постоянных затрат на 1 гол, руб.	198086,40	223145,00	25 059
Сумма переменных затрат на 1 ц молока, тыс. руб.	739,86	782,74	43
Себестоимость 1 ц, руб.	1126,16	1204,28	78

Темп прироста переменных затрат на предприятии составил 0,24%, а постоянных 5,39%. Это негативная тенденция для предприятия, и произошло это главным образом из-за увеличения расходов на электроэнергию, накладные расходы и прочие. Для их уменьшения необходимо рационализировать структуру затрат и сократить постоянные издержки, путём применения энергосберегающего оборудования, более производительной техники и т.д.

Анализ безубыточности в СПК «Русь».

Основная модель для отчета для анализа прибыли выглядит следующим образом: объем реализации -48990 тыс. руб., переменные затраты-29843 тыс.руб., маржинальный доход- 19147 тыс.руб., постоянные расходы -17659 тыс.руб., прибыль (чистый доход)- 3894 тыс.руб.

Известны графический и алгебраический методы расчета порога рентабельности.

$$\text{Коэффициент валовой маржи} = 19147 / 48990 = 0,391$$

Порог рентабельности= $17659/0,391= 45164$ тыс. руб.

Порогу рентабельности соответствует объем реализации 4865 тонн и выручка от реализации 45164 руб. (рис.3)

Именно при таком объеме реализации выручка в точности покрывает суммарные затраты и прибыль равна нулю.

Запас финансовой прочности для анализируемого предприятия составит 3826 тыс. руб. ($48990-45164$), что соответствует примерно 8% выручки. Это означает, что предприятие способно выдержать 8-процентное снижение выручки от реализации продукции без серьезной угрозы своего финансового положения.

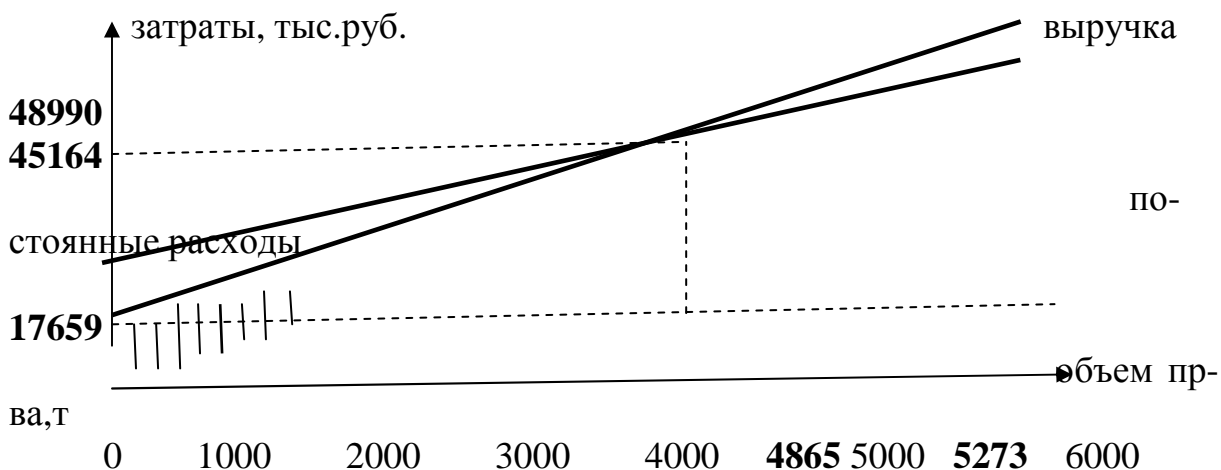


Рис.3. График безубыточности СПК «Русь»

Таким образом, СПК «Русь» является достаточно крупным предприятием, об этом свидетельствует размер выпуска продукции, на конец 2009 года он составил 75 962 тыс. руб. Стоимость товарной продукции снизилась, так как увеличилось внутреннее потребление продукции растениеводства в связи с увеличением поголовья. При этом кооператив занимает выгодное географическое расположение, что способствует удобному взаимодействию с контрагентами. Наибольшую долю в общем объеме товарной продукции занимает молоко, оно приносит основной доход предприятию.

УДК 336.77:681.3

Е.С. Дунаева, студентка 641 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Соколова Л.А.*

**Интернет – кредитование как альтернатива
банковскому кредитованию**

Современная практика кредитования граждан России традиционно связана с банковскими учреждениями и кредитными союзами. При этом процесс получения кредита, как правило, затягивается на неопределенное время и сопровождается изнуряющей бюрократической волокитой. Нельзя не согласиться, что когда речь идет о действительно значительной сумме, игра стоит свеч. Однако, просто ради нескольких тысяч рублей, необходимых для текущих нужд, не у многих хватает энтузиазма на преодоление подобных сложностей. Сегодняшнее время диктует свои условия, и в помощь ослабевшему банковскому кредитованию появляются новые источники финансирования. Речь идёт об альтернативном варианте кредитования - частном займе.

За последние 7 лет в Западной Европе и Соединенных Штатах появились и получили большую популярность интернет-сообщества – сайты P2P-кредитования (также широко известного, как person-to-person или people-to-people кредитование, peer-to-peer инвестирование, социальное кредитование), на которых можно, не обращаясь в банк, занять небольшую сумму. На этих сайтах аккумулируется информация о заявках на займ – с желаемыми условиями. Здесь же – тоже посредством Интернета – деньги передаются заемщикам на согласованных условиях. То есть интернет-платформа он-лайн микрокредитования напрямую сводит кредиторов с заемщиками.

Среди самых популярных кредит-порталов следует отметить:

- zora.com (зарегистрирована в Великобритании в феврале 2005),
- prosper.com (зарегистрирована в США в феврале 2006),
- lendingclub.com (США)
- communitylend.com (Канада, с октября 2010),
- smava.de (Германия),
- kiva.org (международный).

Peer-to-peer кредитование является разновидностью финансовой сделки, подразумевающей отношения кредитования и заимствования, возникающей непосредственно между двумя лицами-«ровнями», исключая посредничество традиционных финансовых институтов. Peer-to-peer кредитование осуществляется в большей части для извлечения прибыли, что отличает данный вид кредитования от благотворительности человека к человеку, филантропии и народного финансирования, которые также создают отношения между дающим и получающим взнос, но на безвозмездной основе.

Бурному развитию этой ниши кредитного рынка способствовал глобальный экономический кризис в 2007-2010 годах, когда платформы peer-to-peer кредитования обещали предоставлять кредиты в то время, когда банки и другие традиционные финансовые институты имели финансовые трудности. В кризис, когда банки резко сворачивают свою кредитную активность, системы p2p проявляют большую гибкость. Словом, системы ча-

стного интернет-кредитования настолько хороши в качестве альтернативы банковскому кредитованию, что в 2008 году все эти сайты реализовали кредитов на 150 миллионов долларов, а за 2009 год ещё и прибавили порядка 8%.

Ключевым преимуществом данных систем является отсутствие в них банка, что позволяет пользователям создавать гораздо больше предложений и гораздо шире варьировать их содержание (например, процентную ставку). Причем предложения могут возникать, как со стороны займодавца, так и со стороны заемщика. Так, человек или группа людей, желающих дать в долг, размещают соответствующую информацию, на основе которой объявляется аукцион среди желающих в долг получить. И наоборот, человек, желающий в долг получить, может организовать свой аукцион. Блага такой схемы очевидны: она предполагает *конкуренцию предложений*, которой практически нет у банков. Точнее среди банков конкуренция есть, а среди их предложений нет, поскольку все они схожи.

P2P-кредитование, по сравнению с банковскими кредитами и депозитами, более выгодно как для заемщиков, так и для инвесторов. Заемщики могут получить кредит с *минимальными потерями времени* и при минимальном количестве документов, а инвесторы, в свою очередь, *хорошую прибыль*, самостоятельно устанавливая процентную ставку.

За счет устранения финансового посредника *кредит становится дешевле*. В результате инвестор получает доход больший, чем от депозитного вклада, а заемщик платит процент меньший, чем он платил бы банку. При этом инвесторы нивелируют свои риски за счет диверсификации заемщиков. Это означает, что инвестор имеет возможность распределить сумму, которую он готов инвестировать, между понравившимися ему заемщиками. При этом он самостоятельно определяет, какую сумму, кому, под какой процент и на какой период времени он готов ссудить.

Среди российских интернет-платформ микрокредитования физических лиц наиболее внятно представлены проекты: "БИРЖА КРЕДИТОВ" (стартовал летом 2010 г.), Credery (стартовал в декабре 2010 г.), KreditVsem (стартовал в январе 2010 г.). Поскольку принципиальных отличий в схеме функционирования подобных проектов нет, то проиллюстрируем ключевые особенности их работы на примере системы «Биржа кредитов».

Работа в Системе начинается с *регистрации пользователей*. При этом особо тщательной проверке подвергаются данные, предоставленные потенциальными Заемщиками. Пользователи, вызывающие высокую степень недоверия, исключаются из Системы. На основании произведенной проверки Заемщикам присваивается определенный *репутационный рейтинг*, показывающий степень их благонадежности и служащий критерием их выбора. В системе определения рейтинга потенциального Заёмщика большой вес имеют факторы: наличие формы НДФЛ-2, наличие поручите-

лей (причём поручители – юридические лица приветствуются больше), наличие положительной кредитной истории за время пользования услугами интернет-платформы микрокредитования. В соответствии с текущим репутационным рейтингом потенциального заемщика Платформа рекомендует тот процент, под который разумнее всего выдать займ соответствующему Заемщику.

На следующем этапе в Системе *формируется база данных*, в которой содержатся Заявки на получение займа, где потенциальные Заемщики указывают сумму, процентную ставку и срок желаемого займа.

В тот момент, когда зарегистрированный *Кредитор желает выдать займ*, он заходит в поисковую систему Платформы, где, исходя из заданных им параметров, ему выводится список удовлетворяющих его Заявке запросов от Заемщиков. Кредитор может просматривать Заявки, информацию о Заемщике, а также о том, для каких целей он хочет взять займ. Если Заемщик показался ему надежным, он предлагает ему взять у него в займы.

При встречном согласии потенциального Заемщика кредитоваться на предложенных условиях между Заемщиком и Кредиторами *заключается договор займа* он-лайн. Каждый такой договор имеет юридическую силу за счет использования механизма электронно-цифровой подписи (ЭЦП), которую обязан получить каждый Пользователь Биржи Кредитов. Один Кредитор может инвестировать средства в несколько Заемщиков, равно как и каждый Заемщик вправе кредитоваться у нескольких Кредиторов одновременно, с тем лишь условием, чтоб размер ежемесячных обязательств Заемщика не превышал 80% его ежемесячного дохода.

Проект «Биржа Кредитов» ориентирован преимущественно на кредиты, выдаваемые физическим лицам физическими лицами, и не предполагает участие юридических лиц, кредитование под бизнес-план и прочее. Хотя в практике причины для peer-to-peer заимствования могут быть самые разнообразные: от займа на образование, финансирование бизнеса или ипотечного кредита, до медицинских счетов и свадеб. Наиболее популярные займы - это покрытие долгов.

Интересно, что механизмы проверки Заемщиков, юридическое сопровождение сделок и процедуры взимания долгов те же, что и в банке (коллекторы, судебные приставы, кредитные истории).

Биржа Кредитов построена на рыночных принципах функционирования и представляет собой сбалансированный механизм рисков-доходности-гарантий. В основном степень риска и доходности определяются Кредиторами самостоятельно. Существует общий уровень риска, являющийся следствием более высокой средней доходности Системы в сравнении ее с банками. Биржа Кредитов нивелирует такие общие риски невозврата займов тщательно организованной проверкой Заемщиков и взаимодействием со службой коллекторов.

Молодость российского рынка интернет-кредитования, низкая информированность российских граждан, их пассивность в использовании интернет-услуг, по сравнению с гражданами стран Запада, обуславливают малые обороты рынка микрокредитования в России, что подтверждается аналитическими данными, приведёнными в табл. 1.

Основная характеристика peer-to-peer кредитования суть посредничество и доверие от существующей социальной сети.

Вообще, сама по себе идея поделиться деньгами с совершенно незнакомым человеком, надеясь на его порядочность, она, мягко говоря, наивна. Однако, p2p имеет свои механизмы страховки, в частности, заимодавцами часто выступает не один человек, а несколько, то есть риск не получить одолженное назад распределяется, впрочем, как и прибыль.

Таблица 1 – Показатели масштаба деятельности ведущих интернет-платформ некоторых стран (по состоянию на 11.05.2011)

Интернет-платформа	Биржа кредитов (Россия)	Communitylend (Канада)	prosper.com (США)
Момент создания	лето 2010 г.	октябрь 2010 г.	февраль 2006 г.
Количество пользователей	3 672	4 233	1 070 000
Выдано кредитов	80	166	нет данных
Совокупная сумма выданных кредитов	52 984,4\$ (1 476 356, 42 руб. при курсе USD 27,864 руб. ЦБ РФ)	1 541 800 \$	231 000 000 \$
Средняя величина выданного кредита	662,3 \$ (18 454,46 руб.)	9 279 \$	нет данных

Иными словами, пользователь, располагающий 2 500 долларов, может выдать 50 кредитов по 50 долларов, и если даже часть из них не вернется, то серьезных потерь он не понесет. Кроме того, у любого сайта, осуществляющего такого рода посредничество, есть свои рейтинги благонадежности заемщиков – кредитная история, черные пятна в которой лишают их возможности пользоваться порталом или увеличивают ставки по выдаваемым им кредитам. Да и статистика западных ресурсов положительная – возвращают значительно чаще, иначе подобными сервисами просто никто бы не пользовался.

Однако, традиционно принято утверждать, что Россия - особая страна. Поэтому здесь p2p сервис ждет масса сюрпризов, далеко не всегда приятных. У нас воруют профили того же «Вконтакте» ради спама, что уж говорить об украденных кредитных историях в сети микрокредитования. А потом, выкладывать свои личные данные, более того, свои финансовые данные, в общественный доступ – это затея опасная не только для кошелька, но и для здоровья, когда под видом кредиторов к Заёмщику приезжают крепкие ребята с подручными средствами пыток, воодушевленные выданными ему 100 000 евро. В конце концов, захотят ли банки, которых Пра-

вительство регулярно понукает раздавать кредиты, видеть такого конкурента? Учитывая, что в российском законодательстве всегда можно найти нюанс, запрещающий то или иное начинание, официальному р2р придется не сладко. А неофициальный уже существует и кредитует через Webmoney, но там, как правило, речь идет об очень небольших суммах под очень большие проценты.

Приживется ли альтернативная система кредитования в России, займёт ли прочные позиции на рынке кредитования, найдёт ли свою целевую аудиторию, пока не ясно. Наряду с очевидными выгодами, многие опасаются пользоваться биржей кредитов. Основное беспокойство вызывает проблема возврата средств. Однако создатели рынка интернет-микрокредитования настроены позитивно. Так, например, директор по развитию компании «Биржа Кредитов» Сергей Арзамасцев, комментирует ситуацию следующим образом: «Это что-то новое для российского рынка кредитования и потому, как и все новое, может быть не сразу понято. Но в целом, могу сказать по собственному опыту, тенденции и новинки, приходящие к нам из Америки, приживаются очень быстро. На западе это очень распространенная услуга, у нас ей тоже будут пользоваться, просто российскому потребителю нужно научиться доверять сети Интернет, используя ее возможности по максимуму».

Литература:

1.«Кредит, не выходя из дома: в России появилась биржа кредитов», 22.10.2010 18:33:00, Финам.Инфо - популярно-экономическое Интернет-издание, <http://finam.info/>

2.Материалы исследования «Исследование рынка кредитования» (Россия, Европа, США) от 20 Апреля 2010 г. <http://www.trade.su/research?id=5861&h=trade.su&parent=getdemo&child=getresearch>

3.Официальный сайт проекта Биржа Кредитов (Россия) <http://birjakreditov.ru>

4.Официальный сайт проекта prosper.com (США)

5.Официальный сайт проекта communitylend.com (Канада)

6.Свободная энциклопедия Википедия, <http://ru.wikipedia.org/wiki/Peer-to->

7. «Частное кредитование в России – есть ли перспективы?», 3 марта 2010, информационно-сервисный финансовый портал Банк.ру, bank.ru/publication/show/id/7107

Проблемы обеспечения финансовой устойчивости на предприятии МУ АТП «Каргопольавтотранс» в современных условиях хозяйствования»

Целями деятельности Муниципального унитарного автотранспортного предприятия «Каргопольавтотранс» являются пассажирские и грузоперевозки. *Способ образования* - Государственная регистрация юридического лица при создании.

В 2010 году у предприятия МУ АТП «Каргопольавтотранс» снизились финансовые результаты деятельности по сравнению с 2009 годом. Выручка от реализации продукции по сравнению с прошлым годом увеличилась на 2,66%, себестоимость продукции увеличилась на 7,48%. Этот рост обусловлен ростом материальных затрат, затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды и амортизации. Темп роста себестоимости опережает темп роста выручки. Это отрицательная тенденция, которая в свою очередь привела к снижению валовой прибыли почти в 8 раз по сравнению с 2009 годом. В 2010 г. произошло снижение прочих доходов на 92,42% и увеличение прочих расходов в 4 раза или на 649 тыс. руб. В итоге предприятие сработало с убытком в размере 723 тыс. руб. Вследствие полученного убытка финансовая ситуация для МУ АТП «Каргопольавтотранс» становится неустойчивой и предприятие не покрывает запасы с учетом непросроченной кредиторской задолженности.

Все показатели ликвидности и платежеспособности предприятия, за исключением показателя «общая платежеспособность», находятся меньше допустимого уровня, что так же отрицательно. Вследствие того, что МУ АТП «Каргопольавтотранс» в 2010 году сработало с убытком в размере 723 тыс. руб. показатели рентабельности приняли отрицательное значение.

Основные причины финансовой неустойчивости МУ АТП «Каргопольавтотранс»:

1. Установлены предельные максимальные тарифы на регулярные перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом в пригородном и междугородном сообщении, которые в свою очередь не покрывают затраты предприятия.

2. Затраты на производство продукции растут более быстрыми темпами, чем выручка предприятия.

3. Передана муниципалитетом на баланс АТП часть здания спортзала (стоимостью 7729 тыс.руб. с износом 3103 тыс.руб.), которая потребовала

срочного ремонта кровли стоимостью 425 тыс.руб. Данные затраты привели к росту прочих расходов.

4.Предприятие в начале 2010 года списало безнадежную дебиторскую задолженность в размере 331,6 тыс. руб.

Важным показателем, характеризующим работу предприятия, является себестоимость продукции. От её уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования. Структура затрат на производство продукции приведена в табл. 1.

Материальные затраты предприятия МУ АТП «Каргопольавтотранс» в 2010 году выросли на 12% и к концу анализируемого периода составили 7147 тыс. руб. Наибольший удельный вес в структуре материальных затрат занимают затраты на топливо. Данная статья расходов в динамике увеличивается, отрицательная тенденция и является наиболее затратной. Рост расходов на топливо связан с увеличением цен на бензин и пропан в 2010 году. Затраты на материалы в среднем за 3 года увеличились на 235 тыс.руб. или на 108%, отрицательная тенденция.

Таблица 1 – Структура материальных затрат на производство по элементам затрат за 2009 – 2010 гг.

Показатели	2008 г.		2009 г.		2010 г.		Изменение 2008-2009 гг.		Изменение 2009-2010 гг.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	+/-	%	+/-	%	+/-	%
1. Материальные затраты в т.ч.	7076	100	6405	100	7147	100	-671	-	742	-
Топливо	5235	73,98	4309	67,28	4689	65,6	-926	-9,7	380	-1,7
Материалы	158	2,23	422	6,59	628	8,8	264	4,4	206	2,2
Запасные части	1250	17,67	1056	16,49	1176	16,5	-194	-1,2	120	-0,04
Дрова	16	0,23	11	0,17	121	1,7	5	-0,1	110	1,5
Основные средства стоимостью до 10 т.р.	234	3,31	228	3,56	113	1,6	-6	0,3	-115	-1,9
Электроэнергия	183	2,59	379	5,92	419	5,9	196	3,3	40	-0,1

Расходы на запасные части в 2009 году снизились 194 тыс. руб., но в 2010 году произошло их увеличение на 120 тыс. руб., отрицательная тенденция. Расходы на основные средства стоимостью до 10 тыс. руб. снизились на 51% и к концу 2010 года составили 113 тыс. руб., положительная тенденция. Затраты на электроэнергию за весь анализируемый период увеличились на 129%. Данное увеличение объясняется ростом тарифов на электроэнергию.

Цены (тарифы) на перевозку пассажиров и грузов регулируются в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 7.03.95 № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» (с изменениями на 23.04.08) Департаментом по тарифам и ценам Архангельской области. Из этого следует, что все цены (та-

рифы) для предприятий данной сферы устанавливаются с определенным верхним пределом, который превышать недопустимо. Так, на основании постановления Департамента по тарифам и ценам Архангельской области от 17.06.09 № 28-п/8 были установлены предельные максимальные тарифы на регулярные перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом в пригородном и междугородном сообщении.

Россия относится к числу стран, которые, являясь крупными производителями и экспортерами нефти, одновременно сохраняют у себя высокие цены на бензин. Автомобильный рынок страны стремительно расширяется, соответственно, и спрос на топливо пропорционально возрастает. Личными автомобилями владеют более 40% российских семей, поэтому проблема подорожания бензина становится весьма актуальна. Существует несколько причин, почему конечные потребители сегодня получают топливо по завышенной цене, при условии, что Россия – крупнейшая нефтяная держава. На сегодняшний день Россия является одним из лидеров в мире по объемам нефтедобычи, однако на внутреннем рынке страны наблюдается высокий уровень цен на нефтепродукт. США является крупнейшим импортером, а Россия – крупнейший после Саудовской Аравии поставщик нефти, при этом внутрироссийские и внутриамериканские цены на бензин примерно одинаковы, хотя цены на нефть в России ниже мировых в несколько раз. Кроме общих (рост цен на нефть) можно выделить еще ряд причин, оказывающих влияние на формирование цены автомобильного топлива на внутреннем рынке страны.

Во-первых, как правило, страны-экспортеры нефти дотируют производителей бензина, не позволяя им устанавливать высокие цены. В России же, наоборот, власти не дотируют производителей и потребителей бензина, несмотря на экспортный потенциал страны, и облагают топливо налогами, которые повышают его цену. Такая налоговая политика весьма выгодна для государства, так как она обеспечивает 35% бюджета страны.

Российские нефтяные компании предпочитают экспортировать нефть, поскольку, чем выше мировая цена, тем выгоднее ее экспортировать и тем меньше ее перерабатывать внутри страны. Чтобы большая часть нефти перерабатывалась внутри страны, правительство повышает экспортные пошлины на нефть. Эти меры позволяют не снизить цены на бензин, а остановить их рост, так как компании частично закладывают объем пошлины в себестоимость бензина. Последнее повышение экспортной пошлины пришлось на 1 февраля 2008 года. Она была увеличена на рекордные 21% – с 275,4 долл. до 333,8 долл. за тонну. При условии, что 85% нефти идет на экспорт, такая таможенная политика предоставляет неплохие средства в казну, что, определенно, выгодно для государства.

Есть и другие причины высокой стоимости бензина в России, прежде всего – вертикально интегрированные нефтяные компании, занимающие около 80% рынка нефтепродуктов в стране. На региональном уровне они

могут договориться о совместном повышении цены на нефтепродукты, причем доказать такой сговор достаточно сложно. Наибольший уровень монополизации сложился в секторе оптовых поставок топлива. Независимые АЗС, продающие бензин в розницу, зависят от вертикально интегрированных компаний и не имеют возможности выбора поставщика. Оптовая цена растет, и независимые АЗС работают ниже минимального уровня рентабельности. Как коммерческое предприятие, они стоят перед выбором – либо повышать цену в рознице, либо избавляться от бизнеса. Повысить цены они не могут, так как их цены станут неконкурентными. Борьбаться против ценового сговора правительству практически нечем из-за несовершенства антимонопольного законодательства.

К тому же, еще одна проблема – уровень износа основных фондов. В нефтедобыче он близок к 65%, в нефтепереработке – к 80%. НПЗ нуждаются в масштабной реконструкции. По разным оценкам, в отечественную нефтяную отрасль в ближайшие 20 лет необходимо вложить около 300 млрд. долл. Таким образом, повышение розничной цены может обеспечить нефтяным компаниям приток средств, которые они недополучают из-за жесткого налогообложения и высоких таможенных пошлин. В свою очередь, государство, несомненно, выигрывает от проведения такой политики по отношению к нефтяным компаниям. Единственные, кто в этой ситуации страдает – это конечные потребители, получающие топливо по завышенным ценам (рис. 1).

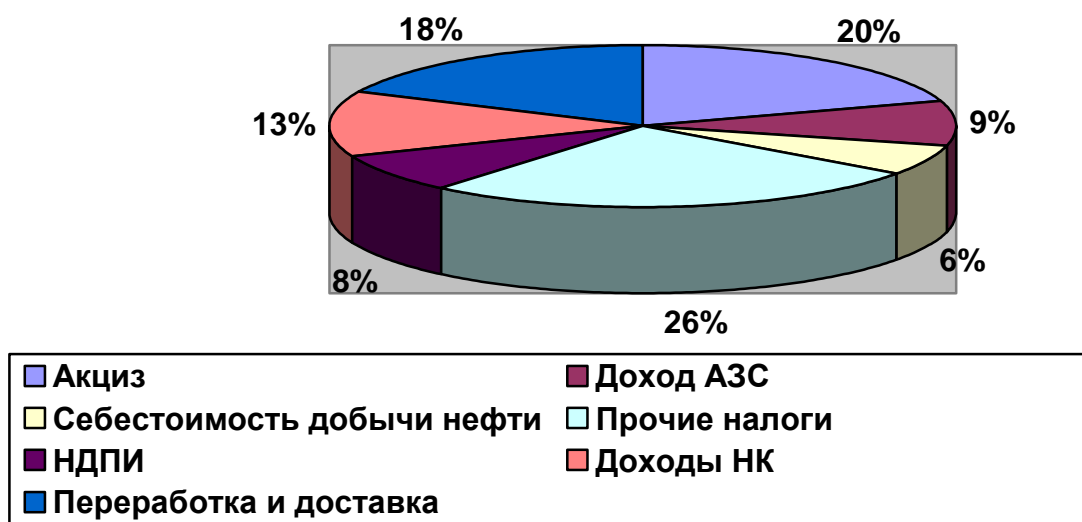


Рис. 1. – Формирование цены на бензин

Как видно из таблицы 2 цены на автомобильное топливо в течении 2010 года постоянно менялись, на протяжении года прослеживается рост стоимости 1 литра по всем видам топлива. В среднем литр бензина марки АИ-80 стоил 20,41 рублей, марки АИ-92 — 24 рубля 12 копеек, марки АИ-95 — 24 рубля 50 копеек, АИ-98 – 28,32 руб. Цена на дизельное топливо

в среднем составила 25,01 рублей. Цена на пропан в 2010 году выросла на 29,5% и составила 16,03 руб.

Таблица 2 – Изменение цены на автомобильное топливо, 2010 год.

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Сред	Темп роста, %
АИ-80	19,17	18,97	19,03	19,2	19,83	19,87	19,85	19,8	19,93	20,05	20,3	20,41	19,7	106,4
АИ-92	21,63	21,42	21,56	22	22,86	23,5	23,2	23,2	23,25	23,28	23,41	24,12	22,7	111,5
АИ-95	23,45	23,22	23,31	23,8	24,51	24,81	25,03	25	25,07	25,06	25,23	26,03	24,5	111,0
АИ-98	26,14	25,82	25,98	26,3	26,84	26,91	27,09	27,1	27,43	27,31	27,68	28,32	26,9	108,3
ДТ	19,81	19,83	19,91	19,8	20,61	20,64	20,67	20,5	20,6	20,71	20,93	25,01	20,7	126,2
Пропан	12,38	12,04	11,93	11,8	11,89	11,82	11,71	12	12,25	14,07	14,33	16,03	12,6	129,5

Предприятие МУ АТП «Каргопольавтотранс» находится в неустойчивом финансовом состоянии. Основной причиной является рост материальных затрат на (12%), в частности роста затрат на топливо (9%). Данный рост обусловлен ростом цен на бензин и на газ пропан в 2010 году в среднем на 15%.

Предприятие является Муниципальным Унитарным, то есть не может согласно российскому законодательству самостоятельно устанавливать тарифы на перевозку пассажиров и грузов, которые бы покрывали понесенные им расходы. Установленные тарифы Департаментом по тарифам и ценам Архангельской области на перевозку пассажиров и грузов не менялись с начала 2009 года, они уже не отвечают современной экономической ситуации, что приводит к убыточности деятельности МУ АТП «Каргопольавтотранс».

Так как предприятие МУ АТП «Каргопольавтотранс» несет убытки из-за отсутствия свободного ценообразования, оно нуждается в государственной поддержке (субсидии, дотации, субвенции, муниципальный кредит) своей деятельности. Отсутствие полноценной помощи от муниципальных органов власти приводит к сложной финансовой ситуации на предприятии: неустойчивое финансовое состояние, низкая платежеспособность и ликвидность, отрицательна рентабельность деятельности из-за полученного убытка.

УДК 31:338.5.001.5

О.Н. Жерихина, студентка 657 группы ВГМХА

Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры статистики и экономического анализа Медведева Н.А

Анализ динамики потребительских цен в Вологодской области

Цены и ценообразование являются одним из ключевых элементов рыночной экономики. Цена – сложная экономическая категория. В ней пересекаются практически все основные проблемы развития экономики, общества в целом. В первую очередь это относится к производству и реализации товаров, формированию их стоимости, к созданию, распределению и использованию ВВП и национального дохода.

Одним из наиболее важных направлений статистического анализа как на региональном, так и на общероссийском уровнях является изучение динамики цен.

За период с 2000 года по 2010 в Вологодской области все основные продукты питания ежегодно дорожали. Наиболее значительно подорожали хлеб (в 4 р.), картофель (в 3,3 р.), мясо (в 3,4 р.) и молоко (в 3 р.) – самые потребляемые, а и поэтому самые социально значимые товары. В структуре утверждённого Правительством Российской Федерации минимального набора продуктов питания нормы потребления картофеля, ржаного хлеба и молока во много раз превосходят нормы потребления других продуктов питания. В среднем цены на говядину ежегодно увеличивались на 14,73%, на хлеб – на 16,7%, на макароны – на 11,23%, на молоко – на 12,89%, на масло подсолнечное – на 11,46%, на яйца – на 7,8%, на картофель – на 14,21%.

При анализе потребительских цен важным показателем является стоимость минимального набора продуктов питания, который включает в себя 33 наименования и используется для расчёта величины прожиточного минимума. При этом нужно анализировать не только изменение стоимости минимальной продовольственной корзины, но и изменение её структуры.

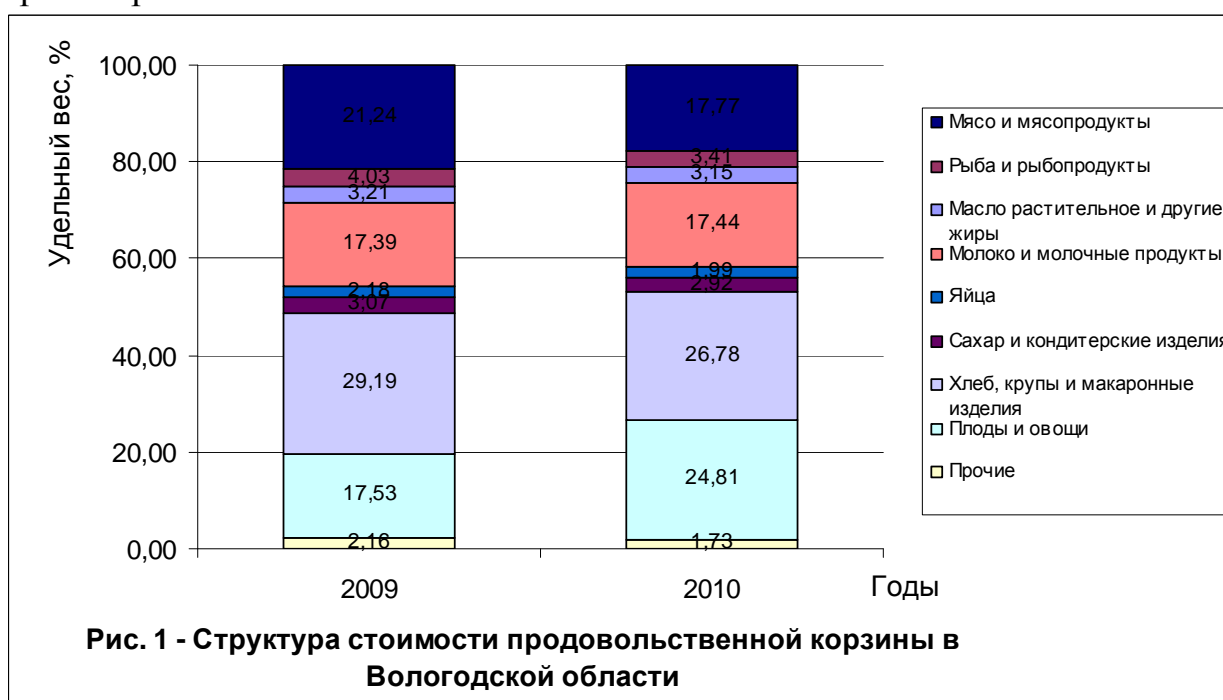
В декабре 2010 года в Вологодской области стоимость минимального набора продуктов питания составляла 2834,59 рубля, что на 208,94 руб. выше, чем в среднем по стране, и на 66,67 руб. ниже, чем по Северо-Западному Федеральному округу. По сравнению с 2009 г. стоимость продовольственной корзины увеличилась на 24,62%. Структура продовольственной корзины в декабре 2010г. по сравнению с декабрем 2009г. изменилась. В прошлом году мясо и мясные продукты в структуре стоимости минимального набора продуктов питания занимали 21,24%, в то время как сейчас их доля составляет 17,77%. Доля продуктов из рыбы также снизилась, с 4,03% в декабре 2009 года до 3,41% в декабре 2010 года (на 0,62%); хлеба, круп и макаронных изделий – на 2,41% (с 29,19% до 26,78%); жиров, яиц и сахара – на 0,06; 0,19 и 0,15% соответственно.

Молоко и молочные продукты теперь занимают больше места в стоимостной корзине питания – 17,44% против 17,39% в декабре 2010г. Наибольший прирост в цене зарегистрирован у фруктов и овощей, которые занимают по итогам декабря 24,81% по сравнению с 17,53% по данным за аналогичный период прошлого года (на 7,28%). Доля прочих продуктов

питания в стоимости продовольственной корзины снизилась с 2,16% до 1,73% или на 0,43% (рис. 1).

Изучение динамики потребительских цен и моделей взаимосвязи дают основание для прогнозирования – определения будущих размеров индекса потребительских цен. Для прогнозирования были взяты индексы потребительских цен, рассчитанные к предыдущему месяцу, в Вологодской области по месяцам за 2009 – 2010 годы.

Одним из статистических методов прогнозирования является расчет прогнозов на основе экстраполяции тренда. Применение этого метода возможно, когда прогнозируемое явление не подвержено сильной колеблемости. В изучаемом динамическом ряду коэффициент вариации от среднего значения индекса потребительских цен составил 0,66%. Это очень слабая колеблемость уровней ряда, значит применение метода экстраполяции правомерно.



Для прогноза на основе трендовых моделей был отобран параболический тренд, так как коэффициент автокорреляции в остатках и средняя ошибка аппроксимации для параболы меньше, чем для линии (график фактических и выравненных уровней индексов потребительских цен представлен на рис. 2).

Уравнение тренда, более подходящего для прогнозирования, имеет вид $\tilde{y} = 101,68 - 0,223t + 0,0087t^2$. То есть в среднем темп роста потребительских цен снижается на 0,223% ежемесячно, но при этом наблюдается замедление скорости снижения данного показателя. В первом полугодии 2011 года ожидается значительный рост потребительских цен. Темпы роста цен будут выше, чем в 2009 году. В июне 2011 года потребительские

цены возрастут на величину от 2,7% до 23,5% по сравнению с декабрём 2010 года.

Был также сделан прогноз потребительских цен на основные продукты питания в Вологодской области (табл. 2).

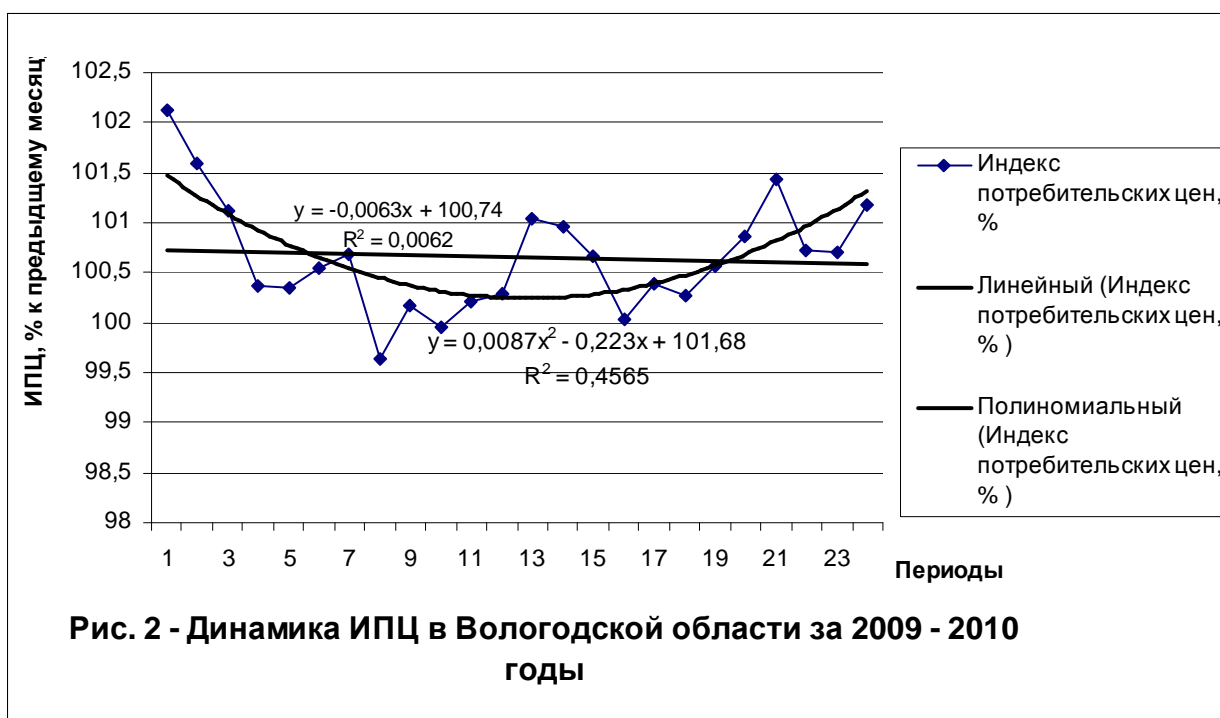


Таблица 2 – Прогнозируемые уровни потребительских цен на основные продукты питания в Вологодской области, руб.

Продукты питания	Прогноз	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Говядина, кг	Точечный	209,39	210,43	211,49	212,59	213,72	214,89
	Интервал	204,49-214,29	205,41-215,45	206,19-216,79	207,29-217,89	208,25-219,19	209,25-220,53
Хлеб ржаной, кг	Точечный	33,89	34,16	34,44	34,74	35,07	35,4
	Интервал	32,8-34,98	33,05-35,27	33,3-35,58	33,56-35,98	33,86-36,28	34,15-36,65
Молоко, л	Точечный	23,21	24,23	25,29	26,40	27,55	28,16
	Интервал	20,83-25,58	21,80-26,66	22,80-27,79	23,83-28,97	24,91-30,20	25,43-30,89
Масло подсолнечное, кг	Точечный	78,24	81,82	85,68	89,82	94,24	98,95
	Интервал	72,72-83,76	76,17-87,47	79,88-91,48	83,85-95,79	88,08-100,4	92,59-105,31
Яйца, 10 шт.	Точечный	37,1	37,81	38,63	39,51	40,46	41,47
	Интервал	29,24-44,96	29,75-45,87	30,36-46,9	31,0-48,02	31,68-49,24	32,41-50,53
Сахар-песок, кг	Точечный	40,77	41,14	41,49	41,84	42,19	42,52
	Интервал	35,1-46,44	35,32-46,96	35,52-47,46	35,7-47,98	35,86-48,52	35,98-49,06
Картофель, кг	Точечный	29,36	31,28	33,33	35,49	37,78	40,2
	Интервал	19,2-39,52	20,87-41,69	22,64-44,02	24,49-46,49	26,44-49,12	28,49-51,91
Чай черный байховый, кг	Точечный	303,48	303,15	302,7	302,14	301,45	300,65
	Интервал	295,35-311,61	994,81-311,49	294,14-311,26	293,33-310,95	292,37-310,53	291,28-310,02

В результате анализа спрогнозированных уровней потребительских цен можно сделать вывод о том, что в первом полугодии 2011 года цены на все основные продукты питания возрастут. Говядина в июне будет стоить от 209,25 рублей до 220,53 рублей, хлеб ржаной – от 34,15 до 36,65 рублей, молоко – от 25,43 руб. до 30,89 руб., подсолнечное масло – от 92,59 до 105,31руб. Цена десятка яиц в июне составит 32,41 – 50,53 руб., цена сахарного песка – 35,98-49,06 руб., картофеля – 28,49-51,91 руб., чая – 291,28-310,02 руб.

УДК 636.2.114

М.С. Заботина, студентка 644 группы ВГМХА

Научный руководитель - старший преподаватель кафедры организации производства и предпринимательства Беляева Е.Н.

Совершенствование технологии кормления скота в СПК (колхоз) «Правда» Чагодощенского района Вологодской области

Любое современное хозяйство, желающее получить высокие результаты в животноводстве, должно не только создать оптимальные условия при организации скотомест и обзавестись племенным стадом, но и активно развивать кормовую базу вместе с внедрением современных агрегатов для заготовки и создания кормосмесей.

Большую роль в повышении продуктивности крупного рогатого скота сейчас играют мобильные измельчители–смесители–кормораздатчики. Эти машины создают как раз такие полнорационные, сбалансированные кормосмеси, присутствие которых необходимо в рационе животных. Оптимально сбалансированные корма, приготовленные с помощью этих машин, съедаются на 20-30% полнее, потому что животные получают смесь постоянного состава и не выбирают какие-то отдельные компоненты.

Безусловно, такой подход к кормлению дает заметные результаты: надои увеличиваются, а качество молока только повышается. При этом грамотно составленный рацион благоприятно отражается на иммунитете животных. Применение кормосмесителей позволяет сельхозпредприятию заметно улучшить основное питание КРС, используя корма собственного производства, а значит, сократить затраты по этим статьям.

В настоящее время уже наработан опыт применения кормосмесителей не только на зарубежных фермах, но и в лучших отечественных хозяйствах. Поэтому многие сельхозпредприятия страны имеют желание совершенствовать технологию кормления скота путем использования кормосмесей. Одним из таких является СПК (колхоз) «Правда» Чагодощенского района Вологодской области.

СПК (колхоз) «Правда» расположен на западе Чагодощенского района и находится в 326 км от областного центра г. Вологды.

СПК (колхоз) специализируется в животноводстве на производстве молока, в растениеводстве – на производстве кормов.

В СПК (колхозе) «Правда» численность дойного стада составляет 320 голов. Скот размещен в двух типовых помещениях с привязным способом содержания, каждое помещение рассчитано на 200 голов. Все поголовье коров сосредоточено на ферме Оксюхово. Коров содержат в стойлах на привязи. Стойла в коровниках располагаются продольными рядами. Каждая корова находится на привязи в стойле с отдельной кормушкой и автопоилкой. Пропускание навоза происходит с помощью транспортера ТСН-160А. Доеение коров проводится доильными установками АДМ-8А-200 в молокопровод 2 раза в сутки.

В настоящее время на ферме СПК (колхоз) «Правда» корма раздают с помощью мобильных кормораздатчиков КТ-6, которые предназначены для приема измельченных листостебельных кормов, измельченной соломы, силоса, сенажа, резаных корнеплодов, полнорационных кормовых смесей, транспортирования и раздачи во время движения непрерывным потоком в кормушку с высотой борта не более 750 мм или подачи в загрузочные воронки стационарных кормораздатчиков на животноводческих фермах.

Для достижения высоких показателей в животноводстве требуется развитие кормовой базы, в том числе благодаря внедрению современных машин и оборудования для приготовления кормов.

Одним из направлений повышения продуктивности КРС в настоящее время является применение мобильных измельчителей - смесителей - кормораздатчиков, позволяющих приготовить полнорационные, сбалансированные кормосмеси.

В современном молочном производстве кормосмеси призваны не только экономить корма, но и решать вопросы сбалансированного кормления животных. Измельченная кормосмесь избавляет корову от лишней траты энергии на жевание и приравнивание к каждому виду корма.

В хозяйствах, где используются кормосмесители отмечают увеличение суточных надоев практически у всех коров.

Вложения в современную, высокопроизводительную, снижающую затраты труда технику для приготовления и раздачи корма приносят ощутимую прибыль.

Поэтому целесообразно заменить имеющиеся кормораздатчики КТ-6 на более производительные и менее трудоемкие. Одним из таких является мобильный кормораздатчик ИСРК-12 «Хозяин». Это универсальное транспортно-технологическое средство для измельчения, перемешивания кормов и раздачи кормовых смесей (зеленая масса, силос, сенаж, рассыпное и прессованное сено, солома, комбикорм, корнеплоды, а также корм в виде

брикетов и даже жидкие кормовые добавки и меласса) в соответствии с нормой в кормушки животным. Имеет возможность раздачи кормосмесей на обе стороны одновременно, как при помощи регулируемого транспортера (до 0,7м) так и выгрузного лотка. Механизм позволяет уменьшить расход топлива и электроэнергии, экономить корма. Весоизмерительное устройство с терминалом позволяет приготавливать полноценные кормосмеси с заданной энергетической ценностью. Грейферный погрузчик дает возможность осуществлять самозагрузку сена, соломы, силоса, сенажа и других длиноволокнистых кормов. При этом все операции, от загрузки компонентов до выдачи готовой кормосмеси, выполняются одним механизатором.

Кубанским сельскохозяйственным информационно-консультационным центром были проведены исследования, в результате которых было выявлено, что при использовании кормораздатчика ИСРК-12 «Хозяин» можно получить:

- увеличение привесов и надоев на 15-30%;
- уменьшение расхода топлива и электроэнергии;
- экономия кормов за счет их полного измельчения и поедания, что позволяет сократить основной расход кормов на 19-27%;
- снижение затрат труда на кормление в 3,5 – 5 раз, управление комплексом производится 1 трактористом;
- время приготовления кормосмеси в объеме 3,5 т. после загрузки последнего компонента не превышает 5-7 минут;
- равномерная выгрузка на две стороны через выгрузной желоб прямо в кормушки животным;
- программный комплекс позволяет максимально сбалансировать рацион;
- приготовление полнорационной кормовой смеси до 10 различных компонентов;
- весовое устройство позволяет производить точное дозирование кормов;
- окупаемость от 6 до 12 месяцев.

Уникальность кормораздатчика ИСРК-12 «Хозяин»:

- габаритные размеры кормораздатчика соответствуют параметрам типовых ферм;
- полная адаптация к тракторам МТЗ-80,-82 и эксплуатация в условиях бездорожья;
- выбор оптимальных режимов работы в зависимости от типа и состояния кормов благодаря четырем возможным скоростям вращения шнеков;
- за счет двухшнековой конструкции обеспечивается максимально высокая степень измельчения и перемешивания компонентов.

Переходя на системы кормления с помощью кормосмесителей и кормораздатчиков, хозяйство увеличивает свою прибыль путем повышения молочной продуктивности всего стада и улучшения здоровья животных.

Таблица 1 – Экономическая эффективность использования мобильного кормораздатчика ИСРК-12 «Хозяин».

Показатели	МТЗ-82 + КТ-6	МТЗ-82 + ИСРК-12 «Хозяин»
Стоимость, тыс. руб.	250	900
Количество нормо-смен, дней	210	210
Количество часов работы всего	840	420
Количество часов работы за смену	4	2
Оплата труда с начислениями, руб.	175533,2	56994
Амортизация, руб.	44102	120564
Текущий ремонт, руб.	71080	100488
Затраты на электроэнергию, руб.	9525,6	4127,8
Затраты на топливо, руб.	38102,4	4586
Затраты всего, руб.	338343,2	286759,8
Валовой надой, ц	16343	18438,4
Затраты на 1 ц молока, руб.	20,7	15,6
Экономия затрат, руб.	-	51583,4

ИСРК-12 «Хозяин» по всем своим техническим характеристикам превосходит кормораздатчик КТ-6, так как грузоподъемность и вместимость бункера больше, чем у КТ-6 в 2 раза. Применение ИСРК-12 «Хозяин» даст положительный экономический эффект, представленный в табл. 1, где по новому оборудованию наблюдается экономия затрат в размере 51583,4 руб. Также это отразится и на себестоимости продукции. В расчете на 1 ц молока она снизится на 5,1 руб. (табл. 2)

Таблица 2 - Структура затрат на производство молока в СПК (колхозе) «Правда»

Статьи затрат	При существующей технологии	С применением ИСРК-12 «Хозяин»
Оплата труда с начислениями, тыс. руб.	3327	3208
Стоимость кормов, тыс. руб.	3789	3789
Содержание основных средств, тыс. руб.	1909	2015
Электроэнергия, тыс. руб.	567	562
Нефтепродукты, тыс. руб.	319	285
Прочие затраты, тыс. руб.	2987	2987
Всего затрат, тыс. руб.	12898	12846
Валовой надой, ц	16343	18438,4
Себестоимость 1 ц молока, руб.	687,77	682,67
Поголовье коров, гол.	327	327
Реализовано молока, ц	15688	17605
Выручка от реализации, тыс. руб.	16395	19269
Себестоимость 1 ц реализованного молока, руб.	687,77	682,67
Цена реализации 1 ц молока, руб.	1045,07	1045,07

Дополнительная прибыль от продажи молока при использовании ИСРК-12 «Хозяин» составит 2874 тыс. руб., капитальные вложения составят 900 тыс. руб. Срок окупаемости кормораздатчика рассчитывается путем деления затрат на приобретение кормораздатчика на полученную прибыль. Таким образом, он будет равен 4 месяцам.

Литература:

1. <http://biohim.com.ru/articles/kormosmesiteli>
2. <http://ttk-avto.tiu.ru/p350701-kormorazdatchik-iskr-hozyain.html>
3. <http://www.polymya.ru/catalog/114.html>

УДК 339.5 (470.12)

С.Н. Зрелова, студентка 625 группы ВГМХА

*Научный руководитель - старший преподаватель кафедры экономики
Филатова О.Б.*

Состояние и перспективы развития внешней торговли Вологодской области

Состояние внешнеторговой деятельности оказывает существенное влияние на формирование общеэкономических результатов. Развитие внешней торговли выступает одним из приоритетных аспектов региональной экономической политики Вологодской области. Несмотря на трудности, связанные с удаленностью региона от международных границ, влияющей на стоимость товаров и услуг, Вологодская область все активнее развивает внешнеэкономические связи как в целом на государственном уровне, так и на уровне отдельных предприятий и компаний, привлекая инвестиции и новые технологии.

Область стабильно имеет положительное сальдо внешнеторгового баланса, что обеспечивается за счёт экспорта товара. Внешнеторговый оборот в 2009 году составил 2950,4 млн. долларов и составил 53,7 % от уровня внешнего торгового оборота 2008 года, в том числе экспорт – 2522,0 млн. долларов и импорт – 428,4 млн. долларов. Сокращение стоимостного объема экспорта Вологодской области в 2009 году по сравнению с 2008 годом произошло в основном из-за резкого падения цен на основные экспортные товары. При этом физические объемы поставок основных экспортных товарных групп остались практически на уровне 2008 года, а на некоторые позиции даже превысили его [2]. В 2010 году внешнеторговый оборот составил 4248,1 млн. долларов США (экспорт - 3941,4 млн. долларов, импорт - 306,7 млн.). В первые два месяца 2011 года – 510 млн. долларов (экспорт – 460,8 млн., импорт - 49,2 млн.)

Внешняя торговля области имеет ярко выраженную экспортную направленность. Ведущую роль в экспорте области занимают черные метал-

лы, минеральные удобрения, древесина, подшипники. Товарная структура экспорта Вологодской области имеет чётко выраженную сырьевую направленность.

Черные металлы из Вологодской области в 2009 году экспортировались в 85 стран, самые крупные поставки в Китай, Иран, Германию, Вьетнам, Латвию и Италию. Стоимость экспортных поставок чёрных металлов составил в натуральном эквиваленте – 1567960 тыс. тонн.[3]

Доминирующее место в экспорте продукции химической промышленности за 2009 год занимают поставки минеральных удобрений - 95% от стоимости экспорта продукции химической промышленности (639164тыс. тонн). Удобрения экспортировались в 31 страну. Самые крупные поставки в Индию, Швейцарию, Бельгию, Бразилию, Венесуэлу и Украину – 80% от стоимости поставок удобрений [3].

Древесина вывозилась из Вологодской области в 58 стран. Самыми крупными покупателями леса были Финляндия, Германия, Египет, Швеция и Эстония. В общем количестве вывезено древесины 20461 тыс. куб. м.

В импорте преобладает сырьё для производства продукции черной металлургии и продукция машиностроения. В структуре импорта можно выделить: машиностроительная продукция – 288,6 млн. долларов США, черные и цветные металлы – 43,4 млн. долларов, химическая продукция – 33,9 млн. долларов, продовольственные товары - 13,3 млн. долларов.

Технологическое оборудование и машиностроительная продукция поставлялись в Вологодскую область из 40 стран (самыми крупными были поставки из Германии, Финляндии, Италии и Украины). Металлы и изделия из металлов поставлялись из 12 стран. Самые крупные поставки из Норвегии и Казахстана [3].

На сегодняшний день Вологодская область имеет торговые отношения более чем со ста странами мира, в торговле с областью лидируют США, Германия, Великобритания, Финляндия, Италия. Подписаны документы о сотрудничестве с органами власти Республики Беларусь и Латвии. Так же регион получает инвестиций в экономику. [1]

Объем поступивших в область иностранных инвестиций в 2009 году составил 69,2 млн. долларов США, что в 60 раз ниже уровня инвестиций, поступивших в область в 2008 году (4142,8 млн. долларов США). Такое резкое, по сравнению с 2008 годом, падение поступления иностранных инвестиций в экономику области, как и в целом в экономику России, связано с мировым экономическим кризисом и ухудшением доступа к международным рынкам капитала.

В общем объеме поступивших иностранных инвестиций прямые инвестиции составили 1651,2 тыс. долларов США или 2,4% от общего объема инвестиций, портфельные – 271,8 тыс. долларов США или 0,4%, прочие инвестиции – 67234,7 млн. долларов США или 97,2%.

В 2009 году инвестиции в экономику области поступили из 16 стран мира. Лидеры среди стран-инвесторов: Багамы, Бахрейн, Кипр, Турция, Чехия. Суммарный объем средств, инвестированных данной группой стран, составляет 94,7% от общего объема иностранных инвестиций. [2]

Объем иностранных инвестиций в экономику области в 2010 году составил 1079,9 млн. долларов США, из них прямые инвестиции – 982,5 тыс. долларов, портфельные - 30,4 тыс. долларов.

Наиболее привлекательной для иностранных инвесторов в Вологодской области является промышленная сфера, в нее направленно 99% вложений, из них 97,4% - в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий. Вторым приоритетом является производство прочих неметаллических минеральных продуктов (производство стекла и изделий из стекла) - 1,6% вложений.

Что касается перспектив развития внешнеторговых связей Вологодской области, то они оцениваются исходя из ожидаемой ситуации на национальном и мировых рынках, а так же с учетом стратегических ориентиров России.

Ожидается рост экспорта черных металлов. Этому должно способствовать повышение конкурентоспособности и качества металлопродукции в связи с улучшением технического и технологического уровня производства ОАО «Северсталь». Следует учитывать и то, что внешние условия сбыта продукции на мировые рынки будет оставаться достаточно сложным. Ожидается значительное сокращение объема спроса североамериканских рынков. Вместе с тем прогнозируются возможности для увеличения объёмов поставок чёрных металлов в страны азиатско-тихоокеанского региона (особенно в Китай)[5].

Рост экспорта минеральных удобрений будет незначительным. Такая ситуация обусловлена выходом на рынок новых производителей из стран Латинской Америки, Ближнего и Среднего Востока, Центральной Азии, КНР, Индии. Сдерживающими факторами выступит снижение конкурентоспособности предприятий из-за роста цен на продукцию и неудовлетворительного состояния материально-технической базы ведущих предприятий области ОАО «Аммофос» и ОАО «Череповецкий Азот».

Прогнозная оценка экспорта продукции лесопромышленного комплекса показывает, что увеличение спроса на древесину будет умеренным.

Решающим фактором развития экспорта машиностроительной продукции становится повышение конкурентоспособности и технологическая новизна изделий. Постепенная адаптация предприятий области к новым условиям хозяйствования, и их активизация на внутреннем рынке позволяет рассчитывать на увеличение экспортных поставок. Вместе с тем их товарная структура в перспективе останется традиционной: подшипники ЗАО «Вологодский подшипниковый завод» и оптические приборы ОАО «Вологодский оптико-механический завод».

Экспорт продукции потребительских отраслей региона по-прежнему останутся незначительными (швейная продукция, льняные ткани, сухое молоко).

Активизация модернизационных процессов, а так же адаптация предприятий к рыночным условиям хозяйствования потребует расширения ввоза в регион современных машин и оборудования. Прирост объемов ввозимой потребительской продукции будет происходить за счет поставок продовольствия (сахар, растительное масло и др.), одежды и обуви, товаров длительного пользования (автомобили, аудио - видео- и бытовая техника)[5].

Основными направлениями экспортно-импортной политики Вологодской области являются:

- поддержка развития перерабатывающих отраслей промышленности, которые расширяют экспортные поставки, совершенствования качества продукции до уровня мировых стандартов;
- создание системы, которая позволила бы уменьшить количество посредников при осуществлении экспорта;
- построение структуры импорта, которая ориентирована на ввоз современных технологий и оборудования для переработки, а также товаров необходимого импорта;
- стимулирование развития импортозамещающих производств.

Для повышения эффективности и масштабов экспортно-импортной деятельности области необходимо активно участвовать в ярмарках, форумах, проводить рекламные кампании, заключать новые и реализовывать текущие договора.

Расширение внешнеэкономических связей Вологодской области и повышение их качества может стать действенным механизмом роста уровня социально-экономического развития региона.

Литература:

1.Интервью первого заместителя Губернатора Вологодской области Николая Леонидовича Виноградова, курирующего вопросы межрегиональных и внешних связей, выставочно-ярмарочной деятельности и туризма области, материал с сайта <http://www.severinform.ru>

2.Материалы с официального сайта правительства Вологодской области <http://vologda-oblast.ru>

3.Справочные материалы по вэд Вологодской области»: Учебное пособие для студентов специальности «Мировая экономика» - Череповец, 2009

4.Статистический ежегодник Вологодской области. 2009: стат. сб. / Вологдастат. – Вологда, 2010.

5.Тенденции и проблемы развития региона: Научные труды: в 3 ч. Часть1: становление и стратегия развития рыночной экономики. – Воло-

гда: Вологодский научно-координационный центр Центрального экономико-математического института РАН.

УДК 336.77

Е.М. Кабыкина, студентка 657 группы ВГМХА

Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры статистики и экономического анализа Фольк О.В.

Факторный анализ кредитования физических лиц методом главных компонент

На кредитование физических лиц оказывает влияние множество факторов. Для того, чтобы отобрать основные из них, применяется метод главных компонент.

Метод главных компонент позволяет уменьшить размерность исходных данных, с наименьшей потерей информации. Математическая модель рассматриваемого метода базируется на допущении, что значения множества признаков порождают некоторый общий результат, выраженный в главной компоненте. Главные компоненты не коррелированы между собой и упорядочены по величине их дисперсий, причем первая главная компонента имеет наибольшую дисперсию, а последняя - наименьшую.

При помощи компонентного анализа выявим показатели, определяющих уровень кредитования физических лиц в Вологодской области.

Аналізу подвергнем следующие показатели за период 2008-2010 гг. по месяцам: кредиты, предоставленные физическим лицам (X1), среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (X2), денежные доходы населения (X3), денежные расходы населения (X4), оборот розничной торговли (X5), товарные запасы (X6), среднесписочная численность работников организаций (X7), активы кредитных организаций (X8), средства клиентов на счетах в кредитных организациях (X9).

Для расчета собственных значений использовали программу STATISTICA. Собственное значение, отражающее количество общей дисперсии, объясняемой 1 компонентой (F1) равно $\lambda_1 = 3,797$, второй (F2) - $\lambda_2 = 2,724$, третьей (F3) - $\lambda_3 = 1,545$ (таблица 1). Были выделены 3 компоненты, которые внесли наибольший вклад в суммарную дисперсию: F1, обуславливающий 42,188% общей дисперсии, то есть изменчивости признаков, F2, обуславливающий 30,266% общей дисперсии и F3, обуславливающий 17,165% общей дисперсии.

Таблица 1 – Собственные значения

Главные компоненты	Собственное значение	В процентах от общей дисперсии	Кумул. собственное значение	Кумул. % от общей дисперсии
F1	3,797	42,188	3,797	42,188
F2	2,724	30,266	6,521	72,455
F3	1,545	17,165	8,066	89,620

Для выделения главных компонент использовано два основных критерия – критерий Кайзера и критерий каменистой осыпи. Согласно критерия Кайзера отобраны те факторы, собственные значения которых больше 1. На основе этого критерия следует выделить 3 главные компоненты. Критерий каменистой осыпи является графическим методом, заключающийся в изображении собственных значений в виде простого графика (рис.1). Следует найти такое место на графике, где убывание собственных значений слева направо максимально замедляется. В соответствии с этим критерием можно оставить от 2 до 4 компонент.

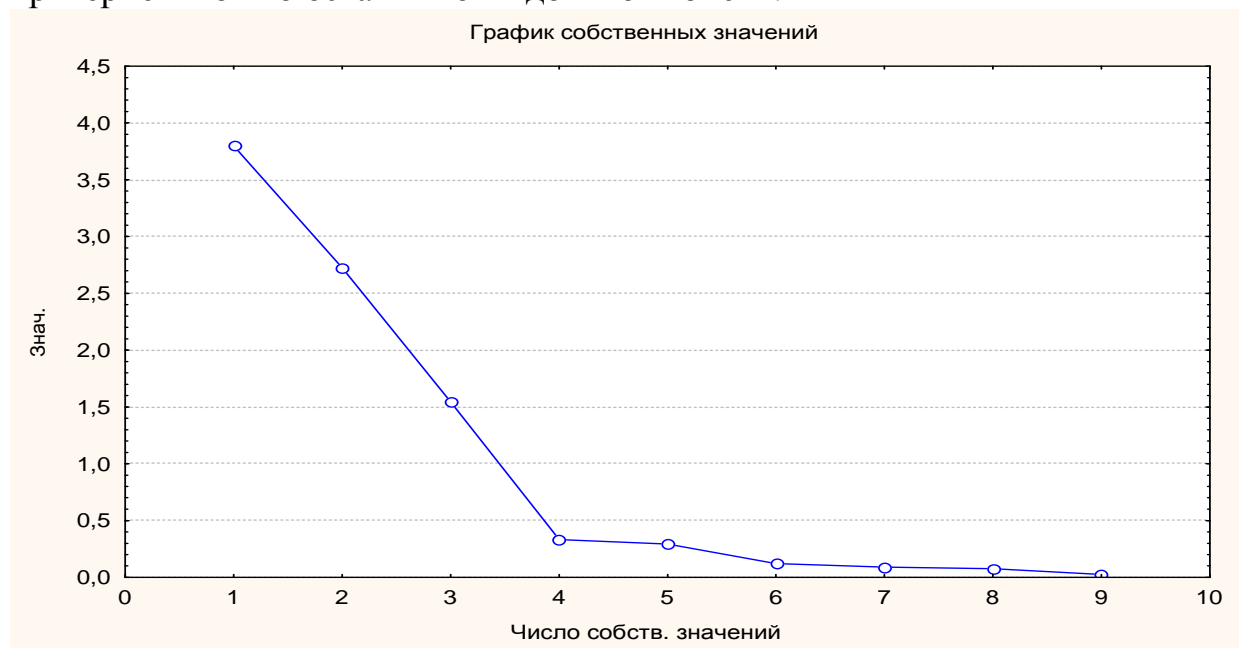


Рис. 1 – График собственных значений

В таблице 2 представим оценку нагрузок показателей на выявление компоненты – факторные нагрузки. Факторные нагрузки могут быть интерпретированы как корреляции между соответствующими переменными и факторами, так что они представляют наиболее важную информацию для интерпретации факторов и показывает их зависимость от отдельных показателей.

Охарактеризуем зависимость выделенных главных компонент от анализируемых показателей:

- На главную компоненту F1 прямое воздействие оказывают все показатели, кроме кредитов, предоставленных физическим лицам (-0,517) и среднесписочной численности работников организаций (-0,315). Наибольшее влияние на компоненту оказывают денежные расходы населения (0,820) и среднемесячная номинальная заработная плата (0,800).

- На главную компоненту F2 прямое воздействие оказывают только товарные запасы (0,643), активы кредитных организаций (0,398) и средства клиентов на счетах в кредитных организациях (0,140). Остальные показатели оказывают обратное воздействие на компоненту F2. Наибольшее влияние на компоненту F2 оказывают среднесписочная численность работников (-0,839) и кредиты, предоставленные физическим лицам (-0,732).

- На главную компоненту F3 прямое влияние оказывают такие показатели, как среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (0,113), денежные доходы населения (0,239), денежные расходы населения (0,420), товарные запасы (0,335). Остальные показатели оказывают отрицательное воздействие на компоненту F3. Средства клиентов на счетах в кредитных организациях оказывают наибольшее влияние на компоненту F3 (-0,826).

Таблица 2 – Факторные нагрузки

Факторы	Факторные нагрузки		
	F1	F2	F3
Кредиты, предоставленные физическим лицам	-0,517	-0,732	-0,073
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата	0,800	-0,497	0,113
Денежные доходы населения	0,725	-0,579	0,239
Денежные расходы населения	0,820	-0,272	0,420
Оборот розничной торговли	0,709	-0,486	-0,235
Товарные запасы	0,638	0,643	0,335
Среднесписочная численность работников организаций	-0,315	-0,839	-0,325
Активы кредитных организаций всего	0,659	0,398	-0,581
Средства клиентов на счетах в кредитных организациях	0,499	0,140	-0,826
Общая дисперсия	3,797	2,724	1,545
Доля от общей дисперсии	0,422	0,303	0,172

Распознавание трех главных компонент и поиск названия им проведем на основе значений весовых коэффициентов a_{jr} . Все множество этих коэффициентов разбивается на 4 нечетких подмножества:

W1 - множество незначимых весовых коэффициентов;

W2 – множество значимых весовых коэффициентов;

W3 – множество значимых весовых коэффициентов, не участвующих в названии главных компонент;

W2-W3 – множество значимых весовых коэффициентов, участвующих в названии главных компонент.

Разбиение на эти подмножества происходит на основе визуальной субъективной оценки исследователя значений весовых коэффициентов a_{jr} . Визуальная оценка производится без учета знаков.

Оценка уровня информативности главной компоненты делается на основе значения коэффициента информативности:

$$K_u = \frac{\sum_j a_{jr}^2 \{W_2 - W_3\}}{\sum_{j=1}^m a_{jr}^2} \quad (1)$$

Таблица 3 – Факторы, определяющие названия главных компонент

Компонента F1			Компонента F2			Компонента F3		
Подмножества	Факторы	Значения	Подмножества	Факторы	Значения	Подмножества	Факторы	Значения
w1	X7	-0,315	w1	X4	-0,272	w1	X1	-0,073
				X9	0,140		X2	0,113
							X3	0,239
							X5	-0,235
w2	X1	-0,517	w2	X1	-0,732	w2	X4	0,420
	X2	0,800		X2	-0,497		X6	0,335
	X3	0,725		X3	-0,579		X7	-0,325
	X4	0,820		X5	-0,486		X8	-0,581
	X5	0,709		X6	0,643		X9	-0,826
	X6	0,638		X7	-0,839			
	X8	0,659		X8	0,398			
	X9	0,499						
w3	X1	-0,517	w3	X2	-0,497	w3	X4	0,420
	X6	0,638		X3	-0,579		X6	0,335
	X8	0,659		X5	-0,486		X7	-0,325
	X9	0,499		X6	0,643		X8	-0,581
				X8	0,398			
w2-w3	X2	0,800	w2-w3	X1	-0,732	w2-w3	X9	-0,826
	X3	0,725						
	X4	0,820						
	X5	0,709						

Подтверждение значимости признаков, участвующих в формировании названия главной компоненты, можно получить расчетным путем при определении коэффициента информативности:

$$\hat{E}_{\varepsilon F_1} = \frac{0,800^2 + 0,725^2 + 0,820^2 + 0,709^2}{(-0,315)^2 + (-0,517)^2 + 0,800^2 + 0,725^2 + 0,820^2 + 0,709^2 + 0,638^2 + 0,659^2 + 0,499^2} = 0,617$$

$$\hat{E}_{\varepsilon F_2} = \frac{(-0,732)^2 + (-0,839)^2}{(-0,272)^2 + 0,140^2 + (-0,732)^2 + (-0,497)^2 + (-0,579)^2 + (-0,486)^2 + 0,643^2 + (-0,839)^2 + 0,398^2} = 0,455$$

$$\hat{E}_{\varepsilon F_3} = \frac{(-0,826)^2}{(-0,073)^2 + 0,113^2 + 0,239^2 + (-0,235)^2 + 0,420^2 + 0,335^2 + (-0,325)^2 + (-0,581)^2 + (-0,826)^2} = 0,442$$

Значение коэффициента информативности компоненты F1 дает основание утверждать, что состав подмножества $W_2 - W_3$ для главной компоненты F_1 достаточно надежен. Таким образом, основными показателями, определяющими уровень кредитования физических лиц являются средне-месячная номинальная начисленная заработная плата, денежные доходы населения, денежные расходы населения, оборот розничной торговли, которые на 61,7% определяют состав и название компоненты F_1 – основные показатели платежеспособности физических лиц. А факторы компонент F2 и F3 лишь на 45,5% и на 44,2% соответственно определяют их состав и название, что говорит об их ненадежности.

Метод главных компонент позволил выявить такую группу показателей, которая наилучшим образом определяет уровень кредитования физических лиц. В дальнейшем может производиться выявление зависимости компоненты и уровня кредитования с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

УДК 336.71

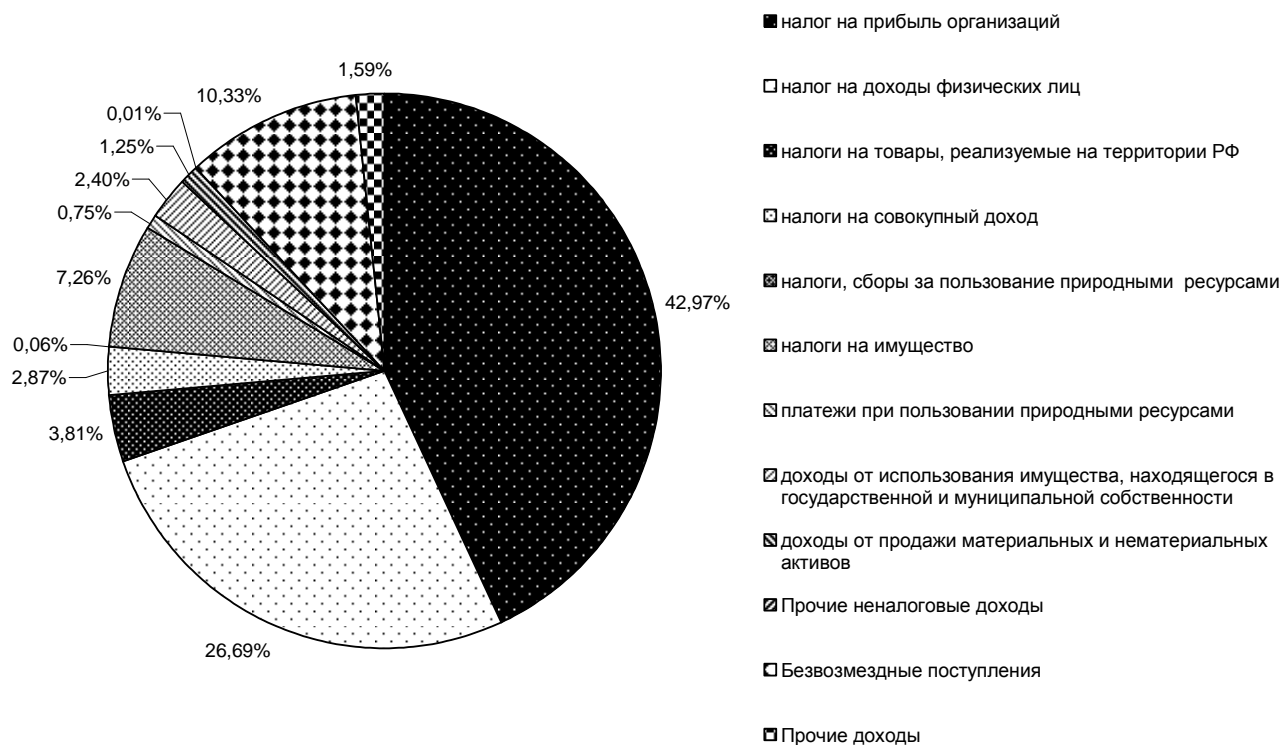
О.И. Канюкова студентка 657 группы ВГМХА

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры статистики и экономического анализа Вершинина Н.Б.

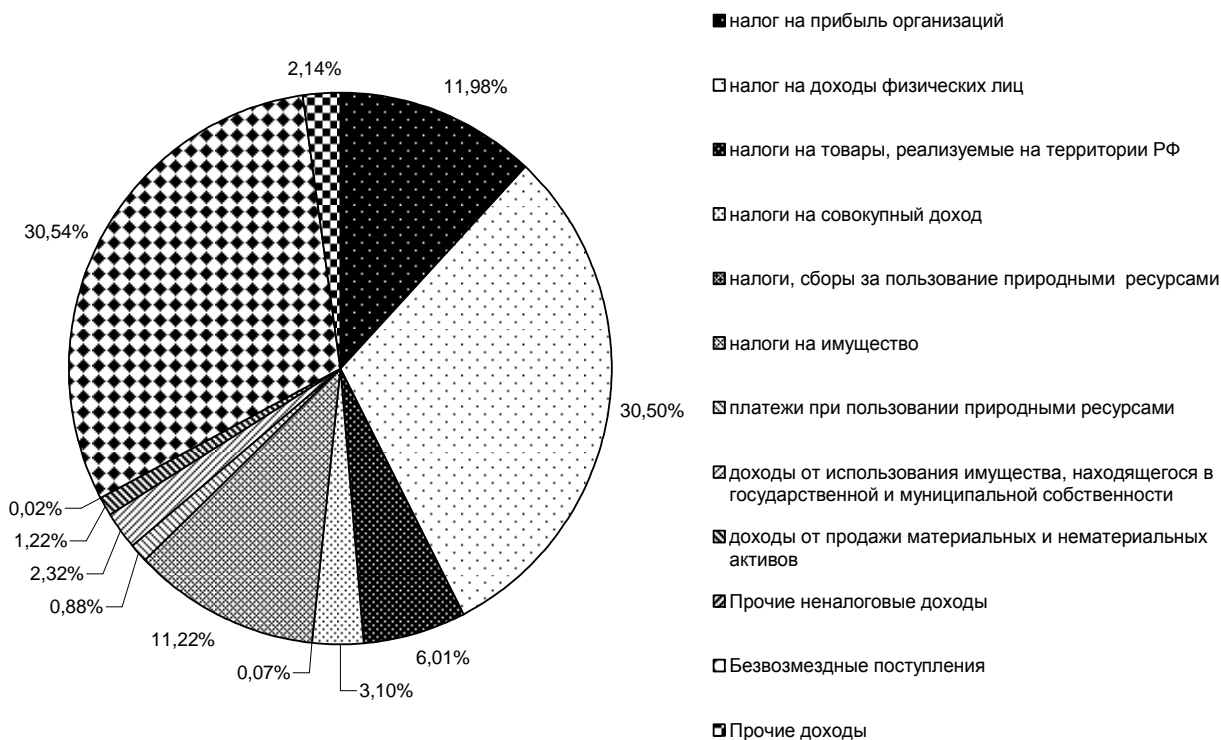
Анализ динамики и прогнозирование доходов территориального консолидированного бюджета Вологодской области

Региональные бюджеты – центральное звено территориальных бюджетов, которые служат для финансового обеспечения задач, лежащих на государственных органах управления субъекта РФ. Бюджет субъекта РФ – форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Российской Федерации. Бюджет субъекта Российской Федерации и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории, составляют консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации.

За период с 2000 по 2010 гг. наибольший уровень доходов территориального консолидированного бюджета Вологодской области наблюдался в 2008 году и составил 54,5 млрд. руб., а наименьший в 2001 году – 25,5 млрд. руб. Доходы бюджета области в 2010 году составили 46,2 млрд. рублей, что выше уровня 2009 года на 15,14% или 6,1 млрд. рублей. Резкое сокращение доходов бюджета в 2009 году по сравнению с 2008 годом (на 14,4 млрд. руб.) можно объяснить финансовым кризисом, его последствия отразились на результатах финансово - хозяйственной деятельности основных налогоплательщиков и как следствие на показателях налога на прибыль организаций (доля данного налога сократилась на 30,99%). Поэтому основная нагрузка по сбору налогов в 2009 году была возложена на налог от доходов физических лиц (доля налога в структуре заняла 30,50% против 26,69% в 2008 году). За период с 2000 по 2010 г.г. объем доходов бюджета Вологодской области ежегодно составлял в среднем 39,2 млрд. руб. и увеличивался в среднем на 5,8 % или на 19,9 млрд. руб. в абсолютном выражении.



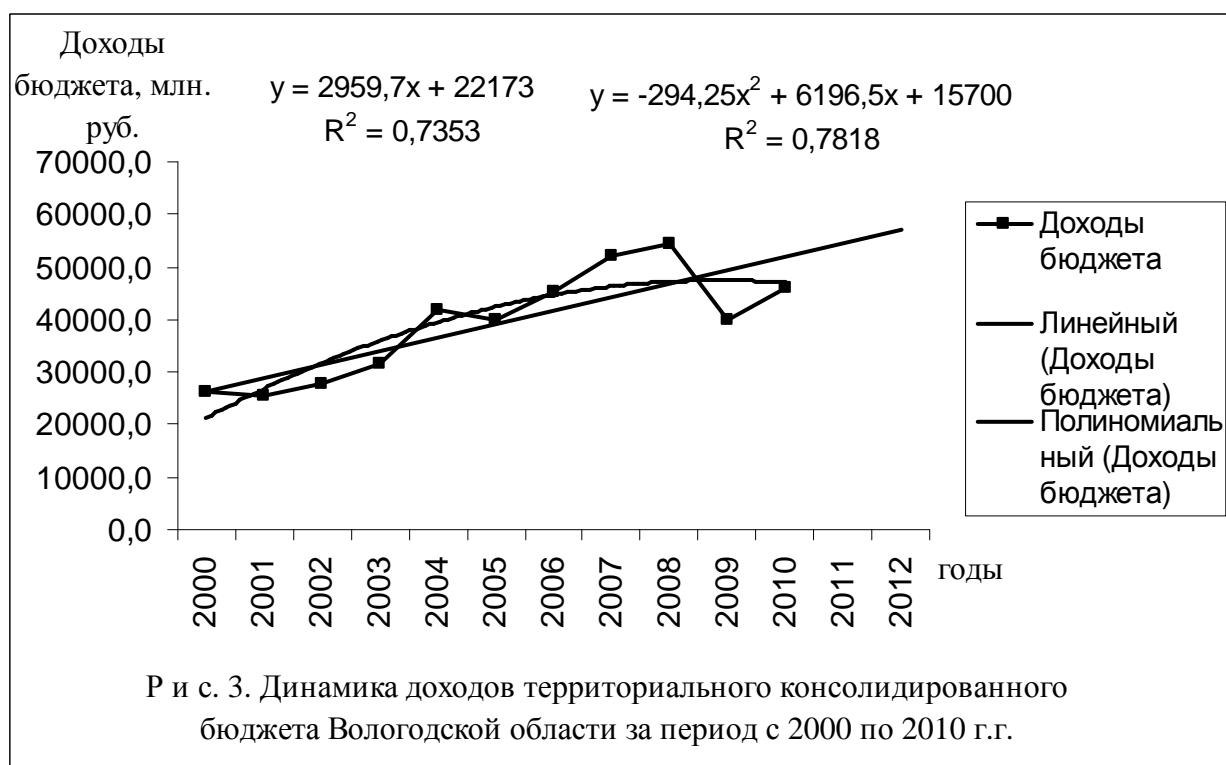
Р и с. 1. Структура доходов консолидированного бюджета Вологодской области в 2008 году



Р и с. 1. Структура доходов консолидированного бюджета Вологодской области в 2009 году

Для определения основной тенденции изменения величины доходов консолидированного бюджета воспользовались методом аналитического выравнивания, в ходе которого были построены уравнения линейного и параболического трендов. Уравнение линейного тренда показывает, что среднее выровненное значение доходов бюджета области в ценах 2010 года для 2000 года составляет 22,2 млрд. руб. при ежегодном приросте в последующие годы в среднем на 3,0 процентных пункта. По параболическому тренду можно сказать, что среднее выровненное значение доходов бюджета области в ценах 2010 года для 2000 года составляет 15,7 млрд. руб. при ежегодном увеличении показателя в среднем на 6,2 млрд. руб. с замедлением в среднем на 0,3 млрд. руб.

Для прогноза на основе трендовых моделей отобрали линейный тренд в результате оценки следующих критериев: коэффициент автокорреляции в остатках и средняя ошибка аппроксимации для линии меньше, чем для параболы и значение Дарбина - Уотсона находиться выше верхней границы критической области. А так как коэффициент колеблемости составляет 14,83% (колебания умеренные), то прогнозирование возможно только на краткосрочный период. В результате точечного прогноза выяснили, что наиболее вероятно, что в 2011 году линия тренда пройдет через точку равную 57,7 млрд. руб. После расчета доверительного прогноза получили, что с вероятностью 95% доходы бюджета области будут находиться в границах от 24,5 млрд. руб. до 90,9 млрд. руб.



Чтобы определить, под воздействием каких причин изменялся размер доходов территориального бюджета Вологодской области и спрогнозировать его значение на основе построения однофакторной корреляционно-регрессионной модели, были отобраны следующие факторы: ВРП, инвестиции в основной капитал, безработные, оборот розничной торговли, оборот оптовой торговли, занятые, среднедушевой денежный доход.

Для осуществления данного прогноза при выборе прогностической модели немаловажное значение имеет автокорреляция уровней динамического ряда, то есть корреляционная связь между последующими значениями уровней динамического ряда. После расчета коэффициента автокорреляции первого порядка оказалось, что среди факторов наблюдается тесная корреляционная связь соседних уровней. Более чем на 60% уровень текущего периода обусловлен уровнем предыдущего периода. Для исключения автокорреляции был рассчитан коэффициент корреляции методом первых разностей. После исключения ложной корреляции связь доходов бюджета осталась тесной при доверительной области 0,999 только с такими факторами, как ВРП, инвестиции в основной капитал, оборот розничной торговли, оборот оптовой торговли. Построим уравнения регрессии с включением этих факторов методом первых разностей и найдем прогнозные значения доходов на 2011 год.

После построения моделей уравнений получили следующее влияние факторов на доход бюджета. При увеличении абсолютного прироста размера ВРП на 1 млн. руб. значение абсолютного прироста дохода консолидированного бюджета увеличивается в среднем на 0,233 млн. руб. Наибо-

лее вероятно, что в 2011 году размер доходов консолидированного бюджета будет равен 48,116 млрд. руб. При увеличении абсолютного прироста размера инвестиций в основной капитал на 1 млн. руб. значение абсолютного прироста доходов консолидированного бюджета увеличивается в среднем на 0,270 млн. руб. При этом размер доходов в 2011 году будет равен 48,086 млрд. руб. При увеличении абсолютного прироста оборота розничной торговли на 1 млн. руб. значение абсолютного прироста доходов консолидированного бюджета увеличивается в среднем на 1,227 млрд. руб. В данном случае прогнозное значение доходов окажется равным 50,695 млн. руб. При увеличении абсолютного прироста оборота оптовой торговли на 1 млн. руб. значение абсолютного прироста доходов консолидированного бюджета увеличивается в среднем на 0,2895 млн. руб. Величина доходов бюджета в 2011 году составит 47,533 млн. руб.

Данные прогнозные значения дохода входят в наш доверительный интервал, найденный методом экстраполяции тренда, следовательно, они являются достоверными, а факторы, отобранные в модель существенными. Все прогнозные значения доходов бюджета оказались больше их величины в 2010 году, таким образом, в 2011 году наблюдается рост доходов бюджета Вологодской области.

УДК 339.138: 637.142

Л.А. Колесова, студентка 151 группы ВГМХА,
*Научный руководитель - д.т.н., профессор кафедры организации
производства и предпринимательства Гнездилова А.И.*

Анализ спроса на сгущенные молочные консервы с сахаром на рынке г. Вологды

В настоящее время перед производителями стоит цель расширения ассортимента продуктов питания, максимально сбалансированных по питательной ценности, но в то же время доступных для потребителя. В этой связи проектируется разработка сгущенного молокосодержащего продукта с сахаром, обогащенного витаминами. Для того чтобы разрабатываемый продукт удовлетворял запросы покупателей и пользовался спросом на рынке, было проведено анкетирование.

Спрос на какой-либо товар или услугу - это желание и возможность потребителя купить определенное количество товара или услуги по определенной цене в определенный период времени [1].

Различают: индивидуальный спрос - это спрос конкретного субъекта и рыночный спрос - это спрос всех покупателей на данный товар. В данной работе рассматривается спрос покупателей г. Вологда.

Основными факторами, влияющими на спрос являются:

- доходы потребителей;

- вкусы и предпочтения потребителей;
- цены на взаимозаменяемые и взаимодополняемые товары;
- запасы товаров у потребителей (ожидание потребителей);
- информация о товаре;
- время, затраченное на потребление.

С учетом вышеперечисленных факторов была разработана анкета, предложенная респондентам. В ходе анкетирования были опрошены 100 человек разного возраста. Возрастная структура респондентов представлена на рис. 1.

Основными респондентами являются люди в зрелом возрасте 38 – 45 лет. Все опрошенные положительно относятся к обогащению продуктов витаминам и предпочитают в качестве их источника натуральные продукты, а не готовые премиксы.

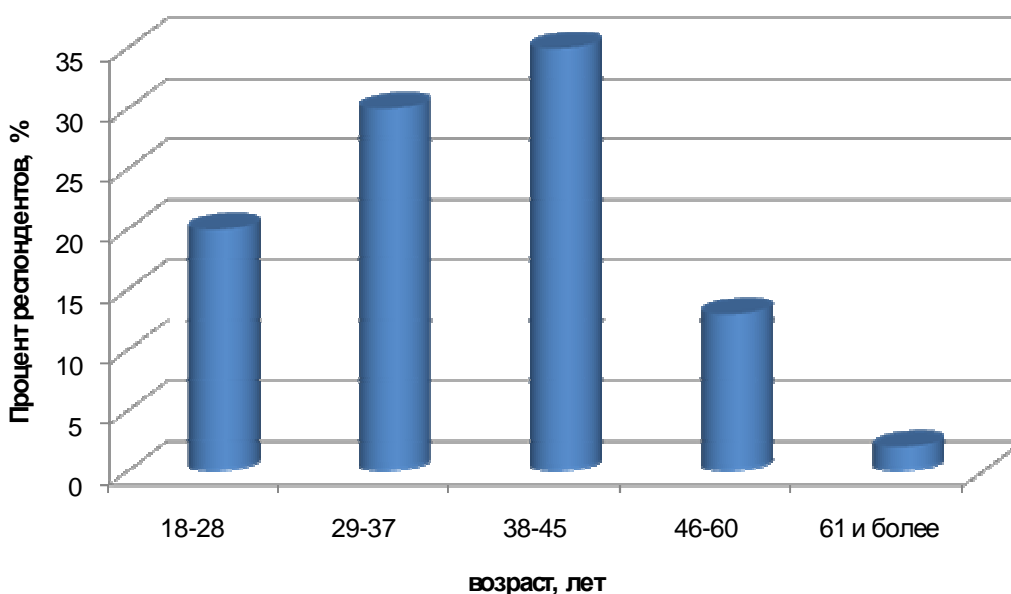


Рис. 1 Возрастная структура респондентов

Большинство потенциальных покупателей (89%) негативно относятся к продуктам с добавкам натуральных красителей и ароматизаторов, предпочитая чистый молочный вкус, а если продукт с наполнителем, то цвет и вкус должны ему соответствовать. 87% опрошенных отдают предпочтение продукту с вязкой консистенцией.

98% респондентов предпочитают продукт, выработанный по ГОСТ, и лишь 2% доверительно относятся к продукции, произведенной по ТУ. В отношении калорийности продукта мнения опрошенных разделились почти поровну: 47% предпочли низкокалорийный продукт, а 53% - высококалорийный. Таким же образом обстоит дело и с добавлением растительных жиров (49% отдают предпочтение растительным жирам, 51% - против).

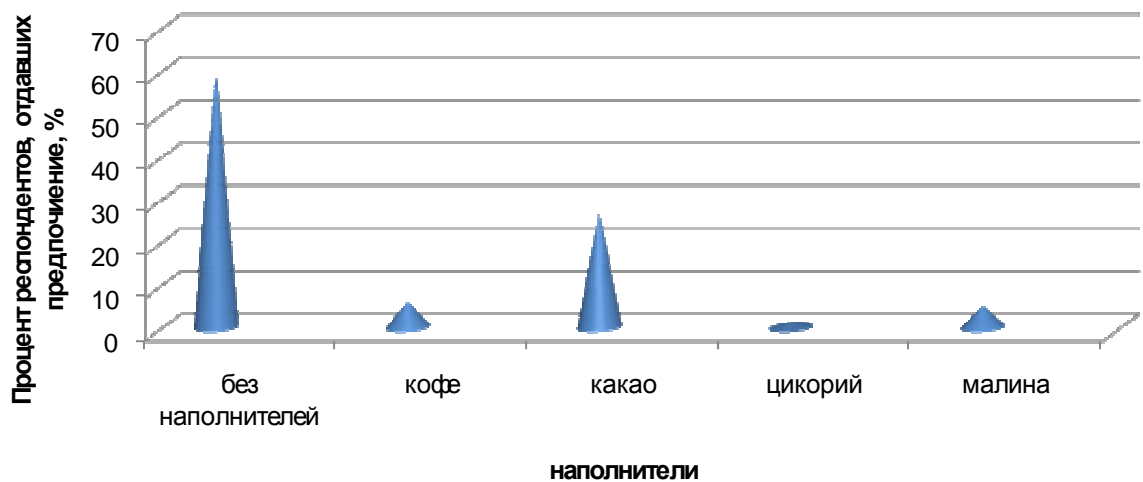


Рис. 2 Структура предпочтений потребителей в отношении наполнителей

Наличие консервантов в продукте немаловажный фактор, в определении качества продукта. Отношение к ним респондентов представлено на рис.3.

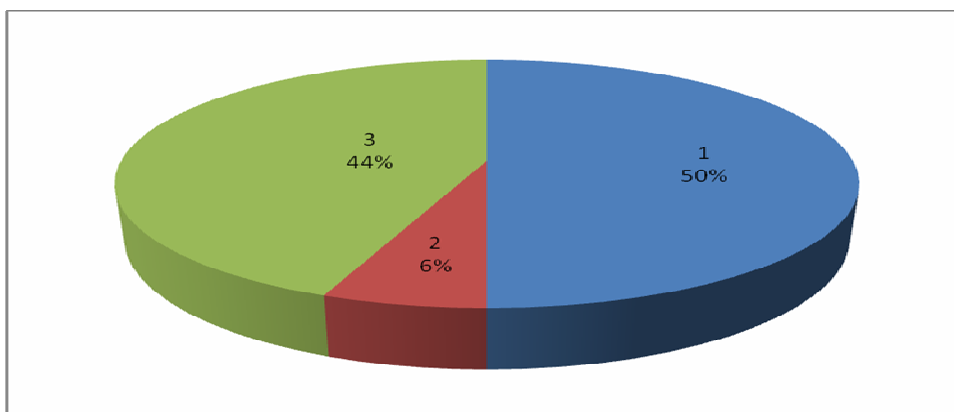


Рис. 3 Влияние наличия консерванта на выбор респондентов: 1 – придают значение наличию консерванта; 2 – не придают значения наличию консерванта; 3 – безразлично.

Большое влияние на конкурентоспособность оказывает упаковка продукта. Наиболее распространенной является привычная жестяная банка №7, пластиковые стаканчики и упаковка дой-пак. Предпочтения респондентов отражены на диаграмме(рис.4). В числе преимуществ жестяной банки указывают надежность, недостаток – сложно открывать. Наиболее удобными признают упаковку дой-пак и пластиковый стаканчик.

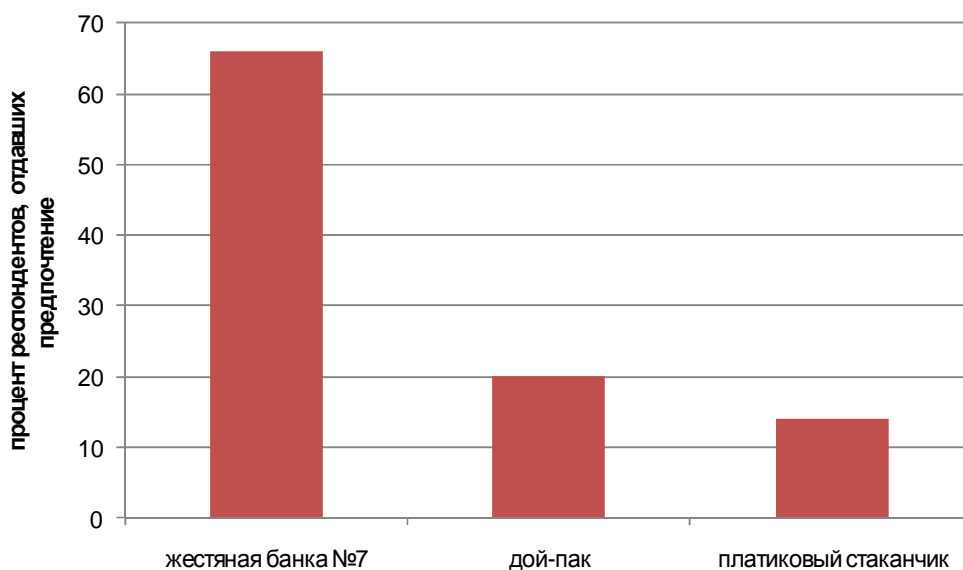


Рис. 4 Предпочтения респондентов в области упаковки

Производителям очень важно знать, как часто будет покупаться его продукт, то есть велик ли спрос на него. В ходе данного опроса были получены следующие сведения о регулярности потребления сгущенного молока с сахаром (рис.5).

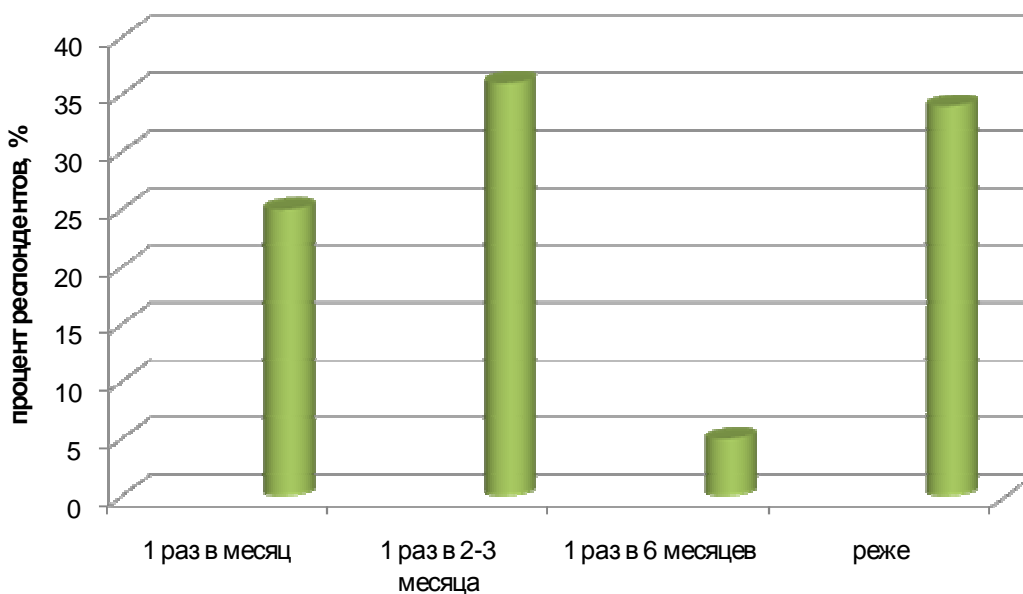


Рис.5 Частота потребления продукта

Кроме предпочтений и вкусовых качеств продукта, на его конкурентоспособность влияет цена. При проведении анкетирования было установлено, что наиболее приемлемая цена за упаковку сгущенного молока с

сахаром обогащенного витаминами, массой 400 г находится в интервале 41...50 рублей.

Наибольшее доверие у потребителей вызывает продукция, произведенная на Сухонском молочноконсервном предприятии (72 %), затем идет продукция компании Главпродукт (27%).

Таким образом, в ходе данного опроса были выявлены предпочтения респондентов, на основании которых был сделан вывод о том, что спросом стал бы пользоваться молкосодержащий продукт, обогащенный витаминами натурального происхождения, имеющий вязкую консистенцию, вкус и цвет соответствующий наполнителю/добавке. Стоимость не должна превышать 41...50 рублей.

Литература:

1. Брюханова Е.А «Взаимодействие спроса и предложения». Режим доступа: <http://festival.1september.ru/articles/511694/> 2011.

УДК: 268

Т.С. Корешкова, студентка 613 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.ф.н., доцент кафедры философии и истории
Симомян Э.Г.*

Отношение современной молодежи к религии

*В начале сотворил Бог небо и землю.
Земля же была безвидна и пуста,
и тьма над бездною,
и Дух Божий носился над водою.
И сказал Бог: да будет свет. И стал свет.*

Все мы знаем, что так начинается самое главное писание христианства - Библия. Православие сыграло большую роль, как в истории нашей страны, так и в формировании культуры. Теперь попытаемся проанализировать отношение современной молодежи к религии на примере христианства и частично затронем и другие верования.

Почему именно мы рассматриваем молодежь? Ведь именно современная молодежь будет носителем культуры, в том числе и религиозной в ближайшее время. Более старшее поколение от нас все же немного отличается. Сегодня молодёжь России - это 39,6 миллиона молодых граждан, 27 % от общей численности населения страны. В соответствии со стратегией государственной молодёжной политики в Российской Федерации, утверждённой распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 декабря 2006 г. № 1760-р, к категории молодёжи в России относятся граждане России от 14 до 30 лет. Понять особенности сознания и поведения ве-

рующей и неверующей молодежи в России можно, лишь учитывая наличие двух разнонаправленных тенденций. С одной стороны, это повышение популярности религии, усиление ее роли и влияния религиозных институтов, с другой - разворачивание процессов секуляризации и глобализации, утверждение в сознании людей в качестве глубинных мотивов жизнедеятельности нерелигиозных ценностей и идей.

С конца 1990-х годов стали проводиться всевозможные исследования, которые показывают что религиозность, начиная с постперестроечного периода (февраль 1997 г.), намного возросла. Но это все исследования, которые я, да и Вы лично не проводили. Давайте сами попробуем проанализировать ситуацию. У многих есть бабушки и дедушки, да и родители которые ходят в церковь, соблюдающие церковные обряды. Кто слышал от них: «Не делай так, а то боженька накажет». Они нас учили, что надо ходить в церковь, благодаря этому молодежь до сих пор есть в церквях. Но редко кого туда тащили волоком, сами шли. Да и Библию, нам на ночь не читали, как-то само получается, что мы интересуемся церковью, сами по себе. Кое-что мы переняли у старших поколений без особого давления с их стороны. Значит нам это надо. Мы сохранили веру, пронесенную русским народом через многие испытания, выдержали проверку советской атеистической эры.

Но та ли это религиозность, которую нам проповедует православная церковь? Религии предписывают человеку определенные нормы поведения и ограничения, чтобы следовать какому-то из вероисповеданий, требуются усилия длиной в жизнь, как правило, каждое из них считает свои нормы лучшими, единственно спасительными и правильными. Сейчас же в молодежной среде с религией происходит любопытная трансформация. Во время сессии некоторые студенты бегут в церковь, чтобы поставить свечку об успешной сдаче экзаменов. Затем они вновь ведут типично «студенческий» образ жизни, не отличающийся от образа жизни средневековых студентов.

Отношение к религии перестало быть чем-то высоким, таинственным, высокодуховным. Так было во времена языческих богов, их пытались задобрить на удачу, счастье, любовь, избавление от болезней. Молодежь начинает себя вести благочестиво лишь в критические моменты и считают себя верующими, притом, что при повседневной жизни не соблюдают церковных канонов. А те, кто себя считают неверующими, не смотря ни что, отмечают такие церковные праздники, как Пасха и Рождество.

Студенты отмечают в религии, в частности в христианстве, прежде всего «красоту». Для молодежи венчание - красивый обряд, и сегодня оно становится все более и более популярным. По мнению религиоведа, «венчание - торжественный обряд, и эта торжественность, когда звучат песнопения и когда молодожены выходят из церкви под звон колоколов, привлекает молодых людей. Другой момент - венчание якобы «делает брак

крепче», это обряд «на всякий случай», «на удачу». Впрочем, как показывает статистика, церковные браки столь же легко распадаются, как и браки без венчания».

Для молодежи религия сейчас становится частью некой новой культуры. Причем часто многое просто заимствуется из западных традиций. К примеру, стремительно сделались «своими» на российских просторах: День святого Валентина, Хэллоуин и День святого Патрика. Об этих праздниках спорят, духовенство называет их «кощунственными», а для молодежи они - лишь повод для очередной вечеринки. При этом имена святых становятся «знаками без значения», совершенно не соответствующими их изначальному христианскому смыслу.

Получается, религия стала прагматичной, хотя хочется верить, что в этом алчном и корыстном мире, существуют люди, которые искренне верят в Бога, не за что-то, а просто так, как и подобает истинно верующему человеку.

УДК 657:1:658.115

Н.Ф. Корюкина, студентка 642 группы ВГМХА
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры
бухгалтерского учета, анализа и аудита Нетесова О.Ю.

Проблемы бухгалтерского учета в централизованных бухгалтериях

Цель статьи: исследовать проблемы учета в централизованных бухгалтериях и возможные пути их разрешения.

Действующее законодательство возлагает на плечи руководителя бюджетного учреждения право выбора метода ведения учета. Учреждения наделены полномочиями как самостоятельного ведения учета, так и правом передачи этого полномочия централизованной бухгалтерии. Выбор организации учета зависит от ряда факторов.

Изначально централизованные бухгалтерии создавались как специализированные структурные подразделения при органах государственной власти, главных распорядителях (распорядителях) бюджетных средств в целях эффективной организации бухгалтерского учета в обслуживаемых бюджетных учреждениях. Муниципальное учреждение «Централизованная бухгалтерия» является юридическим лицом, соответственно имеет круглую печать, бланки и штампы со своим наименованием, текущий и иные счета в банковских учреждениях, счет в органе Федерального казначейства, смету расходов и обособленное имущество, которое принадлежит ему на праве оперативного управления.

Основной целью организации бюджетного учета в централизованных бухгалтериях является минимизация управленческих затрат по осуществ-

лению учетных и отчетных процедур, унификации порядка проведения контрольных мероприятий, а также повышение эффективности использования бюджетных средств.

Бухгалтерское обслуживание учреждений осуществляется на основании соответствующих договоров. В них необходимо определить права и обязанности каждой стороны. Руководитель бюджетного учреждения, заключая договор, может оставить за собой право первой подписи лишь по внебюджетному счету или по всем счетам своего учреждения. Право второй подписи может остаться у главного бухгалтера ЦБ или бухгалтера ЦБ, ответственного за обслуживание данного учреждения. [4]

В зависимости от того, какая степень централизации бюджетного учета будет установлена органами местного самоуправления, возможно наделение ЦБ следующими функциями:

1. Полная централизация учета. В этом случае в обслуживаемых учреждениях должность бухгалтера в штатных расписаниях не предусматривается, бухгалтерские службы не создаются. Первичные учетные документы по движению материальных запасов и других нефинансовых активов исполняются материально ответственными работниками учреждений. Кассы для приема и выдачи наличных денег в учреждениях тоже не создаются. Все расчеты проводятся через кассу централизованной бухгалтерии. Выплата заработной платы и других выплат работникам учреждений осуществляется через подотчетных лиц (раздатчиков) из числа работников учреждений, с которыми учреждения заключают договоры о полной материальной ответственности. Проекты смет доходов и расходов разрабатываются в централизованной бухгалтерии на основании данных, представленных руководителями учреждений или структурных подразделений. При этом право подписи заявлений на выдачу авансов подотчетными лицами, право утверждения авансовых отчетов, право подписи расчетно-платежных ведомостей на выдачу заработной платы сохраняются за руководителями учреждений.

2. Осуществление части функций: расчетов с поставщиками и подрядчиками по поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг, а также расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами по налогам и сборам. В данном случае в штатные расписания учреждений вводится должность бухгалтеров, в обязанности которых входит подготовка не только первичной документации, но и бухгалтерских документов, служащих основанием для производства расчетов. За централизованной бухгалтерией закрепляется право проверки правильности составления представленных документов, обоснованности применяемых цен и тарифов, контроля за соблюдением установленного законодательными и нормативными актами порядка использования бюджетных и иных средств учреждений. Все основные расчеты производятся через централизованную бухгалтерию, учреждения не открывают собственных счетов в кредитных организациях

или ОФК. При этом в учреждениях могут создаваться операционные кассы, которые в конце каждого рабочего дня должны сдавать деньги в кассу централизованной бухгалтерии. Расчеты в безналичном порядке (включая расчеты с бюджетом по налогам и сборам) производятся централизованной бухгалтерией. Налоговая отчетность составляется и представляется ею.

3. Обслуживание учреждений при централизованном снабжении. В таком случае учреждениям предоставлены максимальные полномочия по ведению бюджетного учета. ЦБ осуществляет учет в части расходов, производимых по отдельным статьям (КОСГУ).

4. Составление сводной бухгалтерской отчетности. Органы власти местного самоуправления могут возложить на ЦБ только обязанности составления сводной бюджетной отчетности, сбора и обобщения необходимой информации в течение финансового года. Такой вариант удобен органам местного самоуправления для упорядочения контроля за расходованием бюджетных средств, выделяемых учреждениям. Бюджетные учреждения, имеющие свои бухгалтерии, должны передавать бухгалтерскую отчетность в отраслевые централизованные бухгалтерии для составления сводной отчетности по району, городу, области. Например, учреждения образования ежемесячно и ежеквартально представляют бухгалтерскую отчетность в МУ "Централизованная бухгалтерия учреждений образования города (района)".[1]

В централизованных бухгалтериях проверке подлежит как деятельность самой бухгалтерии, так и порядок ведения бухгалтерского учета бюджетных учреждений, заключивших договоры на бухгалтерское обслуживание.

При проверке содержания самой централизованной бухгалтерии внимание проверяющих сосредоточено на проверке правильности начисления и выплаты заработной платы сотрудникам, исполнении заключенных в установленном порядке хозяйственных договоров на обслуживание нужд бухгалтерии и на порядке организации и ведения бюджетного учета. В этом случае выявляемые нарушения аналогичны тем нарушениям, которые типичны и для других бюджетных учреждений:

- завышение планового фонда оплаты труда;
- содержание сверхштатных единиц;
- неправомерные выплаты (заработной платы и надбавок);
- завышение стоимости работ, услуг, товаров;
- завышение объемов, предъявленных к оплате, по сравнению с фактическими;
- неправомерное применение расценок;
- несоблюдение положений Инструкции по бюджетному учету и другие.[4]

Для централизованных бухгалтерий наиболее характерны следующие нарушения:

- отсутствие четкой системы планирования. Сметы бюджетных учреждений утверждаются в большинстве случаев без четкого обоснования потребности в конкретных расходах;
- выделение средств с нарушением кодов бюджетной классификации;
- неверное отражение операций по централизованному снабжению.

При проведении проверок централизованных бухгалтерий также часто возникают проблемы с налоговыми органами по вопросу определения субъекта налогового правонарушения. На данную проблему существуют две точки зрения.

Так как централизованная бухгалтерия вела бухгалтерский учет государственного учреждения и операций, связанных с налогообложением, на основании соответствующих доверенностей, суд пришел к выводу об отсутствии вины учреждения в совершении налогового правонарушения, предусмотренного ст. 123 НК РФ, поскольку налог исчислялся, удерживался и перечислялся централизованной бухгалтерией.

Но существует и другая судебная практика, отрицательная для бюджетного учреждения. Налогоплательщик обязан самостоятельно выполнить обязанность по уплате налога, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах. Уплата страховых взносов централизованной бухгалтерией за учреждение не свидетельствует о надлежащем выполнении налогоплательщиком обязанности по уплате налога. Исчислять и перечислять налог учреждение должно самостоятельно. Неуплата налога является основанием для привлечения учреждения к ответственности. [1]

При сотрудничестве с централизованной бухгалтерией есть еще один камень преткновения - платежные поручения, в случае если у бюджетного учреждения отсутствуют расчетные счета, а бухгалтерский и налоговый учет по ним осуществляется централизованной бухгалтерией. Возникает сложность при указании данных в полях "ИНН плательщика" и "КПП плательщика" платежных документов на перечисление налогов. Централизованные бухгалтерии должны обеспечить раздельное ведение бухгалтерского учета, своевременное формирование и представление в налоговые органы бухгалтерской отчетности за каждое бюджетное учреждение. Следовательно, платежные поручения на перечисление налогов составляются централизованными бухгалтериями отдельно по каждому обслуживаемому учреждению, либо они содержат информацию о суммах, перечисляемых по каждому обслуживаемому учреждению.

При отсутствии у бюджетных учреждений расчетных счетов централизованная бухгалтерия, оформляя расчетные документы, в полях "ИНН плательщика" и "КПП плательщика" должна указывать соответственно ИНН и КПП бюджетного учреждения, а в поле "Плательщик" - наименование централизованной бухгалтерии, для которой открыт счет в банке с це-

лью учета операций со средствами бюджета, с которого списываются денежные средства.

Кроме указанных выше трудностей нередко у бюджетных учреждений и обслуживающих их централизованных бухгалтерий возникают вопросы по платежам в государственные внебюджетные фонды.

Налогоплательщики вправе участвовать в правоотношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, через законного или уполномоченного представителя, если иное не предусмотрено Налоговым кодексом. Полномочия представителя должны быть документально подтверждены в соответствии с Налоговым кодексом и иными федеральными законами.

Уполномоченным представителем налогоплательщика-организации признается физическое или юридическое лицо, уполномоченное налогоплательщиком представлять его интересы в отношениях с налоговыми органами (таможенными органами, органами государственных внебюджетных фондов), которое осуществляет данные полномочия на основании доверенности, выдаваемой в порядке, установленном гражданским законодательством РФ. В связи с вышесказанным Федеральное казначейство считает возможным применение норм, аналогичных вышеуказанным, и в отношениях между бюджетными учреждениями и государственными внебюджетными фондами в части платежей из государственных внебюджетных фондов бюджетным учреждениям.

При наличии стольких проблем любой руководитель задумается об альтернативных путях ведения бюджетного учета.

В соответствии с законом бухгалтерском учете ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несут руководители организаций. Помимо того, что руководитель может передать ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, он обладает полномочиями ввести в штатное расписание должность бухгалтера, учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером, или вести бухгалтерский учет лично. Следовательно, руководитель учреждения как лицо, отвечающее за организацию бюджетного учета, после расторжения договора с централизованной бухгалтерией (если условия договора позволяют) может воспользоваться указанными полномочиями.

Литература:

1. М.Р. Губайдуллина. Централизованные бухгалтерии: сущность, проблемы и альтернативы// Бюджетный учет. – 2010, № 4
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть 1) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ от 16.02.1998)(ред. от 28.09.2010)
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ от 19.07.2000)(ред. 28.09.2010)

4. Заболонкова О. Централизованная бухгалтерия: права и обязанности// Учреждения физической культуры и спорта: бухгалтерский учет и налогообложение. - 2009, N 9.

УДК 31:330.55.005

Л.А. Котова, студентка 657 группы ВГМХА

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры статистики и экономического анализа Вершинина Н.Б.

Факторный анализ изменения ВРП Вологодской области корреляционно-регрессионным методом

Валовой региональный продукт (ВРП) является сводным показателем развития экономики региона и характеризует стоимость произведенных во всех отраслях экономики товаров и услуг, предназначенных для конечного потребления, накопления и чистого экспорта.

Для определения и измерения закономерностей изменения значений ВРП под влиянием ряда факторов использовался корреляционно-регрессионный метод анализа.

В качестве результативного показателя взят произведенный ВРП Вологодской области, а в качестве факторных отобрано двадцать пять наиболее значимых признаков.

После исключения ложной корреляции, которая может возникать между уровнями рядов динамики и иметь место и при отсутствии реальной связи между явлениями, получили следующие результаты: регрессионные модели с факторными признаками «Инвестиции в основной капитал», «Подшипники качения», «Вывозка древесины», «Сальдированный результат деятельности организаций», «Грузооборот автомобильного транспорта общего пользования» можно считать адекватными и использовать для прогнозирования и принятия управленческих решений. В этих уравнениях расчет коэффициента регрессии считается достоверным с вероятностью 0,95.

Уравнение регрессии произведенного ВРП Вологодской области и инвестиций в основной капитал Вологодской области выглядит следующим образом: $\Delta y = 132,984 + 0,555 \Delta x_1$, связь между признаками прямая и умеренная (коэффициент корреляции $r_{\Delta y \Delta x} = 0,649$). 42,06 % вариации произведенного ВРП обусловлено влиянием инвестиций в основной капитал. При увеличении абсолютного прироста инвестиций в основной капитал на 1 млн.руб. абсолютный прирост ВРП увеличивается в среднем на 555 тыс.руб.

Уравнение регрессии произведенного ВРП и объема производства подшипников качения в Вологодской области выглядит следующим обра-

зом: $\Delta y = 4785,974 + 1550,853\Delta x_2$, связь между признаками прямая и умеренная ($r_{\Delta y \Delta x} = 0,677$). 45,84 % вариации произведенного ВРП обусловлено производством подшипников качения. При увеличении абсолютного прироста объемов производства подшипников качения на 1 млн.шт., абсолютный прирост ВРП увеличивается в среднем на 1550,853 млн.руб.

Уравнение регрессии произведенного ВРП и вывозки древесины в Вологодской области выглядит следующим образом: $\Delta y = -1558,552 + 13,971\Delta x_3$, связь между признаками прямая и умеренная ($r_{\Delta y \Delta x} = 0,644$). 41,47 % вариации произведенного ВРП обусловлено изменением вывозки древесины. При увеличении абсолютного прироста объема вывозки древесины на 1 тыс.пл.куб.м., абсолютный прирост ВРП увеличится в среднем на 13,971 млн.руб.

Уравнение регрессии произведенного ВРП и сальдированного результата деятельности организаций в Вологодской области выглядит следующим образом: $\Delta y = 702,257 + 0,357\Delta x_4$, связь между признаками прямая и умеренная ($r_{\Delta y \Delta x} = 0,705$). 49,66 % вариации произведенного ВРП обусловлено влиянием сальдированного результата деятельности организаций. При увеличении абсолютного прироста сальдированного результата деятельности организаций на 1 млн.руб., абсолютный прирост ВРП увеличится в среднем на 357 тыс.руб.

Уравнение регрессии произведенного ВРП и грузооборота автомобильного транспорта общего пользования в Вологодской области выглядит следующим образом: $\Delta y = 1550,456 + 18,510\Delta x_5$, связь между признаками прямая и умеренная ($r_{\Delta y \Delta x} = 0,598$). 35,75 % вариации произведенного ВРП обусловлено грузооборотом автомобильного транспорта общего пользования. При увеличении абсолютного прироста грузооборота автомобильного транспорта общего пользования на 1 млн.тонн.км., абсолютное прирост ВРП в среднем составит 18,510 млн.руб.

Изучение связи между тремя и более связанными между собой признаками называется множественной регрессией. В результате проведения множественного корреляционно-регрессионного анализа получено несколько значимых уравнений регрессии.

Уравнение регрессии, в котором в качестве факторных признаков выступают инвестиции в основной капитал и вывозка древесины выглядит следующим образом: $\tilde{y}_{x_1 x_3} = -1805,500 + 0,418x_1 + 11,312x_3$. Связь между данными факторными признаками и произведенным ВРП Вологодской области тесная (множественный коэффициент корреляции $R_{\Delta y \Delta x_1 \Delta x_3} = 0,814$). 66,2 % вариации ВРП обусловлено влиянием инвестиций в основной капитал (31,7%) и вывозкой древесины (34,5%). При увеличении абсолютного прироста инвестиций в основной капитал на 1 млн.руб. абсолютный прирост

ВРП вырастет в среднем на 418 тыс.руб., при условии закрепления абсолютного прироста вывозки древесины на своем среднем уровне; при увеличении абсолютного прироста вывозки древесины на 1 тыс.пл.куб.м. абсолютный прирост ВРП увеличится в среднем на 11,312 млн.руб., при условии закрепления абсолютного прироста инвестиций в основной капитал на своем среднем уровне.

Уравнение регрессии, в котором в качестве факторных признаков выступают производство подшипников качения и вывозка древесины выглядит следующим образом: $\tilde{y}_{x_2, x_3} = 1802,122 + 1193,020\Delta x_2 + 11,124\Delta x_3$. Связь между данными факторными признаками и произведенным ВРП Вологодской области тесная (множественный коэффициент корреляции $R_{\Delta y \Delta x_5 \Delta x_6} = 0,832$). 69,2 % вариации ВРП обусловлено влиянием объемов производства подшипников качения (35,2 %) и вывозкой древесины (34,0%). При увеличении абсолютного прироста производства подшипников качения на 1 млн.шт. абсолютный прирост ВРП вырастет в среднем на 1193,020 млн.руб., при условии закрепления абсолютного прироста вывозки древесины на среднем уровне; при увеличении абсолютного прироста вывозки древесины на 1 тыс.пл.куб.м. абсолютный прирост ВРП увеличится в среднем на 11,124 млн.руб., при условии закрепления абсолютного прироста подшипников объемов производства подшипников качения на своем среднем уровне.

Уравнение регрессии, в котором в качестве факторных признаков выступают производство подшипников качения и сальдированный результат деятельности организаций выглядит следующим образом: $\tilde{y}_{x_2, x_4} = 3699,714 + 1094,407\Delta x_2 + 0,265\Delta x_4$. Связь между данными факторными признаками и произведенным ВРП Вологодской области тесная (множественный коэффициент корреляции $R_{\Delta y \Delta x_5 \Delta x_{16}} = 0,832$). 69,2 % вариации ВРП обусловлено влиянием объемов производства подшипников качения (32,4 %) и сальдированным результатом деятельности организаций (36,8 %). При увеличении абсолютного прироста подшипников качения на 1 млн.шт. абсолютный прирост ВРП вырастет в среднем на 1094,407 млн.руб., при условии закрепления абсолютного прироста сальдированного результата деятельности организаций на своем среднем уровне; при увеличении абсолютного прироста сальдированного результата деятельности организаций на 1 млн.руб. абсолютный прирост ВРП увеличится в среднем на 256 тыс.руб., при условии закрепления абсолютного прироста объемов производства подшипников качения на своем среднем уровне.

Уравнение регрессии, в котором в качестве факторных признаков выступают вывозка древесины и сальдированный результат деятельности организаций выглядит следующим образом: $\tilde{y}_{x_3, x_4} = -1141,691 + 9,964\Delta x_3 + 0,262\Delta x_4$. Связь между данными факторными при-

знаками и произведенным ВРП Вологодской области тесная (множественный коэффициент корреляции $R_{\Delta y \Delta x_6 \Delta x_{16}} = 0,818$). 66,9 % вариации ВРП обусловлено влиянием объемов вывозки древесины (30,4 %) и сальдированным результатом деятельности организаций (36,5 %). При увеличении абсолютного прироста вывозки древесины на 1 тыс.пл.куб.м. абсолютный прирост ВРП вырастет в среднем на 9,964 млн.руб., при условии закрепления абсолютного прироста сальдированного результата деятельности организаций на своем среднем уровне; при увеличении абсолютного прироста сальдированного результата деятельности организаций на 1 млн.руб. абсолютный прирост ВРП увеличится в среднем на 262 тыс.руб., при условии закрепления абсолютного прироста объемов вывозки древесины на своем среднем уровне.

Проведенный корреляционно-регрессионный анализ свидетельствует о возможности использования перечисленных выше факторных признаков для увеличения показателя произведенного ВРП Вологодской области.

УДК 312:470.12

М.А. Крылова, студентка 636 группы ВГМХА

Научный руководитель – к.с.-х.н., доцент кафедры статистики и экономического анализа Пичугина Е.Н.

Статистический анализ миграционных потоков населения РФ за период с 2005-2009 гг.

Актуальность исследования миграции населения определяется тем, что для современного мира характерны глобальные миграционные процессы, без которых было бы невозможно нормальное функционирование народно-хозяйственного комплекса каждого государства и мирового хозяйства в целом. Миграционные потоки влияют на межгосударственные отношения, на демографическую ситуацию, на формирование рынков труда и их сегментацию, на жесткость конкуренции. Приток и отток мигрантов изменяют ситуацию на рынке труда, нагрузку на инфраструктуру, на санитарно-эпидемиологическую и экологическую обстановку, на уровень преступности, на межнациональные отношения.

Целью исследования является анализ миграционной ситуации в Российской Федерации за период с 2005 по 2009 год.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи: изучить виды и функции миграции; показатели механического движения; выявить динамику показателей миграции; изучить структуру миграционных потоков населения и в заключении сделать прогноз на 2011 год.

Объектом исследования является миграционные потоки населения на территории РФ.

В процессе исследования были использованы различные статистические методы.

В ходе исследования были изучены показатели, характеризующие миграцию населения, а именно абсолютные и относительные показатели миграции, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Абсолютные показатели миграции населения Российской Федерации за 2005 – 2009 г.г.

Годы	Численность прибывших в РФ, тыс. чел.	Численность выбывших из РФ, тыс. чел.	Миграционный прирост ¹ , тыс. чел.	Валовая миграция ² , тыс. чел.
2005	177,23	69,798	107,432	247,028
2006	186,38	54,061	132,319	240,441
2007	286,956	47,013	239,943	333,969
2008	281,614	39,508	242,106	321,122
2009	279,907	32,458	247,449	312,365

Примечание к таблице 1:

1) Миграционный прирост представляет собой разность между численностью прибывших в РФ и численностью выбывших из РФ.

2) Валовая миграция представляет собой сумму между количеством прибывшего в РФ населения и количеством выбывшего из РФ населения.

Исходя из данных таблицы, следует отметить, что наибольшее число прибывших составило в 2007 году (286,956 тыс. чел.), а наименьшее в 2005 году (177,23 тыс. чел.); максимальная численность выбывших была в 2005 году (69,798 тыс. чел.), а минимальная в 2009 году (32,458 тыс. чел.); наименьший миграционный прирост составил в 2005 году (107,432 тыс. чел.), а максимальный в 2009 году (247,449 тыс. чел.). По миграционному приросту наблюдается тенденция роста показателя, в связи с превышением численности прибывших над численностью выбывших; наименьшая валовая миграция была в 2006 году (24,0441 тыс. чел.), а наибольшая в 2005 году (87,521 тыс. чел.).

Относительные показатели миграции представлены в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что за период с 2005 по 2009 год наблюдается тенденция роста следующих показателей: коэффициента интенсивности миграции и коэффициента эффективности миграционного оборота. В 2009 году по сравнению с 2005 годом данные показатели увеличились соответственно на 2,42⁰/₀₀ и 0,357⁰/₀₀. Рост данных показателей обусловлен ростом миграционного прироста, превышением числа прибывших над выбывшими. Так же наблюдается рост и остальных показателей. В 2009 году по сравнению с 2005 годом коэффициент интенсивности миграционного оборота увеличился на 2,28⁰/₀₀, коэффициент интенсивности миграции по прибытию вырос на 2,35⁰/₀₀, коэффициент миграции по выбытию снизился на 0,072⁰/₀₀.

Таблица 2 - Относительные показатели миграции населения РФ за 2005-2009 гг., ‰

годы	Коэффициент интенсивности миграции ³ , ‰	Коэффициент интенсивности миграционного оборота ⁴ , ‰	Коэффициент эффективности миграционного оборота ⁵ , ‰	Коэффициент интенсивности миграции по прибытию ⁶ , ‰	Коэффициент интенсивности миграции по выбытию ⁷ , ‰
2005	0,751	1,726	0,435	1,238	0,488
2006	0,929	1,687	0,550	1,308	0,379
2007	1,688	2,350	0,718	2,019	0,331
2008	1,705	2,262	0,754	1,984	0,278
2009	3,171	4,003	0,792	3,587	0,416

Далее был проделан анализ динамики миграционных потоков прибывших в РФ и выбывших лиц из РФ, в результате которого были получены следующие результаты: За период с 2005 по 2009 год наблюдается неравномерный приток иммигрантов в РФ, наименьшая численность прибывших составила в 2005 году – 177,23 тыс. чел., а наибольшая в 2007 году – 286,956 тыс. чел. Средний абсолютный прирост составил 25,669 тыс. чел., то есть каждый год численность прибывших увеличивалась на 25,669 тыс. чел. Средний коэффициент роста составил 1,121, то есть ежегодно численность прибывших увеличивалась в среднем в 1,121 раза. Средний темп прироста был 112,105%, то есть в среднем ежегодно численность прибывших составляла 112,105% к уровню предыдущего года и ежегодно за 2005 – 2009 год увеличивалась на 12,103 %.

За период с 2005 по 2009 год наблюдается спад эмигрантов из РФ, наименьшая численность выбывших составила в 2009 году – 32,458 тыс. чел., а наибольшая в 2005 году – 69,798 тыс. чел. В 2008 году по сравнению с базисным годом численность выбывших уменьшилась на 30,29 тыс. чел. или 43,397 % (одному проценту прироста соответствует 0,470 тыс. чел.). Средний абсолютный прирост составил – 9,34 тыс. чел., то есть каждый год численность выбывших уменьшалась на -9,34 тыс. чел. Средний коэффициент роста составил 0,826. Средний темп роста равняется 82,579%, то есть в среднем ежегодно численность прибывших составляла 82,579% к уровню предыдущего года и ежегодно за период с 2005 по 2009 год уменьшалась на 17,42 %. Динамика миграционного прироста представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Динамика миграционного прироста населения РФ

Годы	Миграционный прирост, тыс.чел	Абсолютный прирост, тыс.чел		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста, тыс.чел
		баз.	цепн.	баз.	цепн.	баз.	цепн.	
2005	107,432	-	-	100,000	100,000	-	-	-
2006	132,319	24,887	24,887	123,165	123,165	23,165	23,165	1,074
2007	239,943	132,511	107,624	223,344	181,337	123,344	81,337	1,323
2008	242,106	134,674	2,163	225,357	100,901	125,357	0,901	2,399
2009	247,449	140,017	5,343	230,331	102,207	130,331	2,207	2,421

По данным таблицы 3 видно, что за период с 2005 по 2009 год наблюдается рост миграционного прироста, наименьший миграционный прирост составил в 2005 году – 107,432 тыс. чел., а наибольший в 2009 году – 247,449 тыс. чел. В 2009 году по сравнению с базисным годом прирост данного показателя был наибольшим и составил – 140,017 тыс. чел. или 130,331 % (одному проценту прироста соответствует 2,421 тыс. чел.). Наименьший прирост показателя был в 2006 году и составил – 24,887 тыс. чел. или 23,165% (одному проценту прироста соответствует 1,074 тыс. чел.) Средний абсолютный прирост составил 35,004 тыс. чел., то есть каждый год миграционный прирост увеличивался на 35,004 тыс. чел. Средний коэффициент роста составил 1,232, то есть ежегодно миграционный прирост увеличивался в среднем в 1,232 раза. Средний темп роста равен 123,193%, то есть в среднем ежегодно миграционный прирост составлял 123,193% к уровню предыдущего года и ежегодно за 2005 – 2009 год увеличивался на 23,193 %.

Изучение структуры мигрантов показало, что особых различий в составе прибывших и выбывших мигрантов по национальному признаку нет, а выезд мигрантов в страны СНГ и страны дальнего зарубежья практически не изменился, это заключение было сделано исходя из расчета коэффициентов структурных различий Гатева и Салаи.

Анализ прибывших и выбывших мигрантов по Федеральным округам за 2005-2009 год показал, что наибольшая доля прибывших за эти годы оказалась в Центральном округе, затем в Приволжском и Сибирском округах, а наибольшее количество выбывших мигрантов оказалось в Приволжском, Центральном и Сибирском округах.

Анализ изменения по половому признаку за все годы оказался таковым, что из числа прибывших за все 5 лет доля женщин оказалась наибольшей (53%), а доля мужчин наименьшей (47%), аналогичная ситуация характерна и для доли женщин и мужчин выбывших с территории РФ.

Анализ мигрантов по возрасту позволил выявить, что самая высокая доля мигрантов наблюдается в таких возрастных группах как 25-29 лет, 30-39 лет, 40-49 лет, она отмечена как в 2005 году так и в 2009 годах. Средний возраст мигрантов составляет 31, 2 года. Наиболее часто встречающийся возраст мигрантов равен 23, 4 года, что говорит о том, что молодое поколение наиболее подвижно.

Из всех вынужденных переселенцев и беженцев наибольшую долю составляют граждане из России 35 %, а в 2009 году она увеличивается до 88%.

Изменение миграционного прироста в динамике за 2005 – 2009 годы описывается уравнением прямой, исходя из этой трендовой модели с вероятностью 0,95 можно утверждать, что в 2011 году абсолютный миграционный прирост в Российской Федерации составит 322 тыс. человек.

А.А. Кузнецова, студентка 642 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета
и аудита Михайловская А.Л.*

Организация бухгалтерского учета в ОАО ДЭП № 184 и пути ее совершенствования

Достижения любого коллектива, будь то крупное промышленное предприятие или субъект малого предпринимательства, во многом зависят от того, как организованы получение и переработка экономической информации. Чем достовернее сведения о производстве и чем быстрее их получают, тем больше возможностей для эффективного управления предприятием. Наиболее важную, достоверную систематическую экономическую информацию дает бухгалтерский учет. В процессе учета разрозненные данные систематизируют и обрабатывают, после чего они становятся основой для принятия управленческих решений. Бухгалтерский учет – одна из важнейших функций управления предприятием.

В этих условиях эффективность бухгалтерского учета во многом зависит от правильной его постановки на предприятии. От того, насколько рационально организован бухгалтерский учет на предприятии, зависит оптимальное построение учетного процесса с целью получения достоверной, своевременной и уместной (полезной) для управления информации о деятельности предприятия [2].

Следовательно, актуальность данной темы заключается в том, что в динамично меняющихся условиях организация бухгалтерского учета должна соответствовать современным требованиям, бухгалтерский учет должен быть максимально результативным, оперативным и достоверным.

Рассмотрим особенности организации бухгалтерского учета на примере ОАО «Дорожное эксплуатационное предприятие № 184». На данном предприятии за организацию бухгалтерского учета несет ответственность руководитель Кудряшов П. В., а за разработку элементов организации бухгалтерского учета – главный бухгалтер Опокина Г. И.

Для выявления особенностей организации бухгалтерского учета в ОАО ДЭП № 184, были рассмотрены основные элементы плана организации бухгалтерского учета: план документации и график документооборота; план инвентаризации; рабочий план счетов; план отчетности; план технического оформления учета; план организации труда и повышения квалификации работников бухгалтерии.

В ОАО ДЭП № 184 составлен график документооборота, который является приложением к учетной политике, однако он имеет существенные недостатки. В частности, в нем не отражены все документы, регистры и отчеты, которые используются на предприятии, а, следовательно, это сни-

жает уровень ответственности работников и может привести к дублированию операций при работе с документами.

На данном предприятии в основном используются типовые формы первичных учетных документов, содержащейся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации. Наряду с ними используются самостоятельно разработанные документы, форма которых законодательно не утверждена (акт на списание материалов и другие).

Во время рассмотрения элементов организации бухгалтерского учета в ОАО ДЭП № 184 были выявлены некоторые замечания к документам:

- отсутствие обязательных реквизитов на первичных документах (наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления; личные подписи и их расшифровки);

- предоставляемые ответственными лицами первичные документы и отчеты частично недооформлены (в некоторых отчетах не указана сумма, не проставляется корреспонденция счетов, например, авансовый отчет);

- в отдельных случаях при документах отсутствуют приложения, на которые имеются ссылки (в документах указаны приложения, а в действительности их нет);

- несоблюдение сроков хранения документов в организации (например, счета-фактуры, книги покупок и книги продаж хранятся в организации 3 года вместо необходимых 5 лет);

- нарушаются сроки сдачи отчетов материально-ответственными лицами.

Выше перечисленные недостатки системы документации объясняются несовершенством составленного графика документооборота. Также неправильно составленный график документооборота может стать причиной утери документов, отсутствия нужных документов, несвоевременной регистрации документации, различных злоупотреблений с документами. В результате ослабляется контрольная функция бухгалтерского учета, и это может привести к несвоевременности составления отчетности.

Таким образом, на предприятии явно нарушаются требования к документам, предусмотренные Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ. Основной причиной нарушений требований законодательства является отсутствие правильно составленного графика документооборота.

В ОАО ДЭП № 184 отсутствует утвержденный график проведения инвентаризации. Несмотря на это, инвентаризация проводится на предприятии ежемесячно по кассе, ежегодно перед составлением годовой бухгалтерской отчетности. Однако этого недостаточно для обеспечения сохранности имущества и обязательств предприятия [1].

Одним из элементов организации бухгалтерского учета является рабочий план счетов. В ОАО ДЭП № 184 рабочий план счетов утвержден. Он

разработан с использованием программы «1С: Предприятие» версия 8.1 и соответствует типовому плану счетов.

Несмотря на то, что на предприятии отсутствует утвержденная форма плана отчетности, организация составляет необходимую отчетность на основе данных синтетического и аналитического учета, состоящую из: бухгалтерского баланса; отчета о прибылях и убытках; отчета об изменениях капитала; отчета о движении денежных средств; приложения к бухгалтерскому балансу; пояснительной записки, а также аудиторского заключения. Бухгалтерская отчетность предприятия составляется, хранится и представляется пользователям бухгалтерской отчетности в установленной форме на бумажных носителях.

В ОАО ДЭП № 184 для ведения бухгалтерского учета используется автоматизированная форма учета, однако, при необходимости первичные и сводные документы распечатываются на бумажных носителях информации. Для учета применяется программа «1С: Предприятие» версия 8.1. Эта программа включает в себя все методики, необходимые для ведения бухгалтерского учета; в ней реализованы как бухгалтерский, так и налоговый учет. Автоматизированная форма учета обеспечивает данному предприятию:

- ускорение процесса поиска и сбора необходимой информации;
- высокую точность учетных данных;
- обеспечение быстрой фиксации хозяйственных операций;
- облегчение и ускорение всех последующих стадий обработки первичной информации (составление накопительных документов, регистров бухгалтерского учета, отчетности);
- ускорение передачи и выдачи необходимой информации;
- снижение до минимума вероятности допущения различного рода ошибок;
- снижение трудоемкости и рост производительности труда работников, которые принимают участие в подготовке первичных учетных документов, а также освобождение работников бухгалтерии от выполнения простых технических функций и предоставление большей возможности заниматься контролем и анализом хозяйственной деятельности.

Другими словами, автоматизация учета позволяет изменить характер учетного труда, освобождает специалистов организации от рутинных операций, высвобождает время и средства. Тем самым облегчается труд персонала, и повышается его эффективность, качество.

Для организационной структуры ОАО ДЭП № 184 характерна централизация учета. При такой организации бухгалтерского учета учетный аппарат сосредоточен в единой – центральной бухгалтерии. В ней осуществляется ведение всего синтетического и аналитического учета на основе первичных и сводных документов, которые поступают из подразделений и служб организации, в которых осуществляется только первичная регистрация хозяйственных операций: составление первичных и сводных бухгалтерских

документов, контроль за правильностью оформления документов. Первичные документы в подразделениях группируются и передаются в бухгалтерию анализируемого предприятия, где осуществляется их проверка, дальнейшая обработка, регистрация и отражение хозяйственных операций в регистрах аналитического и синтетического учета.

Кроме того, в ОАО ДЭП № 184 составлены должностные инструкции на работников бухгалтерии. Должностные инструкции составляются для каждого работника бухгалтерии в целях разграничения их полномочий, определения прав и обязанностей. Закрепление за работником участков бухгалтерского учета позволяет избежать дублирования или сокрытия отдельных фактов хозяйственной деятельности. Основные разделы должностных инструкций: I. Общие положения; II. Функциональные обязанности; III. Права; IV. Ответственность. Должностные инструкции составлены главным бухгалтером Опокиной Г. В. и утверждены руководителем организации. На должностных инструкциях работников проставлены отметки «ознакомлен», дата и подписи работников, что свидетельствует о том, что работники ознакомлены с инструкциями.

Однако ОАО ДЭП № 184 отсутствует график выполнения учетных работ, то есть, не закреплены основные ответственные исполнители и сроки выполнения учетных работ.

Таким образом, в результате анализа основных элементов организации бухгалтерского учета в ОАО ДЭП № 184, можно выделить следующие преимущества организации бухгалтерского учета: использование автоматизированной формы учета, унифицированных форм первичных учетных документов, своевременное предоставление необходимой отчетности для внешних пользователей, наличие составленных должностных инструкций работников бухгалтерии.

К недостаткам организации бухгалтерского учета в ОАО ДЭП № 184 относятся: частые нарушения по заполнению документов вследствие несовершенного графика документооборота, отсутствие графика инвентаризации и графика выполнения учетных работ.

В качестве рекомендаций по улучшению системы документации можно предложить следующие:

- доработка графика документооборота: включение в него всех используемых на предприятии документов; выделение разделов - наименование документа, ответственное лицо за составление документа (должность и фамилия с инициалами); ответственный за приемку документа (должность и фамилия с инициалами); срок предоставления документа в бухгалтерию; ответственный за приемку документа в бухгалтерии;
- наладить регулярное ведение графика документооборота;
- достоверное и полное заполнение форм первичной документации, своевременное отражение их в бухгалтерском учете;

- при приеме первичных документов бухгалтеру следует тщательно проверять их;
- предоставление работникам образцов заполнения первичной документации;
- с материально-ответственными лицами провести учебу по приему и отпуску материалов со склада, а также по правильному заполнению и проверке всей документации;
- фиксирование в должностных инструкциях исполнителей ответственности за несоблюдение требований графика документооборота.

Данные мероприятия могут помочь в рационализации документооборота и повысить достоверность и оперативность учетных данных [3].

Руководителю организации необходимо определить и утвердить в учетной политике порядок проведения инвентаризации. В данном документе должно быть представлено: количество инвентаризаций в отчетном году; даты их проведения; перечень имущества и обязательств, проверяемых при каждой из них.

Для рациональной работы специалистов бухгалтерии целесообразно разработать и утвердить график выполнения учетных работ, закрепляющий функции каждого учетного работника. В графике необходимо указать: календарный план работы каждого учетного работника, сроки и содержание учетных работ каждого учетного работника, сроки составления, рассмотрения и представления отчетности. Разработка данного графика способствует рациональному использованию рабочего времени и повышению производительности учетного труда, создает условия для ритмичной работы и повышает ответственность каждого учетного работника за качество и сроки выполнения определенных работ.

Таким образом, несмотря на наличие в ОАО ДЭП № 184 значительных недостатков в организации бухгалтерского учета, существует возможность их преодоления путем обдуманных, своевременных и согласованных действий руководителя и главного бухгалтера.

Литература:

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденное приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 года № 34н.
2. Бухгалтерское дело: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ Под ред. Л. Т. Гиляровской .- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.- 423 с.
3. ГОСТ Р6.30-2003, утвержденный Постановлением Госстандарта России от 03.03.2003 №65-ст. «Государственный состав Российской Федерации. Унифицированные системы документации. Унифицированная сис-

тема организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов».

УДК 339.727.22/.24 (470.12),

А.В. Кузнецова, Ф.Д. Вахрушев, студенты 641 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Осмоловская С.П.*

Иностранные инвестиции в экономику Вологодской области

Правительством Вологодской области применяется система мер, направленных на увеличение притока инвестиций в экономику региона и предупреждение их оттока:

- 1) государственная поддержка инвестиционной деятельности (включая предоставление налоговых льгот);
- 2) создание прозрачной процедуры осуществления инвестиционной деятельности;
- 3) создание механизма работы с региональными инвестиционными проектами.

Критериями оценки действий региональных властей по созданию благоприятных условий для инвесторов, ведению бизнеса и улучшению жизненного уровня населения являются результаты рейтингов инвестиционной привлекательности.

По оценкам российского рейтингового агентства «Эксперт-РА», по инвестиционным рискам область в 2010 году занимает 20 место в России (в 2000 году - 35-е место). Международное агентство Moody's Investors Service присвоило области кредитный рейтинг по глобальной шкале «Ba1». Долговые обязательства с рейтингом Ba считаются имеющими черты, характерные для спекулятивных инструментов, и подвержены *существенному кредитному риску*. Цифровой модификатор 1 указывает, что данное обязательство находится в верхней части своей общей рейтинговой категории.

Кредитные рейтинги по национальной шкале присвоены области международными агентствами Moody's Interfax Rating Agency и Standard & Poor's. Подтвердился долгосрочный кредитный рейтинг области на уровне «BB-», т.е. *эмитент платёжеспособен, но неблагоприятные экономические условия могут отрицательно повлиять на возможности выплат*. Рейтинг по российской шкале на уровне «ruAA-», отражает *высокую способность эмитента своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства относительно других российских эмитентов*. Рейтинги дополнены знаком (-) для обозначения промежуточных рейтинговых категорий по отношению к основным категориям.

По оценкам рейтингового центра АК&М Вологодская область по *кредитоспособности* занимает 9 место по стране.

Иностранные инвестиции – это вложения иностранного капитала, также капитала зарубежных филиалов российских юридических лиц в предприятия и организации на территории области с целью получения последующего дохода. Иностранные инвестиции делятся на следующие *виды*:

Прямые иностранные инвестиции – инвестиции прямых инвесторов, т.е. юридических и физических лиц, полностью владеющих или контролирующих не менее 10 % акций или акционерного капитала предприятий, дающих право на участие в управлении предприятием: взносы в уставный фонд; кредиты от зарубежных совладельцев предприятий; стоимость оборудования, переданного прямым инвестором; реинвестированный доход.

Портфельные иностранные инвестиции – покупка акций, не дающих право вкладчикам влиять на функционирование предприятия и составляющих менее 10% в общем акционерном капитале предприятия, а также облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг.

Прочие иностранные инвестиции – инвестиции, не подпадающие под определение прямых и портфельных. К ним относятся: торговые кредиты; кредиты, полученные от международных финансовых организаций, кредиты правительств иностранных государств под гарантии Правительства РФ; банковские вклады и др.

Также выделяют понятие *накопленный организацией иностранный капитал* – общий объем иностранных инвестиций, полученных (или произведенных) с начала вложения с учетом погашения (выбытия), а также переоценки и прочих изменений активов и обязательств.

Погашение (выбытие) инвестиций – погашение задолженности по кредитам, продажа акций, изъятие (выбытие) инвестиций за отчетный период в связи с ликвидацией предприятия и т.д.

Далее рассмотрим подробно поступление иностранных инвестиций в Вологодскую область в динамике за последние 5-6 лет (табл. 1).

Вологодская область по объему поступивших иностранных инвестиций в 2009 году занимала 8 место среди регионов Северо-Западного Федерального округа; для сравнения в 2005 году Вологодская область занимала 3 место. По итогам 1 квартала 2010 года Вологодская область занимала седьмое место среди регионов Северо-Западного Федерального округа по объему поступивших иностранных инвестиций.

Общий объем иностранных инвестиций в экономику области за период 2005-2009 гг. имел тенденцию к снижению, и лишь в 2008 г. он значительно увеличился, а затем снова упал в 2009 г.

Наибольший удельный вес области в общем объеме иностранных инвестиций, поступивших в РФ, был достигнут в 2008 году и составил 4% (2 место среди регионов Северо-Западного Федерального округа). Объем

поступивших в область иностранных инвестиций в 2009 году был в 60 раз ниже уровня инвестиций, поступивших в область в 2008 году.

Таблица 1. - Доля Вологодской области в общем объеме инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в РФ за 2005-2009 гг., млн. долларов США

Годы	2005		2006		2007		2008		2009	
	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу	Млн. долл. США	В процентах к итогу
Российская Федерация	53651	100	55109	100	120941	100	103769	100	81927	100
Северо-Западный федеральный округ	3470	6,5	7702	14,0	9704	8,0	14488	13,9	9149	11,2
Республика Карелия	75	0,1	288	0,5	157	0,1	110	0,1	239	0,3
Республика Коми	160	0,3	321	0,6	389	0,3	932	0,9	904	1,1
Архангельская область	643	1,2	654	1,2	990	0,8	1563	1,5	590	0,7
в том числе Ненецкий автономный округ	554	1,0	500	0,9	794	0,7	1361	1,3	483	0,6
Вологодская область	431	0,8	162	0,3	178	0,2	4143	4,0	69	0,1
Калининградская область	75	0,1	81	0,2	299	0,3	376	0,4	112	0,1
Ленинградская область	351	0,7	540	1,0	1015	0,8	961	0,9	1247	1,5
Мурманская область	30	0,1	102	0,2	63	0,1	55	0,1	62	0,1
Новгородская область	279	0,5	284	0,5	296	0,2	372	0,3	378	0,5
Псковская область	9	0,0	15	0,0	33	0,0	49	0,0	23	0,0
г. Санкт-Петербург	1417	2,7	5255	9,5	6284	5,2	5927	5,7	5525	6,8

Таблица 2. - Поступление иностранных инвестиций в экономику Вологодской области по типам за 2005-2009 гг., тыс. долл. США

Наименование	2005	2006	2007	2008	2009
Инвестиции	430958	161467	177839	4142789	69158
в том числе прямые инвестиции	14589	18613	55757	5873	1651
из них:					
- взносы в уставной капитал	12534	15427	19074	943	964
в том числе:					
• материальные и нематериальные активы	-	610	36	-	133
• денежные средства	12534	14817	19038	943	831
- кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий	2033	3186	36683	4930	674
- прочие инвестиции	22	-	-	-	13
портфельные инвестиции (акции)	10994	22369	2530	152	272
прочие инвестиции (кредиты)	405375	120485	119552	4136764	67235

Такое резкое, по сравнению с 2008 годом, падение поступления иностранных инвестиций в экономику области, как и в целом в экономику России, связано с мировым экономическим кризисом и ухудшением доступа к международным рынкам капитала.

Суммарный объем инвестиций в Вологодскую область за 2005-2009 гг. значительно сократился - на 84% (табл. 2). Прямых иностранных инвестиций за 2009 г. привлечено 69158 тыс. долл. США, что на 88,7% меньше уровня 2005 г. В основном прямые иностранные инвестиции осуществлялись в форме взносов денежных средств в уставный капитал предприятий Вологодской области. Суммарный объем портфельных инвестиций (акции) за исследуемый период значительно сократился - на 97,5%. В структуре прочих инвестиций – торговые кредиты, кредиты от международных организаций, правительств иностранных государств. Величина прочих инвестиций за исследуемый период сократилась на 338140 тыс. долл. США или на 83,41%.

Анализ структуры иностранных инвестиций в Вологодскую область показывает, что наибольший удельный вес занимают прочие инвестиции (кредиты) и их доля в динамике за 2005-2009 гг. возросла с 94,1% до 97,2%. Увеличение прочих инвестиций объясняется стремлением иностранных инвесторов вкладывать в российскую экономику только «короткие» деньги. Наименьшую долю имеют портфельные инвестиции, хотя в 2006 г. их доля превышала долю прямых инвестиций на 2,4 п.п. В структуре прямых иностранных инвестиций наибольший удельный вес занимают взносы в уставный капитал в форме денежных средств.

На конец марта 2010 года накопленный иностранный капитал в экономике Вологодской области составил 4 млрд. долларов США (без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков). Основная доля (97,3%) приходилась на прочие инвестиции, на прямые инвестиции – 2,5 %, на портфельные - 0,2 %.

За I полугодие 2010 года Вологодская область занимала девятое место среди регионов Северо-Западного Федерального округа по объему поступивших иностранных инвестиций в размере 22246 тыс. долл. США, в т.ч. прямые инвестиции составили 559 тыс. долл. США, портфельные инвестиции – 28 тыс. долл. США, прочие инвестиции – 21659 тыс. долл. США. Основная доля (97,36%) приходилась на прочие инвестиции, на прямые инвестиции – 2,5 %, на портфельные - 0,13 %. Величина инвестиций в область за данный период составляет 0,1% общей суммы инвестиций в РФ и 0,6% суммы инвестиций в Северо-Западный Федеральный округ. Наибольший удельный вес в структуре инвестиций в РФ и, в частности, Северо-Западный Федеральный округ имели прочие инвестиции, наименьшую - портфельные инвестиции. Основной формой реализации пря-

мых иностранных инвестиций является создание предприятий с участием иностранного капитала.

Организации с участием иностранного капитала – предприятия, объединения и организации, в создании и деятельности которых наряду с российскими юридическими лицами принимают участие зарубежные фирмы, компании, организации, а также предприятия, учреждения или другие организационные структуры, полностью принадлежащие иностранным инвесторам.

Таблица 3. - Основные показатели деятельности организаций с участием иностранного капитала Вологодской области за 2005-2009 гг., млн. руб.

Годы	2005	2006	2007	2008	2009
Число действующих организаций на конец года, единиц	81	77	83	101	85
Уставный капитал на конец года, млн. рублей	9389,2	13471,8	6561,6	6823,1	3695,8
Доля зарубежных партнеров в уставном капитале, %	30,4	55,3	66,9	57,5	54,1
Оборот организаций в действующих ценах, млн. рублей	178337,3	221300,0	253740,9	333756,7	201502
Среднесписочная численность работников, (без внешних совместителей), человек	53888	54917	50996	50771	41088
Фонд заработной платы, млн. рублей	10124,3	11867,8	13270,3	15955,4	13871,2
Инвестиции в основной капитал, млн. рублей	20571,4	19006,4	18307,3	21697,3	11995,3

На территории Вологодской области зарегистрировано 85 действующих организаций с участием иностранного капитала на конец 2009 года, что выше уровня 2005 года на 4 ед., однако по сравнению с 2008 г. уровень данного показателя снизился на 16 ед. (табл. 3). Уставный капитал указанной группы предприятий и организаций составил на конец 2009 г. 3695,8 млн. руб.; в сравнении с 2005 г. уровень данного показателя снизился на 60,64%. Доля зарубежных партнеров составляет 54,1%, что на 23,7% выше данного показателя 2005 г. Оборот организаций с участием иностранного капитала Вологодской области в динамике за 5 лет увеличился на 12,99%. Сократилась среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) на 12800 человек за исследуемый период. В свою очередь, фонд заработной платы в 2009 году на 37% превышает уровень данного показателя в 2005 г. Суммарный объем инвестиций в основной капитал достаточно сильно сократился – 8576,1 млн. руб. или на 41,7% за период 2005-2009 гг.

Среди стран, не входящих в СНГ, страной учредителем 26 организаций (максимальное значение) с участием иностранного капитала по состоянию на конец 2009 года является Кипр (табл. 4). Далее можно выделить Виргинские острова, являющиеся учредителями 9 организаций с участием иностранного капитала. Также странами учредителями данной категории организаций в 2009 являлись Германия, Финляндия, Эстония, Со-

единенное королевство, Швеция, Багамы, Словакия и др. страны. Среди стран СНГ страной учредителем 4 организаций с участием иностранного капитала является Беларусь (наибольшее значение), также учредителями являлись Грузия, Узбекистан и Украина.

Таблица 4. - Число организаций с участием иностранного капитала Вологодской области по странам учредителям на конец 2009 г.

Страны	Число организаций	Страны	Число организаций	Страны	Число организаций
Страны вне СНГ					
Багамы	2	Каймановы острова	1	Словакия	2
Болгария	1	Кипр	26	Соединенное королевство	4
Британская территория	1	Китай	1	США	1
Виргинские острова, Брит.	9	Латвия	4	Турция	1
Виргинские острова, США	1	Литва	1	Финляндия	5
Германия	5	Нидерланды	2	Франция	2
Гибралтар	1	Польша	5	Швеция	3
Индия	1	Португалия	1	Швейцария	2
Ирландия	1	Сейшелы	1	Эстония	5
Страны СНГ					
Беларусь	4	Узбекистан	2		
Грузия	1	Украина	2		

В первом квартале 2010 года в экономику области направлены инвестиции из 10 стран, основную долю среди которых занимали Багамы и Турция, увеличившая объем поступивших инвестиций в 4 раза по сравнению с январем-мартом 2009 года. В области по состоянию на I квартал 2010 г. действует 88 организаций с участием иностранного капитала, не относящихся к субъектам малого предпринимательства. Среднесписочная численность работающих на этих предприятиях на конец I квартала 2010 года составила 4% от общего числа занятых в экономике области, а оборот средств составил 13,7% от оборота всех организаций области.

Максимальное число действующих организаций с участием иностранного капитала, наибольшая среднесписочная численность и оборот данной категории предприятий за исследуемый период наблюдался в сфере обрабатывающего производства (27 ед). Практически отсутствовали организации данной категории в области производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а также предоставления прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. В сфере обрабатывающего производства больше всего предприятий данной категории - в области обработки древесины и производства изделий из дерева.

В первом квартале 2010 г. на производство прочих неметаллических минеральных продуктов направлено 70 % иностранных инвестиций, что

составило 12,2 млн. долларов США, больше уровня аналогичного периода 2009 года в 2,6 раза, на строительство – 29 %, в 2,3 раза. Значительно снизился объем поступлений иностранного капитала на производство и распределение энергии, газа и воды, который составлял в январе-марте 2009 года три четверти общего объема иностранных инвестиций.

Крупные предприятия с иностранным участием. За последние годы в Вологодской области можно выделить несколько основных направлений иностранного инвестирования:

1. *Металлургия* – реализован совместный проект ОАО «Северсталь» и компании «Арселор» (Люксембург) с суммой инвестиций 92 млн. евро, в результате которого создано совместное предприятие «СеверГал» (в настоящее время в результате реорганизации предприятие вошло в состав ЧерМК ОАО «Северсталь»), производящее в год 400 тысяч тонн горячеоцинкованного автолиста с полимерным покрытием ExtragalTM для наружных и внутренних деталей автомобилей.

2. *Стекольная промышленность*, где турецкой транснациональной компанией «Шишеджам» (78% акций) вложены 11 млн. евро в реконструкцию ОАО «Покровский стекольный завод».

3. *Городская инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство* – Правительством области, администрацией города Вологды, МУП ЖКХ «Вологдагорводоканал» с участием Международного банка реконструкции и развития реализован проект «Городское водоснабжение и канализация» в г. Вологде с объемом инвестиций 2 млн. долларов США.

4. *Производство электроэнергии* - ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго», фирмой «PSG-International a.s.» (Чехия) с использованием кредитных средств (78,6 млн. евро) Чешского экспортного банка построена газотурбинная газопоршневая ТЭЦ в городе Красавино Вологодской области.

5. *Производство продуктов питания* – компания ООО «Нестле Россия» инвестировала более 200 млн. рублей в перенос из Санкт-Петербурга в Вологду фабрики по производству каш моментального приготовления под маркой «Быстров».

6. *Деревопереработка* - строительство ООО «Коскидрев» (Вологодская область, п. Шексна) и Коскитукки ОУ (Финляндия) в Шекснинском районе Вологодской области деревоперерабатывающего комплекса.

7. *Химическая промышленность* - реализован совместный проект ОАО «Северсталь» и компании «Air Liquide» (Франция) с суммой инвестиций 92 млн. евро, результатом которого стало создание совместного предприятия «Эр Ликид Северсталь», производящего сжиженные промышленные газы.

Таблица 5. - Поступление иностранных инвестиций в экономику области по основным странам, тыс. долл. США

Годы	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Инвестиции	430958	161467	177839	4142789	69158
в том числе:					
Австрия	273	-	711	3012	-
Багамские острова	-	-	-	-	4765
Бахрейн	-	-	-	-	12379
Беларусь	565	-	65	-	-
Белиз	50	-	-	-	-
Венгрия	49	2391	-	-	-
Великобритания	314211	109427	87458	934976	6
Виргинские острова	100	-	0,1	-	195
Германия	13110	1472	9153	4092	661
Гибралтар	23	-	4	-	-
Греция	-	-	5000	-	-
Дания	-	16	-	-	-
Ирландия	-	-	-	-	3
Каймановы острова	-	229	1	73	10
Кипр	14874	23600	7862	11652	2796
Киргизия	64	-	-	-	-
Латвия	339	6	3579	8623	-
Литва	-	15	-	-	-
Люксембург	-	1457	-	1950000	86
Нидерланды	10184	377	817	1201320	1750
Норвегия	-	-	-	-	-
Польша	-	-	-	557	-
Сейшельские острова	33	-	4	-	-
Сербия и Черногория	-	8	-	-	-
Словения	3118	1490	518	-	-
США	348	2214	12	-	0,3
Сянган (Гонконг)	5	-	-	-	-
Турция	-	-	-	1500	5200
Финляндия	4784	6229	25275	3215	867
Франция	61626	9306	35380	-	-
Чехия	-	-	-	21971	40415
Швейцария	7202	-	26	-	-
Швеция	-	3183	36	-	-
Эстония	-	47	1937	1798	26
Югославия	-	-	-	-	-

В период с 2005-2009 гг. в Вологодскую область инвестировало 35 стран (табл. 5). Среди них особенно следует выделить Чехию, Бахрейн, Турцию, Багамские острова, Венгрию, США, Великобританию, Люксембург, Кипр, Виргинские острова, Нидерланды. Так, в 2005 году 73% иностранных инвестиций в экономику Вологодской области поступило из Великобритании, хотя в 2009 г. уровень инвестиций данной страны сведен к 0. За анализируемый период незначительные разовые вложения в экономику Вологодской области поступали от таких стран, как Югославия, Сербия и Черногория, Сейшельские острова, Норвегия, Гибралтар и др. В 2009 г. максимальный объем инвестируемых в экономику области средств по-

ступил от Чехии, достаточное инвестирование осуществил Бахрейн, Багамские острова и Турция; минимальный объем инвестиций из Люксембурга. В первом квартале 2010 года в экономику области направлены инвестиции из 10 стран, основную долю среди которых занимали Багамы и Турция, увеличившая объем поступивших инвестиций в 4 раза по сравнению с январем-мартом 2009 года. В какие же отрасли экономики Вологодской области направляются иностранные инвестиции?

Таблица 6. - Поступление иностранных инвестиций по видам экономической деятельности, тыс. долл. США

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Инвестиции	430958	161467	177839	4142789	69158
в том числе:					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1101	2617	3649	551	0,3
из него: лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области	1101	2617	3649	551	0,3
Обрабатывающие производства	406294	131318	149973	4100002	20818
из них: производство пищевых продуктов, включая напитки	-	-	-	-	-
обработка древесины и производство изделий из дерева	339	3545	24803	2117	608
химическое производство	8717	100079	11931	121	220
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	13971	16031	12800	16839	19329
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	383267	10271	100438	4080925	661
прочие производства	-	1392	-	-	-
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	13748	20561	15134	22002	40467
Строительство	5000	-	3754	10374	7198
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3809	6361	2657	2469	-
в том числе: торговля автотранспортными средствами и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	3151	3815	517	-	-
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	658	2546	2140	2469	-
Гостиницы и рестораны	-	-	0,4	-	-
Транспорт и связь	-	610	36	-	-
в том числе: деятельность сухопутного транспорта	-	610	36	-	-
связь	-	-	-	-	-
Финансовая деятельность	984	-	2636	1399	-
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	22	-	-	5992	674

Наибольший объем иностранных инвестиций (табл. 6) поступает в сферу производства и распределения электроэнергии, газа и воды (58,5% общего объема инвестиций); в обрабатывающие производства направляется 30,1% иностранных инвестиций, тогда как в 2008 г. уровень данного показателя составлял 99%, а в сферу строительства – 10,4%. Минимум инвестирования со стороны иностранных государств в сферу химического производства. Отсутствует инвестирование лесного хозяйства и предоставления услуг в этой области; производства пищевых продуктов, включая напитки и прочих производств. Свои особенности имеет и территориальная структура инвестиций.

Таблица 7. - Поступление иностранных инвестиций по городам и районам Вологодской области, тысяч долларов США

Годы	2005	2006	2007	2008	2009
Тысяч долларов США					
Инвестиции	430958	161467	177839	4142789	69158
в том числе:					
Бабушкинский	658	193	47	72	-
Великоустюгский	-	-	311	-	264
Вологодский	565	-	-	-	-
Вытегорский	-	-	-	-	-
Грязовецкий	-	-	-	-	-
Кадуйский	-	2391	-	-	-
Сокольский	-	55	-	-	-
Усть-Кубинский	-	-	-	166	26
Устюженский	-	-	-	-	-
Чагодощенский	13971	16031	12800	16839	19329
Череповецкий	-	580	50	541	661
Шекснинский	-	3477	24775	2479	354
г. Вологда	18757	25543	24027	24933	45745
г. Череповец	397007	113197	115829	4097758	2779
В процентах к итогу					
Инвестиции	100	100	100	100	100
в том числе:					
Бабушкинский	0,2	0,1	0,0	0,0	-
Великоустюгский	-	-	0,3	-	0,4
Вологодский	0,1	-	-	-	-
Вытегорский	-	-	-	-	-
Грязовецкий	-	-	-	-	-
Кадуйский	-	1,5	-	-	-
Сокольский	-	0,0	-	-	-
Усть-Кубинский	-	-	-	0,0	0,1
Устюженский	-	-	-	-	-
Чагодощенский	3,2	9,9	7,2	0,4	27,9
Череповецкий	-	0,4	0,0	0,0	1,0
Шекснинский	-	2,2	13,9	0,1	0,5
г. Вологда	4,4	15,8	13,5	0,6	66,1
г. Череповец	92,1	70,1	65,1	98,9	4,0

За период с 2005-2009 г. предприятия с участием иностранного капитала (табл. 7) действуют в 14 районах и городах области, причем подавляющая их часть до 2009 г. было сосредоточена в г. Череповец, а в 2009 г. лидирующую позицию занял областной центр – г. Вологда, сосредоточивший в себе 66,1% иностранных инвестиций. За исследуемый период постоянными объектами для инвестирования являлись Бабушкинский, Чагодощенский район, г. Вологда и г. Череповец. Не наблюдалось поступлений иностранных инвестиций за исследуемый период в Вытегорский, Грязовецкий, Устюженский районы. В январе-марте 2010 года ведущие позиции по иностранным вложениям капитала в область занимали Чагодощенский район (69,7%) и г. Вологда (28,8%).

Таблица 8. - Использование средств, поступивших из-за рубежа в форме иностранных инвестиций, тысяч долларов США

Годы	2005	2006	2007	2008	2009
Поступило	430958	161467	177839	4142789	69158
Использовано	408158	125152	116385	4140892	68800
Инвестиции в основной капитал	34640	17212	46713	28678	46366
в том числе:					
жилища	-	38	330	-	-
здания и сооружения	177	5174	13805	27682	45339
машины, оборудование, инструмент	34463	12000	32558	996	1026
Инвестиции в другие нефинансовые активы	-	-	-	2986	-
Капитальный ремонт основных средств	-	-	-	-	-
из него:					
зданий и сооружений	-	-	-	-	-
Покупка ценных бумаг	-	-	-	-	2410
Предоставление займов	1919	322	1940	2357	513
Погашение кредитов банка и займов	867	696	12500	8971	15406
Выплата процентов по полученным кредитам банков и займам	4	712	3	5978	10
Оплата работ и услуг сторонним организациям	14917	99371	31	4187	60
Оплата сырья, материалов	353583	4482	50275	4086040	4031
Налоги, сборы, иные обязательные платежи	845	519	30	627	3
Расходы на командировки и деловые поездки, представительские расходы	-	13	3	-	-
Плата за аренду	-	1	1462	713	-
Подготовка и переподготовка кадров	-	0,1	-	0,3	-
Прочее	1383	1824	3429	354	2
Недоиспользовано средств	22800	36315	61454	1897	358

Средства (табл. 8), поступившие из-за рубежа в форме иностранных инвестиций, использовались на вложения в основной капитал; инвестиции в другие нефинансовые активы; капитальный ремонт основных средств; покупку ценных бумаг; предоставление займов; погашение кредитов банка и займов; выплату % по полученным кредитам и займам; оплату работ и услуг сторонним организациям; оплату сырья и материалов; выплату налогов, сборов и иных обязательных платежей; расходы на командировки и

деловые поездки, представительские расходы; плату за аренду; подготовку и переподготовку кадров и прочее.

В 2009 г. средств, инвестированных из-за рубежа, поступило на 75,9% меньше, чем в 2005 г. и на 98,3% меньше, чем в 2008 г. Сумма использованных средств сократилась за 2005-2009 гг. на 73,9%, а в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 98,3% меньше.

В основном средства иностранных инвесторов использовались на инвестиции в основной капитал (46366 тыс. долл. США), а именно на строительство, реконструкцию и ремонт зданий и сооружений (45339 тыс. долл. США). Также достаточно большая сумма инвестированных средств направлялась на погашение кредитов банка и займов. Минимум средств использовано на налоговые платежи, сборы и иные обязательные платежи – всего 3 тыс. долл. США.

Таким образом, недоиспользовано средств осталось 358 тыс. руб. в 2009 году.

Средства, поступившие из-за рубежа в форме иностранных инвестиций, направлялись в I квартале 2010 года на погашение кредитов банка и займов (70%), в основной капитал (29%). Незначительная часть средств была направлена на расходы на командировки и деловые поездки, на обучение и переподготовки кадров.

Приоритетные направления и возможности развития внешних связей Вологодской области:

1. Реализация прав Вологодской области как субъекта Российской Федерации в сфере международных и внешнеэкономических связей, повышение ее авторитета и значимости на международной арене.

2. Содействие продвижению товаров и услуг, производимых в Вологодской области, на зарубежный рынок, поиск иностранных партнеров в целях совместного ведения производственной и коммерческой деятельности.

3. Расширение прямых партнерских связей с регионами зарубежных стран на базе соглашений о торгово-экономическом и культурном сотрудничестве.

4. Дальнейшее развитие инфраструктуры международных и внешнеэкономических связей (центры делового сотрудничества, банки, фонды, агентства регионального развития, бизнес-инкубаторы, технопарки и т.д.).

5. Расширение присутствия и активизация деятельности в составе международных организаций.

6. Повышение уровня привлекательности области созданием современной системы сервиса и туризма, реализацией культурных программ, средствами массовой информации.

7. Реализация программ и проектов международного сотрудничества на региональном уровне. Проведение массовых международных ме-

роприятий, выставок, конференций, фестивалей, соревнований, семинаров и т.д.

8. Практическая организация непосредственных международных контактов Правительства области.

УДК 657(075)

А.А. Кузнецова, А.А. Блохинова, А.А. Табакова,
студентки 642 группы ВГМХА

Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Баскова М.А.

Построение системы управленческой отчетности в ОАО ДЭП № 184

Главная цель внедрения системы управленческого учета на предприятии - обеспечение руководства компании максимально полной информацией, необходимой для эффективного контроля за внутренней деятельностью. Это обусловлено тем, что именно внутренняя сторона деятельности предприятия является гораздо более прогнозируемой, а главное - подвластной воле руководства предприятия. Для увеличения получаемой предприятием прибыли необходимо снижать себестоимость продукции предприятия, то есть вводить эффективный контроль над издержками.

Первым шагом на этом пути является создание системы получения оперативной, точной и достоверной информации о деятельности предприятия - системы управленческой отчетности.

Рассмотрим построение системы управленческой отчетности на предприятии ОАО ДЭП №184.

Система управленческого учёта на данном предприятии должна отвечать принципам полноты и аналитичности информации. Показатели, содержащиеся в отчетах, должны быть представлены в удобном для анализа виде, не требовать дополнительной аналитической обработки, не предусматривать обратных синтезу (от низших до высших уровней управления) процедур. Нарушение этого принципа приводит к удорожанию системы и потере оперативности управления. Генеральный директор предприятия должен определить требования к системе управленческой отчетности. Он является руководителем предприятия, и никто, кроме него, не сможет сказать, какая информация нужна ему для эффективного управления предприятием и в каком виде она должна быть представлена.

Оперативность и качество формирования документов, сглаженность работы справочно-информационной службы, четкая организация хранения, поиска и использования документов, непосредственно влияют на качество управления и, следовательно, на экономическую эффективность деятельности предприятия в целом.

Для того чтобы руководство предприятия могло получать необходимые ему для принятия управленческих решений данные, нужно строить систему отчетности «сверху вниз», формулируя потребности верхнего уровня управления и проецируя их на нижние уровни исполнения.

Важнейшими требованиями к системе управленческой отчетности являются своевременность, единообразие, точность и регулярность получения информации руководством предприятия. Эти требования могут быть реализованы при соблюдении ряда простых принципов построения системы управленческой отчетности:

- Система должна быть ориентирована на первое лицо.
- Система должна строиться «сверху вниз». Руководители каждого уровня должны проанализировать состав и периодичность необходимых им для выполнения своей работы данных.
- Исполнители должны иметь возможность фиксирования и передачи «наверх» установленных их руководством данных.
- Данные должны фиксироваться там, где возникают.
- Информация должна быть доставлена руководителю сразу же после её фиксирования.

Очевидно, что эти требования наиболее полно могут быть реализованы с помощью автоматизированной системы. Однако опыт упорядочения систем управленческой отчетности на различных предприятиях показывает, что установке автоматизированной системы управленческого учета должна предшествовать достаточно большая «бумажная» работа.

Для реализации последнего принципа необходимо:

- дополнять фактические показатели плановыми, а также данными предшествующих периодов. Такой отчет позволяет видеть развитие событий во времени, их динамику, а также выявлять существенные отклонения от плана для последующей работы с ними;
- дополнять отчетные формы текстовыми пояснениями (например, о причинах отклонений);
- осуществлять классификацию информации в отчетных формах (например, в порядке возрастания или убывания показателей, благоприятные/неблагоприятные изменения и другие);
- осуществлять расчет соответствующих аналитических показателей, например, маржинального дохода, рентабельности, безубыточности, отклонений в натуральных единицах и процентах другие.

На предприятии при разработке внутренней отчетности необходимо выделить центры ответственности.

Центр ответственности – часть организации, выделяемая в учете для контроля за ее деятельностью. По принципу возможности и целесообразности исчисления прибыли и ее использования центры ответственности подразделяются на центры затрат и центры прибыли.

Рассмотрим построение системы управленческой отчетности в ОАО ДЭП № 184 на примере центра прибыли.

В центрах прибыли менеджер контролирует не только затраты, но и доходы. Сопоставлением доходов и расходов по центру определяют прибыли. Основной целью центра прибыли является получение максимально высокой прибыли. Отчетным документом по затратам центра прибыли являются рассмотренные отчеты об исполнении сметы центров затрат высших уровней (начиная с уровня участков). Основным же документом центра прибыли является отчет по прибыли. Отчет может быть составлен на предприятии по форме, приведенной в таблице 1.

Таблица 1– Отчет центра прибыли ОАО ДЭП № 184 за сентябрь 2010 года

Показатели	По смете (плану)	Фактически	Отклонения (+,-)	
			За месяц	С начала года
Отчет по валовой прибыли				
1. Стоимость продукции, (работ, услуг)	17700	17770	70	280
2. Производственная себестоимость	16900	17098	198	594
3. Валовая прибыль (стр. 1 – стр. 2)	800	672	128	384
Отчет по прибыли от продаж				
1. Выручка от продажи (нетто)	17700	17770	70	280
2. Производственная себестоимость	16900	17098	198	594
3. Расходы на продажу	-	-		
4. Общехозяйственные расходы	-	-		
5. Полная себестоимость проданной продукции (стр. 2 + стр. 3 + стр. 4)	16900	17098	198	594
6. Прибыль от продаж (стр. 1 – стр. 5)	800	672	128	384
Отчет по прибыли от обычной деятельности				
1. Выручка от продажи (нетто)	17700	17770	70	280
2. Производственная себестоимость	16900	17098	198	594
3. Расходы на продажу	-	-	-	-
4. Общехозяйственные расходы	-	-	-	-
5. Полная себестоимость проданной продукции (стр. 2 + стр. 3 + стр. 4)	16900	17098	198	594
6. Прибыль от продаж (стр. 1 – стр. 5)	800	672	128	384
7. Прочие доходы	6	13	70	280
8. Прочие расходы	500	548	48	144
9. Прибыль до налогообложения (стр. 6 + стр. 7 – стр. 8)	306	137	169	507
10. Налог на прибыль	61	27	34	102
11. Прибыль (убыток) от обычной деятельности (стр. 9 – стр. 10)	245	110	135	405

Содержание данного отчета зависит от включаемых в отчет показателей прибыли – валовой, от продаж, до налогообложения, от обычной деятельности, чистой прибыли или маржинального дохода.

Если центр прибыли будет отчитываться по валовой прибыли, то в отчете необходимо отразить стоимость произведенной продукции (работ, услуг), затраты на производство продукции данного центра, составляющие ее производственную себестоимость, и исчисляемую величину валовой

прибыли. Так, за сентябрь 2010 года на исследуемом предприятии прибыль составила 672 тыс. руб., что ниже запланированного уровня на 128 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет увеличения себестоимости на 198 тыс. руб.

На ОАО ДЭП № 184 расходы на продажу отсутствуют, общехозяйственные расходы включаются в производственную себестоимость, поэтому отдельной строкой в отчете по прибыли от продаж не выделяются. Поэтому, в нашем случае валовая прибыль равняется прибыли от продаж.

При составлении отчета по прибыли от обычной деятельности в отчет включают данные о прочих доходах и расходах и сумме налога на прибыль. Сумму прибыли до налогообложения определяют прибавлением к прибыли от продаж прочих доходов и вычитанием из полученной суммы прочих расходов. Прибыль или убыток от обычной деятельности определяют вычитанием из суммы налогооблагаемой прибыли суммы налога на прибыль. На анализируемом предприятии прочие расходы и доходы оказались выше плановых значений на 70 тыс. руб. и 48 тыс. руб. соответственно. Прибыль до налогообложения составила 137 тыс. руб., что ниже планового уровня почти в два раза. В итоге конечный финансовый результат составил 110 тыс. руб., что ниже сметного на 135 тыс. руб.

Таким образом, в сентябре 2010 года в ОАО ДЭП № 184 в результате сравнения плановых и фактических величин были выявлены отклонения. Руководителю предприятия в данной ситуации целесообразно выяснить причины этих отклонений. Такими причинами могут быть: недостаточность информации, ошибки при планировании показателей, неподходящий метод планирования. На данном предприятии в качестве основной причины отклонений выступает сложная экономическая ситуация, а также сезонный характер деятельности. Отклонение от сметного уровня является предупреждением руководителю о том, что цель не достигнута.

Таким образом, при составлении отчетов предприятия по центрам ответственности, управленческий персонал – руководитель, главный бухгалтер, главный инженер, главный механик – могут получить более детальную информацию о затратах и прибыли по центрам их возникновения. Причем в таких отчетах представлены как фактические, так и плановые показатели, и отклонения от плана за месяц и нарастающим итогом, что дает возможность определить, в каком месяце произошла экономия или превышение над планом, и своевременно выявить причины таких расходов.

Литература:

1. Контроллинг: учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова,; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.: ил.

2. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н. Г. Данилочкиной – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2001 – 279 с.

УДК 658.012.12(0758)

К.Н. Лобанова, студентка 642 группы ВГМХА
Научный руководитель - старший преподаватель кафедры
бухгалтерского учета и аудита Михина В.И.

Анализ факторов, влияющих на объем продаж и прибыль в ОАО «Котласская птицефабрика» Архангельской области

Анализ факторов, влияющих на объем продаж предприятия является актуальным вопросом, так как от объема продаж зависят финансовые результаты предприятия, его финансовое положение, платежеспособность.

Цель данного исследования – проанализировать факторы изменения объема реализации готовой продукции сельскохозяйственного предприятия.

Объектом исследования является ОАО «Котласская птицефабрика». Основными видами деятельности общества является производство яиц, мяса птицы и побочной продукции.

Динамика объема реализации в ОАО «Котласская птицефабрика» представлена в табл. 1.

Таблица 1- Оценка динамики реализованной продукции на ОАО «Котласская птицефабрика» за 2007-2009 гг.

Год	Объем реализации, тыс. руб.	Темпы роста, %	
		базисные	цепные
2007	91465	100,0	100,0
2008	162677	177,86	177,86
2009	166075	181,57	102,09

Из таблицы видно, что за последние 3 года объем реализации продукции вырос на 81,57% (181,57% - 100%). В 2009 году по сравнению с 2007 годом объем реализации увеличился на 81,57%, а по сравнению с предыдущим - на 2,09%.

Также стоит рассмотреть объемы продаж по отдельным видам продукции (табл. 2). Это позволяет проследить изменение динамики реализации каждого конкретного вида продукции, и выявить, как изменение объемов продаж каждого из них влияет на общий показатель реализации продукции.

Таблица 2- Объем продаж по видам продукции за период 2007-2009 гг.

Вид продукции	Реализация продукции					
	2007 г.		2008 г.		2009 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Яйцо	45475	49,7	55648	34,2	56133	33,8
Мясо птицы	21854,5	23,9	32027,5	19,7	32512,5	19,6
Головы куриные	5186,5	5,7	15359,5	9,4	15844,5	9,5
Ноги куриные	5087	5,6	15260	9,4	15745	9,5
Прочая продукция	13862	15,1	44382	27,3	45840	27,6
Итого:	91465	100,0	162677	100,0	166075	100,0

Очевидно, что объем продаж выпускаемой продукции в денежном выражении за 3 последних года увеличился с 91 465 тыс. руб. до 166 075 тыс. руб., соответственно увеличился и объем производства продукции. Причем наблюдается тенденция увеличения объемов продаж куриных ног и голов, одновременно доля яиц сократилась на 15,9 %, куры на 4,3% в результате снижения спроса.

На изменение объема продаж влияют многочисленные факторы (изменение остатков готовой продукции на начало и конец анализируемого периода, изменение выпуска готовой продукции и др.)

Выручка от реализации продукции на ОАО «Котласская птицефабрика» определяется по отгрузке товарной продукции. Для изучения влияния факторов на объем реализации продукции анализируется баланс товарной продукции (табл. 3).

$$РП = \Gamma\Pi_n + ТП - \Gamma\Pi_k \quad (1)$$

Таблица 3 - Анализ факторов изменения объема реализации продукции за 2009 год

Показатель	Стоимость продукции в базовых ценах, тыс.руб.		
	план	факт	Изменение (+/-)
Остаток готовой продукции на начало года	2000	1000	-1000
Выпуск товарной продукции, тыс.руб.	173200	173250	+50
Остаток готовой продукции на конец отчетного года	8059	8175	+1000
Реализовано продукции	168744	166075	-2669

План реализации с/х продукции на ОАО «Котласская птицефабрика» невыполнен на 2669 тыс. руб. за счет увеличения остатков с/х продукции на складах предприятия на конец анализируемого периода и снижения остатков готовой продукции на начало на 1000 тыс.руб. Это отрицательные явления для организации.

Благоприятное влияние на объем продаж оказали увеличение выпус-

ка товарной продукции на 50 тыс. руб.

Для того чтобы сократить остаток готовой продукции на конец года в ОАО «Котласская птицефабрика» целесообразно организовать поиск дополнительных рынков сбыта и повысить эффективность службы маркетинга.

Продажа продукции на предприятии осуществляется с целью получения прибыли.

Основную часть прибыли ОАО «Котласская птицефабрика» получает от реализации готовой продукции. В процессе анализа выявим динамику, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определим факторы изменения ее суммы.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов: объема реализации продукции (V_{РП}); ее структуры (У_Д); себестоимости (С_і) и уровня среднереализационных цен (Ц_і).

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепных подстановок, используя данные, приведенные в табл. 4.

План по сумме прибыли от реализации продукции в отчетном году в ОАО «Котласская птицефабрика» невыполнен на 72839 тыс. руб.

Если сравним сумму прибыли плановую и условную, исчисленную исходя из фактического объема и ассортимента продукции, но при плановых ценах и плановой себестоимости продукции, узнаем, насколько она изменилась за счет объема и структуры реализованной продукции:

$$\Delta\Pi(V_{рп,уд}) = -40676 - 26095 = -66771 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 4 - Информация для факторного анализа прибыли от реализации продукции в ОАО «Котласская птицефабрика» за 2009 год

Показатель	План	План, пересчитанный на фактический объем продаж	Факт
Выручка от реализации продукции, тыс.руб. (ВР)	160395	144413	166075
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. (ПС)	134300	164139	188760
Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.(П)	26095	-40646	-46744

Чтобы найти влияние только объема продаж, плановую прибыль умножим на процент перевыполнения (недовыполнения) плана по реализации продукции в оценке по плановой себестоимости $(164139/134300) \cdot 100 - 100 = 22,2\%$ и результат разделим на 100:

$$\Delta\Pi V_{рп} = 26095 \cdot 22,2/100 = 5793,09 \text{ тыс. руб.}$$

Затем определим влияние структурного фактора (из первого результата вычтем второй):

$\Delta\Pi_{уд} = -66771 - 5793,09 = -72564,09$ тыс. руб. Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливаем сравнением фактиче-

ской суммы затрат с плановой, пересчитанной на фактический объем продаж:

$$\Delta\Pc = -(188760 - 164139) = -24621 \text{ тыс.руб.}$$

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию устанавливаем сопоставлением фактической выручки с условной, которую бы предприятие получило за фактический объем реализации продукции при плановых ценах:

$$\Delta\Pц = 166075 - 144413 = 21662 \text{ тыс.руб.}$$

Общее изменение прибыли составило -72839 тыс.руб. (-46744-26095).

Результаты произведенных расчетов показывают, что план прибыли в ОАО «Котласская птицефабрика» невыполнен в основном за счет увеличения полной себестоимости реализованной продукции, изменения структуры реализованной продукции. Рост прибыли от реализации произошел за счет увеличения цен - на 21662 тыс. руб., а за счет объема реализованной продукции – на 5793,09 тыс. руб. Изменение прибыли под влиянием данных факторов является положительным для организации.

Отрицательное влияние оказали увеличение себестоимости продукции и изменения ее структуры (снизился вес рентабельной продукции предприятия), связи с этим прибыль от продаж снизилась на 24621 тыс.руб. и 72564,09 тыс. руб. соответственно.

Таким образом, ОАО «Котласская птицефабрика» в 2009 году работает убыточно и ее убыток составляет 46744 тыс. руб. Организация сможет увеличить прибыль за счет роста объема реализованной продукции и цен на реализацию. Объем реализации продукции у предприятия в 2009 году возрос на 2,09% по сравнению с предшествующим годом.

Литература:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Г.В. Савицкая. - 6-е изд., перераб. и доп. - Мн: Новое знание, 2001. - 704с.

УДК: 331

М.С. Макарова, студентка 657 группы ВГМХА

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры статистики и экономического анализа Вершинина Н.Б.

Анализ промышленного потенциала Вологодской области

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных по процедуре выбора. Они основаны на многовариантной, многокритериальной оценке целого ряда факторов и тенденций, действующих разнонаправлено и представляющих собой в совокупности инвестиционный климат

страны или региона.

Инвестиционный климат тесно связан с инвестиционной политикой. С одной стороны, он определяет стартовые условия для разработки инвестиционной политики, а с другой - является ее результатом. Эффективность инвестиционной политики измеряется степенью изменения инвестиционного климата в более благоприятную сторону. В свою очередь, более благоприятное состояние инвестиционного климата влияет на инвестиционную политику в сторону ее дальнейшего совершенствования.

Инвестиционный климат включает объективные возможности страны или региона (инвестиционный потенциал) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск). Для принятия решения об инвестировании данные составляющие рассматриваются в совокупности.

Одна из составляющих инвестиционного климата региона – промышленный потенциал.

Промышленность - основа экономики Вологодской области, ее доля в структуре валового регионального продукта составляет более половины. В нашем регионе производятся:

- каждая шестая тонна российского проката и стали;
- каждый пятый подшипник;
- каждая девятая тонна минеральных удобрений;
- практически каждый девятый метр льняных тканей.

В расчете на 1 жителя объем годового производства промышленной продукции составляет более 153 тыс. руб., что выше общероссийского и по Северо-Западному округу в 2 раза.

В качестве факторов, характеризующих промышленный потенциал Вологодской области, были проанализированы следующие показатели: основные фонды предприятий и организаций области, валовой региональный продукт, производство деловой древесины, производство стали, сальдированный результат деятельности организаций.

Корреляционно-регрессионный анализ инвестиций в основной капитал и факторов, характеризующих промышленный потенциал области, определил наиболее приоритетные направления развития промышленного сектора области с точки зрения инвестиционной привлекательности.

Матрица парных коэффициентов корреляции показала, что в большинстве своем связь между объемом инвестиций в основной капитал области и выбранными факторами незначительна и по силе своей является слабой или умеренной. Наиболее сильная взаимосвязь наблюдается между инвестициями в основной капитал и объемом производства стали. Связь прямая заметная с доверительной вероятностью 98 %. Это не случайность, а результат выгодного для развития металлургии географического положения региона, а также сочетания транспортных инфраструктур. Череповец находится на стыке трех экономических районов - Европейского Севера, Северо-запада и Центра. Железнодорожная магистраль Санкт-Петербург -

Екатеринбург и Волго-Балтийский водный путь образовали здесь крупный транспортный узел. Хорошее транспортное сообщение позволяет бесперебойно доставлять в Череповец сырье и топливо, а близость к Москве, Петербургу, Нижнему Новгороду и другим промышленным центрам открывает широкие возможности для реализации готовой продукции, для использования металлического лома со всего Нечерноземья.

Таблица 1 – Матрица коэффициентов парной корреляции

Показатель	Инвестиции в основной капитал	Основные фонды предприятий и организаций	Валовой региональный продукт	Производство деловой древесины	Сальдированный результат деятельности предприятий и организаций	Производство стали
Инвестиции в основной капитал	1.00000 1.00000	-0.08568 0.22677	0.22986 0.55591	0.39629 0.83268	0.48171 0.91539	0.61366 0.98030
Основные фонды предприятий и организаций	-0.08568 0.22677	1.00000 1.00000	-0.23761 0.56916	-0.42315 0.86146	-0.12371 0.31894	0.38717 0.82316
Валовой региональный продукт	0.22986 0.55591	-0.23761 0.56916	1.00000 1.00000	0.41249 0.84990	0.01468 0.03928	-0.20370 0.51169
Производство деловой древесины	0.39629 0.83268	-0.42315 0.86146	0.41249 0.84990	1.00000 1.00000	0.52403 0.94400	0.30616 0.69021
Сальдированный результат деятельности предприятий и организаций	0.48171 0.91539	-0.12371 0.31894	0.01468 0.03928	0.52403 0.94400	1.00000 1.00000	0.65839 0.98934
Производство стали	0.61366 0.98030	0.38717 0.82316	-0.20370 0.51169	0.30616 0.69021	0.65839 0.98934	1.00000 1.00000

Анализ парных уравнений регрессии показал, что только одна модель парной регрессии получилась адекватной по критерию Стьюдента и критерию Фишера и пригодна для прогнозирования инвестиций в основной капитал. Это уравнение, показывающее зависимость объема инвестирования в основной капитал области от объема производства стали:

$$\tilde{y}_{x4} = 239,928 + 15296,758x_4 \quad (1)$$

Вариация объема инвестиций в основной капитал предприятий и организаций Вологодской области на 37,66 % обуславливается вариацией объема производства стали, при его увеличении на 1 млн. тонн, объем инвестиций увеличится на 614 тыс. руб. Фактическое значение критерия Стьюдента (2,692) больше его табличного значения (2,1604), что говорит о значимости коэффициента регрессии. С вероятностью 0,98 влияние объема производства стали на объем инвестирования в основной капитал области существенно и доказано. Фактическое значение критерия Фишера подтверждает адекватность модели, ее пригодность для принятия управленческих решений и прогнозирования.

Прогнозное значение инвестиций на 2010 г. рассчитано по уравне-

нию регрессии.

$$\tilde{y}_{p,x4} = 55481,500 + 239,928 + 15296,758 * (10,206 - 9,488) \quad (2)$$

$$\tilde{y}_{p,x4} = 52255,183 \text{ млн. руб.}$$

(3)

При прогнозируемом объеме производства стали в 2010 г. 9,261 тыс. тонн сумма инвестиций в основной капитал Вологодской области будет предположительно равна 52255,183 млн. руб.

Таким образом, анализ показал, что основным инвестообразующим фактором в Вологодской области является производство стали. Однако, при рассмотрении объема инвестиций в металлургическое производство Вологодской области наблюдается тенденция к постепенному снижению: 15252,2 млн. руб., 10566,4 млн. руб. и 7906,1 млн. руб. соответственно в 2005, 2008 и 2009 гг.

Это в большей степени связано с предельным уровнем нагрузки мощностей на Череповецком металлургическом комбинате, в результате чего инвестиции в данный вид деятельности позволяют поддерживать лишь незначительный рост производства. Для того, чтобы поддерживать интерес инвесторов к данному предприятию, необходимо расширять производственные площади, закупать оборудование, что позволит увеличить объем выпускаемой продукции.

Однако не стоит обходить вниманием и другие составляющие инвестиционного потенциала Вологодской области: законодательный, экологический, социальный, экономический и др.

Наряду с промышленностью, основные резервы развития нашего региона – это лесной комплекс, энергетика, машиностроение, агропромышленный комплекс, гражданское строительство.

В настоящее время в Вологодской области реализуются следующие проекты, способные привлечь инвесторов:

- строительство биотехнологического завода на базе индустриального парка «Шексна». В рамках реализации данного проекта планируется строительство теплоэлектростанции. О желании сотрудничать с заводом уже заявили крупные перерабатывающие предприятия области;

- ООО "Патриот", проект по созданию деревообрабатывающего завода в Великоустюгском районе;

- ООО "Сямжалеспром", проект по расширению производства пиломатериалов, погонажных изделий и клееного бруса;

- ООО "Никольский лес", проект по производству лесозаготовок, лесопиления и деревообработки в Никольском районе;

- ГУ ВО "Вологдалесхоз", проект по производству лесозаготовок, лесопиления и деревообработки в с. Сямжа, с. Кич-Городок, г. Кириллов;

- ООО "Новаторский ЛПК", проект по производству сборных деревянных домов из клееного профилированного бруса;

- ООО "Биолеспром", проект развития лесопиления и производства топливных древесных гранул (пеллет) в Верховажском районе;
- ООО "Холбит" - организация лесозаготовок и реконструкция деревообрабатывающего производства (Междуреченский район, пос. Туровец);
- строительство 4 энергоблока на Череповецкой ГРЭС мощностью 330 МВт;
- «Социальное развитие села до 2012 года» в целях создания условий для устойчивого развития сельских территорий, улучшения условий жизни сельского населения, повышения престижности сельского труда;
- проекты в сфере туризма: "Великий Устюг - родина Деда Мороза", "Липин Бор - царство Золотой Рыбки", музейный комплекс "Молочная Слобода" в Грязовецком районе и др.

Вологодская область привлекательна для инвесторов. Имеется глубокий потенциал развития многих сфер экономики, социальной сферы, туризма и т.д., что будет благоприятно сказываться на инвестировании на данный регион.

УДК 330.131.7

Н.С. Мальцева, студентка 641 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.с.-х.н., доцент кафедры финансов и кредита
Гуляева О.А.*

Формирование рискового сознания предпринимателя

Эффективность функционирования хозяйственной организации в условиях сложной, динамичной и неопределенной среды во многом зависит от понимания причин и механизмов действия кадровых рисков и их учета в принятии решений. Эта задача становится даже более актуальной в условиях стабилизации российской экономики и намеченных перспектив развития, что повышает степень определенности и прогнозируемости внешних факторов и усиливает относительное влияние внутренних организационных факторов. Кадровый риск является определяющей формой риска в организации и может быть признан самой первой и главной категорией организационных рисков.

ПО «Тотемские Электрические сети» филиала ОАО «МРСК «Северо-Запад» Вологдаэнерго» являются самым молодым и наименьшим по размеру подразделением «Вологдаэнерго». Основная цель деятельности Отделения - обеспечение надежной, безопасной и экономичной работы электрических сетей. Рассмотрим основные экономические показатели деятельности ПО «Тотемские электрические сети» в табл. 1.

Таблица 1 – Экономические показатели деятельности ПО «ТЭС»

Показатели	2008 год	2009 год	Отклонения
Объем валовой продукции, тыс.кВт.ч.	209545	212332	+2787
Выручка, тыс.руб.	4269	8237	+3968
Себестоимость, тыс.руб.	3041	1843	-1198
Основные производственные фонды, тыс.руб.	646	858	+212
Численность работников, чел.	353	322	-31
Прибыль (убыток), тыс.руб.	1229	(22566)	-23795
Выработка на 1 работника, тыс.кВт.ч.	712,738	772,116	+59,378
Производительность труда, руб.	12,09	25,58	+13,49
Фондоотдача, руб.	0,32	0,25	-0,07

Эффективность производства по валовой продукции в 2009 году по сравнению с 2008 годом увеличилась на 2787 тыс.кВт.ч.. Это увеличение произошло за счет увеличения выработки энергии на одного работника. Фондоотдача продукции снизилась на 0,07 за счет увеличения стоимости основных производственных фондов. Себестоимость продукции снизилась на 1198, это связано с снижением стоимости на другие энергоносители. Прибыль значительно сократилась, что объясняется тем, что получение прибыли не является целью предприятия. От основного вида деятельности (ремонта и обеспечения линий электропередач) предприятие прибыль не получает. Прибыль формируется за счет продажи материалов, оставшихся от капитального ремонта, оказания услуг автотранспорта и сдача в аренду зданий. Экономическое состояние предприятия является стабильным. Незначительные изменения происходят за счет увеличения стоимости выпускаемой электроэнергии, но это зависит от стоимости на другие энергоносители (газ и уголь).

Риск - деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора.

Кадровый риск для предприятия - любое действие или бездействие со стороны персонала. Уровень возможного кадрового риска зависит, от структурного соотношения категорий персонала в рисковом профиле бизнес-единиц и (или) предприятия. Система кадрового аудита должна опираться на кадровый профиль компании, который должен строиться отдельно для производственного и управленческого персонала компании. В основу построения кадрового профиля следует положить теории специфического представления об объекте мотивации Д. Мак Грегора (теории «Х» и «У») и В. Оучи (теория «Z»). Следуя теориям, кадровый профиль любой компании можно представить тремя категориями персонала (табл.2):

- категория «Х» (резистентные работники), не способная и не желающая работать;
- категория «У», частично способная и частично желающая работать;
- категория «Z», полностью способная и желающая работать.

Таблица 2 – Характеристика категорий персонала с присущей ему вероятностью риска

Категория персонала	Характеристика	Вероятность риска
категория «X»	Достаточный уровень квалификации, высокая степень мотивации к труду	Наивысшая, с незначительной степенью воздействия
категория «Y»	Лица среднего возраста, активно формирующие свой человеческий капитал, знания и умения.	Средняя, со средней степенью воздействия
категория «Z»	Высококвалифицированные рабочие и высший управленческий персонал	Невелика, но степень воздействия крайне высока

Модель ситуационного лидерства Харсея и Бланшарда оперирует понятием «зрелости последователей», наличия у людей способности и желания выполнять поставленную лидером задачу. Выделяют четыре стадии зрелости последователей:

M1 - группа не способна и не желает работать;

M2 - группа не способна, но желает работать;

M3 - группа способна, но не желает работать;

M4 - группа способна и желает делать то, что ей предложено.

Кадровый профиль компании, рассматриваемый как совокупность четырех категорий персонала, несложно проследить по соответствию стадиям зрелости последователей (табл.3).

Таблица 3 – Соотношение категорий персонала стадиям зрелости последователей

Показатель	M1 «кадры»	M2 «персонал»	M3 «персонал-ресурс»	M4 «персонал-капитал»
категория «X»	v			
категория «Y»		v	v	
категория «Z»				v

Предлагаемая схема управления кадровыми рисками (рис.1) базируется на том, что кадровые риски проявляются через: изменение капитала предприятия (или его компонентов, связанных с деятельностью сотрудников); реализацию человеческого фактора; имеющийся или создаваемый предприятием уровень качества трудовых ресурсов. Такое проявление рисков позволяет разработать спектр категорий персонала, который является неизменным для всех предприятий (табл.4).

Таблица 4 - Рекомендуемые соотношения категорий персонала, обеспечивающих различный уровень кадрового риска

Показатель	Высокий риск (R_{max})	Средний риск ($R_{сред}$)	Низкий риск (R_{min})
Принцип	(10:90)	(40:60)	(70:30)
Изменение стоимости предприятия	существенное снижение	значительное изменение	существенное увеличение
Категории персонала			
персонал-капитал	не более 5%	15-20%;	Не менее 40%;
персонал-ресурс	не более 5%;	20-25%;	25-30%;
персонал	10-15%	35-40%;	20-25%;
кадры	до 75%	20-25%.	не более 5%.

Исходя из полученных результатов (табл.5), наиболее близким является соотношение категорий персонала предприятия 70:30, то есть низкий риск и существенное увеличение стоимости предприятия (R_{min}).

Таблица 5 – Структура персонала ПО «ТЭС»

Персонал	2008 год		2009 год	
	чел.	%	чел.	%
Всего, в т.ч.:	353	100,0	322	100,0
-Промышленно-производственный	294	83,3	275	85,4
-Непроизводственный	59	16,7	47	14,6

Согласно схеме (рис.1) предлагается два метода управления кадровыми рисками: воздействие с использованием адаптации методов воздействия (рис.2); воздействие с использованием мотивационной матрицы (табл.6).

Особенность предлагаемой мотивационной матрицы - воздействие на кадровые риски посредством ориентации на особенности поведения конкретного сотрудника.

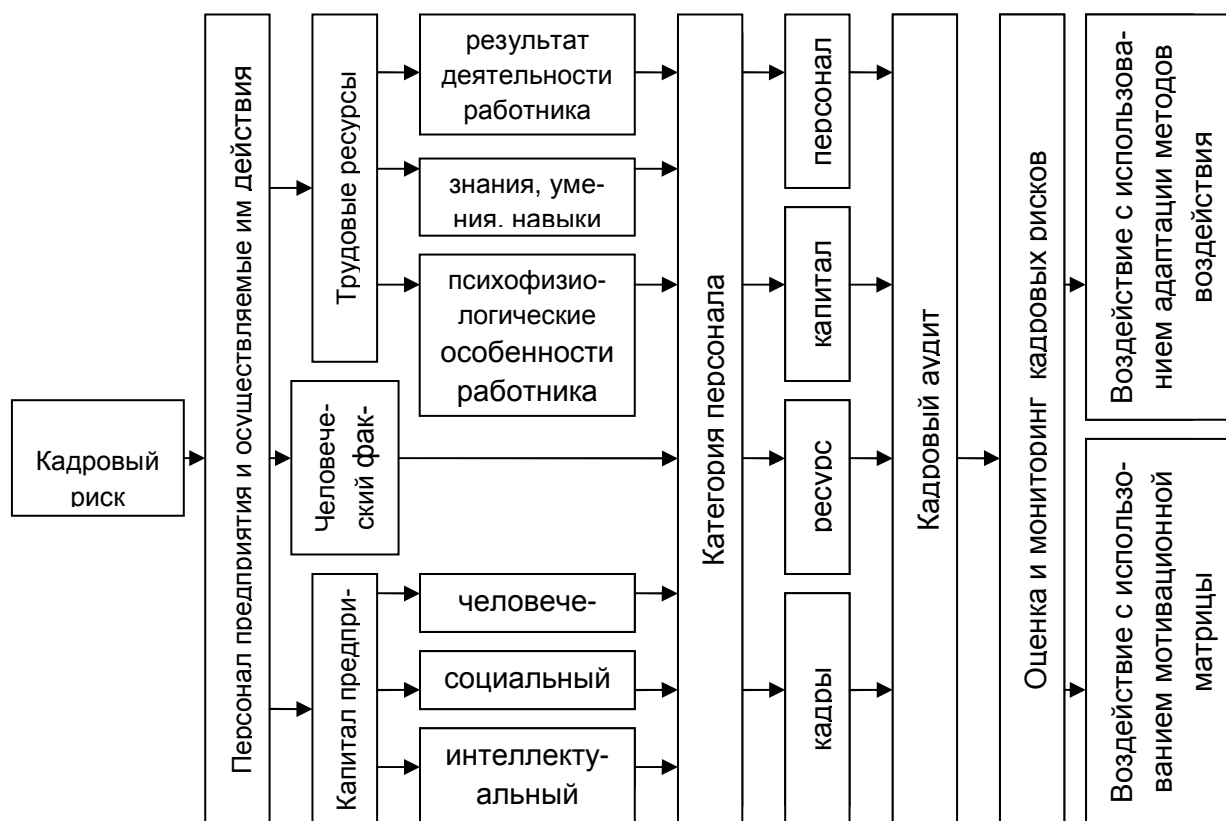


Рис. 1. Схема управления кадровыми рисками предприятия



Рис. 2. Адаптация методов воздействия

Таблица 6 - Мотивационная матрица воздействия на кадровые риски предприятия

Уровни потребностей		Категории персонала			
по А. Маслоу	по К. Альдеоферу	M4	M3	M2	M1
1. Витальные потребности	1. Потребности существования			+	+
2. Экзистенциальные потребности				+	+
3. Потребность в принадлежности или социальные потребности	2. Потребности в отношениях	+	+	+	+
4. Потребность в чувстве собственного достоинства и стремление достичь определенного статуса	3. Потребности в росте	+	+		
5. Потребность в самовыражении или духовные потребности		+	+		
Рейтинги мотивационных потребностей (рейтинг по убыванию потребностей)		I-5	I-5,4	I-3	I-1
		II-4	II-3	II-2	II-2
		III-3	III	III-1	III-3

* Знаком «+» отмечены преобладающие потребности, являющиеся базой для мотивации.

Реализация предлагаемого подхода способствует объективной оценке уровня кадровых рисков предприятия и обоснованному принятию решения об управленческом воздействии на них, что, в свою очередь, создает условия для увеличения стоимости предприятия.

Литература:

1. <http://www.creativeconomy.ru/library/prd721.php>/Журнал оссийское предпринимательство № 7 2005/ Управление кадровыми рисками предприятия. Бадалова А.Г., Москвитин К.П.
2. <http://www.kadrovik.ru/modules.php>/Методы обеспечения кадровой безопасности.
3. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учеб. посо-

бие.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.-160с.

УДК 330.322

Н.С. Мальцева, С.В. Русяева, студентки 641 группы ВГМХА
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Ос-
моловская С.П.*

Особенности развития венчурного финансирования в России

До середины XX века из видов бизнеса, способных приносить сверх-высокие прибыли, были известны лишь торговля нефтью, оружием, наркотиками, содержание игорных домов и борделей.

Вторая половина двадцатого столетия убедительно продемонстрировала, что возможен и еще один вид бизнеса, который, не уступая вышеназванным ни по прибыльности, ни по рискованности, направлен на поддержание научно-технического прогресса. Сегодня он повсеместно известен под именем - венчурное финансирование.

Изначальный смысл этого понятия был тесно связан со словом «венчур», которое, с одной стороны, означает - предприятие, а с другой - риск.

Главная цель венчурного финансирования сводится к тому, что денежные капиталы одних предпринимателей и интеллектуальные возможности других (оригинальные идеи или технологии) объединяются в реальном секторе экономики для того, чтобы в новой компании обоим предпринимателям принести прибыль.

В самом сжатом виде, с учетом сложности и многогранности данного процесса, можно считать, что венчурное финансирование - это долгосрочные (5-7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

Для прибыльной реализации инвестиций, вложенных в венчурные предприятия, необходим выход новой высокотехнологичной компании на фондовый рынок для продажи акций, владелец вложенных в компанию средств интересуется не дивидендами, а приростом самого капитала. Обычно венчурные капиталисты, вкладывая средства в венчурные предприятия, хотят увеличить свой капитал не менее чем в 5- 10 раз за 7 лет. При этом, так как венчурное предприятие впервые может выйти на фондовый рынок в лучшем случае через 3-5 лет после инвестирования, венчурный капиталист не рассчитывает на получение прибыли ранее этого срока. И это «превышение» может быть весьма впечатляющим. Например, в Рос-

сии одним небольшим научным коллективом, благодаря более чем скромной инвестиции (всего несколько тысяч долларов), был создан лекарственный препарат «Тимоген», оказавшийся мощным иммунным стимулятором, интерес к которому проявили сразу несколько стран. В конце концов, только сама лицензия на его производство была продана, а США за несколько миллионов долларов. Такую рентабельность - несколько тысяч процентов - не способен дать ни один промышленный проект и даже процветавшие до определенного времени в России финансово-банковские махинации. Подобную невероятно высокую прибыльность может обеспечить только венчурный бизнес.

В целях минимизации риска венчурные капиталисты, как правило, распределяют свои средства между несколькими проектами, и в то же время несколько инвесторов могут поддерживать один проект. Для этого же при венчурном финансировании применяется поэтапное выделение ресурсов в виде небольших порций (траншей) или, как принято говорить среди венчурных бизнесменов, через «капельницу», когда каждая последующая стадия развития предприятия финансируется в зависимости от успеха предыдущей.

Еще одной весьма характерной особенностью венчурного финансирования является то, что венчурный капитал всегда чутко реагирует на моду и неотступно следует за ней. Инвестиции охотнее и чаще всего направляются в те отрасли, которые связаны с возможностью быстрой и доходной реализации наукоемкой продукции, на которую уже есть или только формируется ажиотажный спрос, приносящий наибольшую прибыль. Например, в 80-е годы прошлого столетия началось повальное увлечение CD-«сидиромами», и немедленно в эту отрасль венчурные капиталисты стали с готовностью и на выгодных для компаний условиях вкладывать большие средства. Потом эта мода начала отходить, и приток инвестиций иссяк. Та же картина наблюдалась, когда появилось увлечение мобильными телефонами. То же самое произойдет в ближайшее время и с прежними наукоемкими услугами, обеспечивавшими доступ в Интернет. Несомненно, через непродолжительное время перестанет приносить прежние прибыли программное обеспечение для персональных компьютеров, и как следствие этого существенно сократятся венчурные инвестиции в данную отрасль индустрии, потому что для венчурного финансирования нет и не может быть вечно привлекательных отраслей реального сектора экономики. Вечным является лишь стремление венчурных капиталистов к умножению своих активов.

Таким образом, венчурное финансирование - это своеобразный вид инвестирования средств в новые высокотехнологичные компании для обеспечения их становления, роста и развития с целью получения прибыли в случае успешной реализации проекта. То есть это высокорисковое вкладывание частного капитала в высокотехнологичные малые компании, спо-

собные в перспективе производить пользующиеся высоким спросом наукоемкие продукты или услуги.

По состоянию на 2008 г. рынок венчурных инвестиций в России был достаточно молод и сильно отличался по структуре от рынков западных стран. Например, в нашей стране практически отсутствуют инвестиции в проекты на посевной или начальной стадии развития (а именно интерес к таким проектам является показателем «взрослого» рынка), а среди отраслей преобладают традиционные рынки - ИТ (почти 50% инвестиций в 2008 году) и мобильные технологии (чуть более 9%). В 2008 году объем рынка венчурного инвестирования в России, по данным Research.Techart, вырос на 25%, достигнув почти 1,3 млрд. долл. Ожидалось, что в 2009 году рынок венчурного инвестирования вырастет не более чем на 15—20% за счет того, что многие сформированные фонды еще не потратили деньги, а кризисная ситуация значительно снизит цены стартапов.

Инновационный институт при МФТИ в марте 2009 года оценивал объем доступных в России венчурных средств, которые могут быть инвестированы, в 10–12 млрд. рублей.

Всего в России, по данным Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), зарегистрировано 92 венчурных фонда. Но реально работающих среди них, по оценкам участников рынка, лишь 15 - 20. По данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, средняя внутренняя норма доходности проектов российских фондов составляет 35% [1].

По данным венчурного фонда Runa Capital в 2010 г. в ИТ и телекоммуникационных отраслях было официально объявлено о венчурных и прямых сделках примерно на \$1,5-2 млрд. В эту сумму входит инвестирование на всех стадиях проектов: начиная с посевной и заканчивая поздней. Если считать только ИТ-отрасль, то объем инвестирования в нее на ранней - венчурной стадии - составил около \$200 млн.

Результаты исследования состояния и развития венчурного инвестирования в современной экономике России, позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на увеличение объемов рискованного инвестирования в последние годы, значительный научно-технический потенциал в области конкурентоспособных технологий и интеллектуальный потенциал, имеющиеся возможности национального капитала, существуют факторы, препятствующие развитию венчурной индустрии в России. К ним относятся использование преимущественно иностранного венчурного капитала при минимальном участии российского; неэффективное использование средств венчурных фондов; фактическое отсутствие нормативных правовых актов, обеспечивающих функционирование механизма венчурного финансирования; наличие инфраструктуры, не обеспечивающей плодотворный симбиоз венчурного капитала с малым и средним инновационным бизнесом; неразвитость фондового рынка, его отрыв от производства и возникающие в

связи с этим проблемы «выхода» инвесторов из проинвестируемой фирмы; отсутствие гибкой системы налогообложения венчурного предпринимательства и адекватной системы бухгалтерского учета; падение уровня разработок и отсутствие квалифицированного менеджмента; слабая прозрачность российских предприятий для венчурных инвесторов. И решить эти проблемы без государственной поддержки невозможно.

Многие разработчики предпочитают не использовать потенциальные возможности частного капитала, опасаясь хищения технологии «коварными инвесторами». С другой стороны, существует проблема дефицита менеджеров инновационных проектов: профессии серийного предпринимателя и бизнес-ангела в России только начали зарождаться.

Среди основных причин отсутствия адекватного потребностям рынка прямых и венчурных инвестиций количества компаний научно-технического сектора, можно выделить малое число привлекательных инновационных проектов с требуемой фондами доходностью и темпами роста, низкий уровень культуры корпоративного управления в малых компаниях, недостаточную осведомленность и неверное представление о деятельности и особенностях подходов венчурных фондов.

Кроме того, недостаточное присутствие инвестиционных институтов в регионах и существующие приоритеты большинства фондов инвестировать преимущественно в компании более поздних стадий оказывают сдерживающее влияние на развитие и рост компаний, особенно высокотехнологического сектора [2].

Привлечение венчурного капитала в стратегически важные области российского технологического сектора, являясь необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности, обретает статус одной из приоритетных государственных задач. Развитие национальной индустрии венчурного капитала, как правило, пользуется государственной поддержкой в качестве компонента общей инновационной политики роста.

Явные успехи инновационных предприятий на глобальных рынках не остались незамеченными правительствами и предпринимателями развивающихся стран. Соблазненные чужим примером, они вкладывают средства в отечественные высокотехнологичные компании, призывая их завоевывать мировой рынок.

Россия также жаждет совершить такой рывок и стать полноправной участницей большой игры, в которой ставки делаются на технологии мирового уровня, принципиально новые товары и венчурный капитал. Российское правительство предпринимает ряд мер, направленных на диверсификацию российской экономики и снижение ее зависимости от природных ресурсов. При этом большая часть бюджета инноваций достается проектам построения инфраструктуры - создания свободных экономических зон, технопарков и инкубаторов.

Самая крупная инициатива - Российская Венчурная Компания, которая призвана создать около 20 инвестиционных фондов для разных отраслей. Государство готово выделить огромные деньги, чтобы двинуть страну по пути технического прогресса и начать производство технологии мирового уровня. Однако прошедший период с момента создания РВК показал, - России пока не удастся набрать критическую массу технологических идей и инновационных компаний, способных привлечь российских и иностранных венчурных инвесторов. И причина не столько в недостатке денег, сколько в отсутствии числа перспективных и привлекательных для инвесторов проектов. Для достижения поставленных целей необходимо проделать огромный объем работ, включающий и построение инфраструктуры, и создание условий для появления инновационных компаний, и внедрение международных стандартов в деятельности создаваемых фондов.

Поэтому рынок венчурных инвестиций в России, который находится на этапе становления, требует (как это было и в других странах на данном этапе) участия государства - для создания адекватных институтов венчурного инвестирования. Важной задачей при этом является определение путей комплексного развития венчурной индустрии и повышения роли государственного участия в ее становлении. Также не менее важным является определение роли и частного бизнеса в развитии национальной венчурной индустрии [1].

По мнению экспертов, из 50-55 так называемых макротехнологий, которые определяют техническое могущество государств сегодня, наша страна полностью конкурентоспособна лишь по пяти-шести направлениям, еще по семи-восемью отставание от лидеров не критично. Следовательно, целесообразно для усиления конкурентоспособности российской экономики сосредоточиться на поддержке инвестирования в наиболее развитые направления, отказавшись или ограничив инвестирование в отстающие.

Индустрия прямого и венчурного капитала в России занимает важную позицию в комплексе мер по переходу на модель инновационного развития и повышению конкурентоспособности на глобальном рынке. Она способствует стимулированию экономики путем активного инвестирования и поддержки бизнеса с высоким потенциалом роста в существующих и новых секторах промышленности и сферы услуг.

Механизмы частно-государственного партнерства широко используются для дальнейшего экономического развития России и создания эффективной системы поддержки отечественных технологий, повышения конкурентоспособности и инновационной активности.

Анализируя процессы формирования института венчурных инвестиций в России на основе партнерства общества и бизнеса, можно сделать некоторые выводы. Спецификой российского пути развития венчурного инвестирования является значительная роль государства, которое активно выделяет денежные средства на развитие института финансирования ин-

новаций. Государство должно научиться включать частный бизнес в решение своих приоритетных задач за счет создания привлекательных условий: венчурной инфраструктуры, изменений в законодательстве, регулирующих трасовые отношения и введение фидуциарной ответственности. В России впервые создается модель государственного стимулирования инноваций и институтов венчурного предпринимательства. Частному бизнесу целесообразно адаптироваться к российской венчурной модели [2].

Наиболее эффективными с точки зрения стимулирования развития венчурного предпринимательства в России могут быть следующие виды государственной поддержки: государственные прямые инвестиции в приоритетные проекты; страхование и другие формы обеспечения инвесторов венчурных фондов, вкладывающих средства в технологически ориентированные компании; эффективная система по защите прав на интеллектуальную собственность; формирование эффективной коммуникативной среды.

Для обеспечения дальнейшего развития партнерства государства и бизнеса, целесообразно сформировать среднесрочную стратегию развития венчурного предпринимательства как одного из существенных источников финансирования малого, в том числе высокотехнологичного, бизнеса в России. Более того, целесообразно разработать программу реализации сформулированных целей как стратегического плана действий государства и бизнеса с использованием венчурного инвестирования и частно-государственного партнерства в области инновационной экономики. Если говорить о перспективах дальнейшего партнерства государства и общества, то представляется, что государству, обществу и бизнесу целесообразно уже сегодня приступить к формированию среднесрочной стратегии развития венчурного предпринимательства как одного из существенных источников финансирования инновационного сектора в России и/или ее отдельных регионов.

Литература:

1.http://www.bishelp.ru/gde_dengi/vench/obshee/osobennosti.php?print=1/Особенности венчурного финансирования.

2.<http://molchanova.spa.msu.ru/IM-04/Task-3/3-Kozlov-25.htm>/Развитие венчурного финансирования в России.

УДК 312:470.12

В.В. Мизгирева, студентка 657 группы ВГМХА

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры статистики и экономического анализа Кучанская Н.А.

Анализ численности населения Вологодской области и ее взаимосвязь с различными социально – экономическими показателями

С точки зрения демографии, изменение численности населения является результатом эволюции режима воспроизводства населения.

Численность населения определяют, обычно, относительно территории, имеющей определенные границы - природные или административные. Так, можно говорить о населении мира, мирового региона или материка, государства или области. Однако можно определять численность населения и относительно места проживания. Например, городское население, сельское население, пригородное население и т.д. Также численности населения определяют и по половозрастной структуре населения.

Анализируя численность населения Вологодской области с 1995 по 2009 годы, мы пришли к следующим выводам: в целом за рассматриваемый период с 1995 по 2009 годы среднегодовая численность постоянного населения области сокращалась. Анализируемый показатель среднегодовой численности населения Вологодской области имеет максимальное значение в 1995 году, равное 1 336 244 человека, а минимальное значение соответствует 2009 году, в году численность населения сократилась на 120 275 человек. В среднем численность населения в Вологодской области с 1995 по 2009 годы составляет 1 273 465 человек. При этом ежегодно в среднем она сокращалась на 8 593 человека, или в 0,68%.

Также рассматривали численность мужчин и женщин области на конец года за период с 1995 по 2009 гг. В результате проведенных расчетов пришли к выводу, что в целом за исследуемый период налицо присущая населению области существенная степень диспропорциональности полов. Об этом свидетельствуют полученные величины отклонений в удельных весах мужского и женского населения – на протяжении 15 лет они превышают пороговое значение, равное 3%. Динамика данного показателя тревожна – если в 1995 году гендерная диспропорция составляла 6,3%, то в 2009 году этот показатель равен уже 8,3%.

В целом за период можно отметить сокращение абсолютной численности, как мужчин, так и женщин, что обусловлено общей естественной убылью населения. При этом наблюдается превышение женского населения над мужским. Такая достаточно серьезная гендерная диспропорция может привести к негативным последствиям: в результате значительного несоответствия численности мужчин и женщин люди часто остаются одиноки, не могут сложиться браки, семьи (особенно если диспропорция наблюдается в возрастных группах от 15 до 49 лет), следствием невысокого уровня брачности является невысокий уровень рождаемости. Что в нашей стране, с регрессивным типом воспроизводства населения и высокой степенью старения населения, просто недопустимо.

Проведя анализ половой структуры городского и сельского населения Вологодской области за период с 1995 по 2009 годы, получили, что численность городского населения больше численности сельского в 2 раза,

при этом число женщин больше числа мужчин как среди городского, так и среди сельского населения. При этом превышение числа женщин над мужчинами с каждым годом становится все заметней. В процессе исследования был рассчитан показатель, определяемый как разность удельных весов мужчин и женщин в общей численности населения, отдельно по типам поселений. Анализ его показал высокую степень диспропорциональности населения, но при этом в городской местности степень диспропорциональности выше, чем в сельских населенных пунктах. Наибольшая диспропорциональность в городской местности была в 2009 году и составила 9,81%, а в сельской в 2005 году (5,55%).

Рассмотрели население Вологодской области отдельно по городским и сельским поселениям, рассчитав удельный вес городского и сельского населения в общей численности населения области. В результате расчетов пришли к выводу, что численность городского населения больше численности сельского населения в 2 раза. Максимум численности сельского населения наблюдается в начале периода (429,07 тыс.чел.). Наименьшее значение численности городского и сельского населения соответствует 2009 году, но при этом доля городского населения в общей численности населения растет, а значит, наблюдается высокий уровень урбанизации территорий. Наименьшее значение численности городского и сельского населения в 2009 году говорит так же и о тенденции снижения общей численности населения области за рассматриваемый период.

Численность населения меняется под влиянием различных факторов:

- ✓ демографических причин - соотношение рождаемости и смертности, демографическое поведение;
- ✓ миграционного оттока или притока населения.
- ✓ социально-политических причин: изменение административных границ (объединение двух Германий), войны и межнациональные конфликты, проводимая региональная политика (вымирание малых народов Севера, индейцы Америки), демографическая политика и т.д.
- ✓ природных катастроф и вообще среды обитания
- ✓ социально-экономических причин - роста уровня жизни, повышения благосостояния общества, развития социальных программ, здравоохранения, образования и т.д.

С помощью корреляционно – регрессионного анализа выявим факторы, которые наибольшим образом влияют на изменение численности населения Вологодской области в 2009 году.

Рассмотрения подлежат следующие факторы: коэффициент рождаемости и смертности; коэффициент миграционного прироста; коэффициенты брачности и разводимости; факторы характеризующих жилищные условия населения Вологодской области (общая площадь жилого фонда, ввод в действие новых домов, средняя площадь жилья на одного жителя); так же показатели как обеспеченность населения врачами, обеспеченность

больничными койками, места в ДДУ, уровень зарегистрированной преступности, среднемесячная номинально начисленная заработная плата работников организаций; показатель уровень безработицы.

Проведем взаимосвязь численности населения в Вологодской области с этими показателями, используя программу «Statistica».

Анализ начнем с матрицы парных коэффициентов корреляции.

Проанализировав матрицу, можно сделать вывод, что наибольшее влияние на численность населения оказывают следующие факторы:

- Коэффициент смертности, связь умеренная, отрицательная (x1);
- Общая площадь жилищного фонда, связь весьма тесная, положительная (x2);
- Ввод в действие жилых домов, связь тесная, положительная (x3);
- Обеспеченность населения врачами, связь умеренная, положительная (x4);
- Места в ДДУ, связь весьма тесная, положительная (x5);
- Уровень безработицы, связь умеренная, положительная (x6).

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс смертности оказывает больше влияние на изменение численности населения, чем коэффициент рождаемости, естественного и механического прироста. Коэффициенты брачности и разводимости оказывают очень слабое влияние на исследуемый показатель. Показатели, характеризующие жилищные условия оказывают очень сильное влияние на численность населения. Влияние на результативный показатель оказывают и показатели: обеспеченность населения врачами, места в ДДУ и уровень безработицы. Уровень преступности, средняя площадь жилья на 1 жителя, средняя заработная плата, обеспеченность населения больничными койками, средний размер субсидий оказывают незначительное влияние на численность населения области.

С учетом значений вышеперечисленных факторов провели дальнейший корреляционно-регрессионный анализ.

При интерпретации значений парных коэффициентов корреляции часто возникают трудности, связанные, прежде всего с опосредованным одновременным влиянием других переменных. Поэтому в ходе корреляционного анализа имеет смысл установить наличие «чистых» (истинных) взаимосвязей, то есть связей непосредственно между двумя рассматриваемыми признаками без учета влияния на них других, посторонних факторов. Для этого определяют оценки частных коэффициентов корреляции.

Таблица 1 – Матрица частных коэффициентов корреляции

Показатели	ЧИСЛ.НАС	К.СМЕРТ	ОБЩАЯ.ПЛ	ВВОД.ЖИЛ	ОБЕСПЕЧ.ВР	МЕСТА.В	УР_БЕЗРА
ЧИСЛ.НАС	1	-0,033070	0,931291	0,439354	-0,499437	0,560351	-0,095161
К.СМЕРТ	-0,033070	1	0,014171	-0,118718	0,184036	-0,240288	0,223224
ОБЩАЯПЛ	0,931291	0,014171	1	-0,245056	0,471185	-0,335744	0,177701
ВВОД.ЖИЛ	0,439354	-0,118718	-0,245056	1	0,098601	-0,264097	-0,164731
ОБЕСПЕЧ.ВР	-0,499437	0,184036	0,471185	0,098601	1	0,613652	0,000082
МЕСТА_В	0,560351	-0,240288	-0,335744	-0,264097	0,613652	1	0,167067
УР.БЕЗРА	-0,095161	0,223224	0,177701	-0,164731	0,000082	0,167067	1

По матрице частных коэффициентов корреляции можно сделать вывод, что из все шести отобранных факторов наиболее сильное влияние на численность населения оказывает показатель общей площади жилого фонда. Частный коэффициент корреляции равен 0,931. Взаимосвязь с такими факторами как коэффициент смертности и уровнем безработицы является очень слабой и отрицательной, что говорит о сокращении численности населения за счет этих факторов. При этом так же можно отметить наличие умеренной связи с наличием мест в ДДУ, вводом жилых помещений обеспеченности населения врачами. С наличием мест в ДДУ и вводом жилых домов связь прямая, а с обеспеченностью населения врачами обратная. Мультиколлинеарных факторов в данном случае не наблюдается, поэтому все они могут быть включены в модель.

Проверили уровень значимости коэффициентов с помощью критерия Стьюдента и пришли к выводу, что значимыми являются только 4 оценки частных коэффициентов корреляции из 6. Это такие факторы как общая площадь жилого фонда (x_2), введенных жилых домов (x_3), обеспеченность врачами(x_4) и количества мест в ДДУ(x_5).

Остальные оценки частных коэффициентов корреляции не значимы, т.е между показателями, которые они характеризуют, нет статистической зависимости на уровне значимости 5% .

Для выражения зависимости между результативным показателем и всеми рассмотренными в анализе факторами построили множественное уравнение регрессии, которое имеет следующий вид:

$$Y = 5422,1770 - 32,099X_1 + 32,349X_2 + 0,176X_3 - 406,139X_4 + 3,431X_5 - 227,015X_6 \quad (1)$$

Основываясь на данной модели, можно сделать вывод, что при увеличении общего коэффициента смертности на 1‰ численность населения сокращается на 32 человека, при увеличении общей площади жилого на 1 тыс.кв.м численность населения увеличится на 32 человека. В связи с ростом показателя ввода нового жилья на 1 тыс.кв.м. численность населения увеличится на 0,17 человека. При обеспеченности населения врачами численность населения сократиться на 40 человек. При увеличении количества мест в ДДУ, численность населения увеличивается на 3 человека. А при увеличении уровня безработицы на 1%, численность населения сокращается на 23 человека.

Также проверили значимость и множественных коэффициентов регрессии.

Таким образом, по итогам проверки значимости коэффициентов регрессии выяснили, что с 95% надежностью из всех параметров в рассматриваемом уравнении множественной регрессии только четыре значимо отличаются от нуля. Коэффициенты регрессии, как и коэффициенты частной

корреляции, отражают связь с факторами общей площадью жилого фонда, вводом в действие нового жилья, обеспеченностью врачами и количеством мест в детских дошкольных учреждениях.

Таблица 3 – Проверка значимости коэффициентов регрессии

Фактор	Параметр	Значение параметра в модели	$t_{\text{факт}}$	$t_{\text{крит}}(0,05; 19)$	Значимость
Св.член	B_0	5422,177047	1,1564935	2,093	незначим
К.СМЕРТ	B_1	-32,09938266	-0,144227	2,093	незначим
ОБЩАЯ.ПЛ	B_2	32,34986569	11,143783	2,093	значим
ВВОД.ЖИЛ	B_3	0,17627723	2,1318833	2,093	значим
ОБЕСПЕЧ.ВР	B_4	-406,1393128	-2,5128348	2,093	значим
МЕСТ.В ДДУ	B_5	3,431723772	2,9489851	2,093	значим
УР.БЕЗРА	B_6	-227,0156494	-0,4166864	2,093	незначим

Провели процедуры пошаговой регрессии, с помощью которой получили уравнение с максимальным числом статистически значимых факторов:

$$Y_{x2} = -2604,005 + 39,888 X_2, \quad (2)$$

из которого следует, что при увеличении общей площади жилищного фонда на 1 тыс.кв.м. численность постоянного населения возрастет на 39 человек.

Таким образом, в ходе проведенного анализа можно сделать вывод о кризисном состоянии демографической ситуации населения Вологодской области. Об этом свидетельствуют полученные значения абсолютных и относительных показателей, степень диспропорциональности полов и рассчитанной доли городского и сельского населения в общей численности населения области. При этом в ходе проведенного анализа был рассмотрен ряд факторов, которые влияют на численность населения Вологодской области. Из всех рассмотренных показателей выявлена статистически значимая взаимосвязь численности населения Вологодской области с таким фактором, как общая площадь жилищного фонда Вологодской области, характеризующим жилищные условия населения.

УДК 312:470.12

Р.П. Муромцев, студент 657 группы ВГМХА

Научный руководитель – старший преподаватель кафедры статистики и экономического анализа Кучанская Н.А.

Статистический анализ младенческой смертности в Вологодской области

Младенческая смертность – это смертность детей на первом году

жизни. Данному аспекту анализа придается особое значение. Показатели младенческой смертности считаются самыми чутким индикатором условий жизни населения, поскольку малыши немедленно реагируют на изменение температуры воздуха во внешней и внутренней среде их обитания, режима питания, распорядка дня, атмосферного давления т. п., не говоря о степени родительской заботы о них.

В то же время показатель смертности детей коррелирует с качеством, объемом и доступностью медицинской помощи женщинам и детям, а по уровню, динамике и структуре причин младенческой смертности можно судить и о степени эффективности деятельности органов здравоохранения.

Существенное значение имеет анализ младенческой смертности в различные периоды первого года жизни. Смерть детей на первом году жизни распределяется неравномерно по различным возрастным периодам.

Младенческая смертность складывается из неонатальной (в возрасте 0-27 дней жизни) и постнеонатальной (с 28 дня и до конца первого года). Неонатальная смертность, в свою очередь, подразделяется на раннюю неонатальную (первые 7 дней жизни, точнее 168 часов) и позднюю (последующие три недели жизни) (таблица 1).

Таблица 1 – Структурные компоненты перинатальной и младенческой смертности в зависимости от периода жизни

8 и более недель беременности	Роды	Недели жизни		Месяцы жизни
		1	2-4	2-12
Аntenатальная смертность	Интернатальная смертность	Ранняя неонатальная смертность	Поздняя неонатальная смертность	Постнеонатальная смертность
Мертворождаемость				
Перинатальная смертность				
		Неонатальная смертность		
		Младенческая смертность		
Фетоинфантильные потери				

Такая структура младенческой смертности вызвана тем, что смерть детей на первом году жизни распределяется неравномерно по различным возрастным периодам.

Снижение смертности на разных этапах первого года жизни — задачи разной степени сложности. Новорожденный особо уязвим в первые дни после появления на свет; в дальнейшем на фоне адаптации к новым условиям его уязвимость ослабевает, а адаптационные возможности улучшаются. Чем старше младенец, тем легче, при прочих равных условиях, сохранить его жизнь.

В структуре неонатальной смертности, т. е. смертности детей на первом месяце жизни, около 70% приходится на детей первой недели жизни.

ни – раннюю неонатальную смертность. В 2009 году в Вологодской области 77,46% составили умершие на первой неделе жизни, 14,08% – на второй, 2,82 и 5,63% – на третьей и четвертой неделях.

Та же закономерность – снижение числа умерших по мере увеличения возраста детей – сохраняется и в отношении новорожденных, умерших на первой неделе жизни (рис. 1): 43,64% детей умерли до 24 часов, 14,55% – в течение 1 дня и 14,55% – в течение 2 дня, т.е. три четверти детей (40 из 55, или 72,73%) гибнут в течение первых двух полных суток и 85,45% (47 детей) в течение трех суток после рождения, обычно в условиях акушерского стационара.

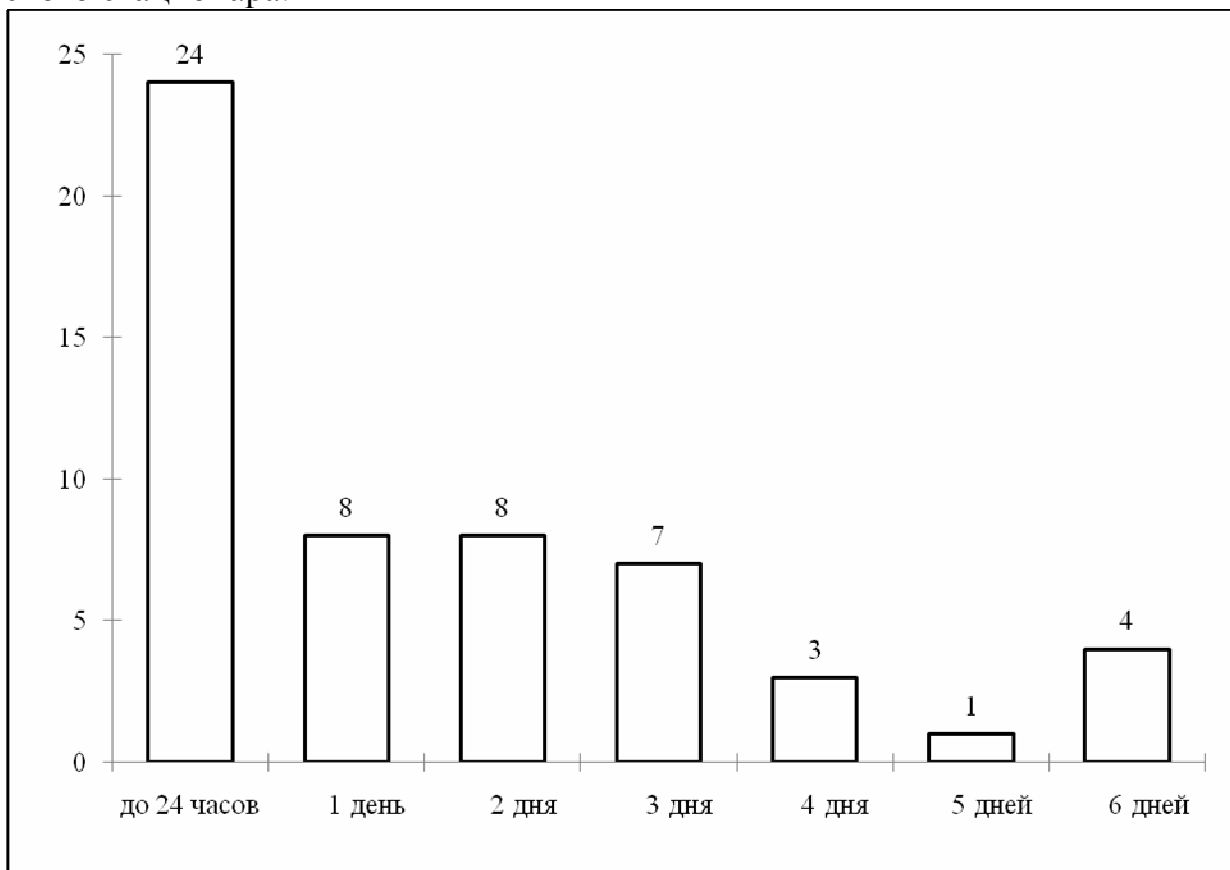


Рис. 1 – Распределение умерших детей первой недели жизни по числу прожитых дней (абсолютные числа), Вологодская область, 2009 год

Этот факт определяет важный организационный момент – в связи с тем, что свыше 80% от числа всех умерших на первой неделе погибает в ближайшие дни после рождения в родильных домах, чрезвычайно важно обеспечение необходимого уровня неонатальной реанимационной помощи именно в родовспомогательных стационарах, где ребенок находится в течение первых трех наиболее опасных суток жизни.

Таким образом, максимальное число детей гибнет непосредственно после рождения; с возрастом уровень потерь снижается, что является объективной биологической закономерностью и обусловлено повышением уровня жизнеспособности ребенка – его «жизненного потенциала» – по

мере роста и созревания детского организма.

В 2009 году из 117 умерших в Вологодской области детей первого года жизни в периоде новорожденности (до первого месяца жизни) умер 71 ребенок, что составило 60,68%, из них на первой неделе жизни – 55 (77,46% от числа умерших новорожденных и 47,01% от числа умерших на первом году жизни).

Таблица 2 – Таблица смертности (дожития) реального поколения детей первого года жизни, Вологодская область, 2009 год, мальчики

Возрастные интервалы первого года жизни в месяцах	Число детей, родившихся живыми и дожившими до возраста $x + 1$	Число умерших в течение x и $x + 1$ возрастного интервала	Вероятность умереть в возрасте x и $x + 1$	Вероятность пережить возрастной интервал x и дожить до $x + 1$	Вероятность дожить из 100 тысяч родившихся до возраста $x + 1$
x	n_x	d_x	q_x	p_x	l_x
0-1	7772	43	0,00553	0,99447	100000
1-2	7729	7	0,00091	0,99909	99447
2-3	7722	5	0,00065	0,99935	99357
3-4	7717	6	0,00078	0,99922	99292
4-5	7711	1	0,00013	0,99987	99215
5-6	7710	1	0,00013	0,99987	99202
6-7	7709	3	0,00039	0,99961	99189
7-8	7706	0	0,00000	1,00000	99151
8-9	7706	0	0,00000	1,00000	99151
9-10	7706	2	0,00026	0,99974	99151
10-11	7704	2	0,00026	0,99974	99125
11-12	7702	1	0,00013	0,99987	99099

Следовательно, уровень младенческой смертности в значительной степени определяется числом умерших в периоде новорожденности, и положительную динамику младенческой смертности в Вологодской области обусловило снижение неонатальных потерь, прежде всего на первой неделе жизни.

Анализ построенных таблиц смертности (дожития) позволяют сделать следующие выводы: наиболее критическим возрастным периодом является первый месяц жизни младенца. Так из 7772 родившихся мальчиков на первом месяце жизни умирает 43, из 7323 девочек на первом месяце умирает 28. В последующие месяцы жизни число умерших младенцев значительно снижается: на втором месяце жизни число умерших мальчиков составляет 7, девочек - 5. Таким образом, вероятность пережить возрастной интервал и дожить до следующего от месяца к месяцу увеличивается. Но следует отметить, что девочки более жизнеспособны, так уже с восьмо-

го месяца жизни и до двенадцатого число умерших в каждом из возрастных интервалов равно нулю. Следовательно, число умирающих девочек снижается более быстрыми темпами, нежели мальчиков.

Так, условно, из 100 тысяч родившихся до возраста 12 месяцев доживают 99099 младенцев мужского пола и 99372 младенца женского пола.

Важный аспект исследования – выявление основных причин младенческой смертности (рис. 2).

Таблица 3 – Таблица смертности (дожития) реального поколения детей первого года жизни, Вологодская область, 2009 год, девочки

Возрастные интервалы первого года жизни в месяцах	Число детей, родившихся живыми и дожившими до возраста $x + 1$	Число умерших в течение x и $x + 1$ возрастного интервала	Вероятность умереть в возрасте x и $x + 1$	Вероятность пережить возрастной интервал x и дожить до $x + 1$	Вероятность дожить из 100 тысяч родившихся до возраста $x + 1$
x	n_x	d_x	q_x	p_x	l_x
0-1	7323	28	0,00382	0,99618	100000
1-2	7295	5	0,00069	0,99931	99618
2-3	7290	2	0,00027	0,99973	99549
3-4	7288	6	0,00082	0,99918	99522
4-5	7282	1	0,00014	0,99986	99440
5-6	7281	1	0,00014	0,99986	99426
6-7	7280	3	0,00041	0,99959	99413
7-8	7277	0	0,00000	1,00000	99372
8-9	7277	0	0,00000	1,00000	99372
9-10	7277	0	0,00000	1,00000	99372
10-11	7277	0	0,00000	1,00000	99372
11-12	7277	0	0,00000	1,00000	99372

В структуре причин младенческой смертности в 2009 году в Вологодской области преобладают состояния, возникающие в перинатальном периоде (49,57%), врожденные аномалии (24,79%). Болезни органов дыхания, а также симптомы, признаки и отклонения от нормы, выявленные при клинических и лабораторных исследованиях, не классифицированные в других рубриках составляют по 7,69%. Внешние причины заболеваемости и смертности составляют 6,84%. На инфекционные и паразитарные болезни, болезни нервной системы и органов чувств, болезни органов пищеварения, болезни системы кровообращения приходится по 0,85% от общего числа детей до одного года, умерших в 2009 году.

Серьезной проблемой остаётся ранняя антенатальная диагностика пороков развития. Необходимы также меры, направленные на улучшение социально-экономической ситуации в целом, на поддержание семьи. Акту-

альной является деятельность по координации усилий различных специалистов (акушеров-гинекологов, неонатологов, педиатров, генетиков, инфекционистов, иммунологов) для совместного решения проблем по оздоровлению детей, девушек репродуктивного возраста, беременных. Формализованной и в тоже время оптимальной должна быть медицинская тактика во время беременности и родов с учётом индивидуальных особенностей женщины.

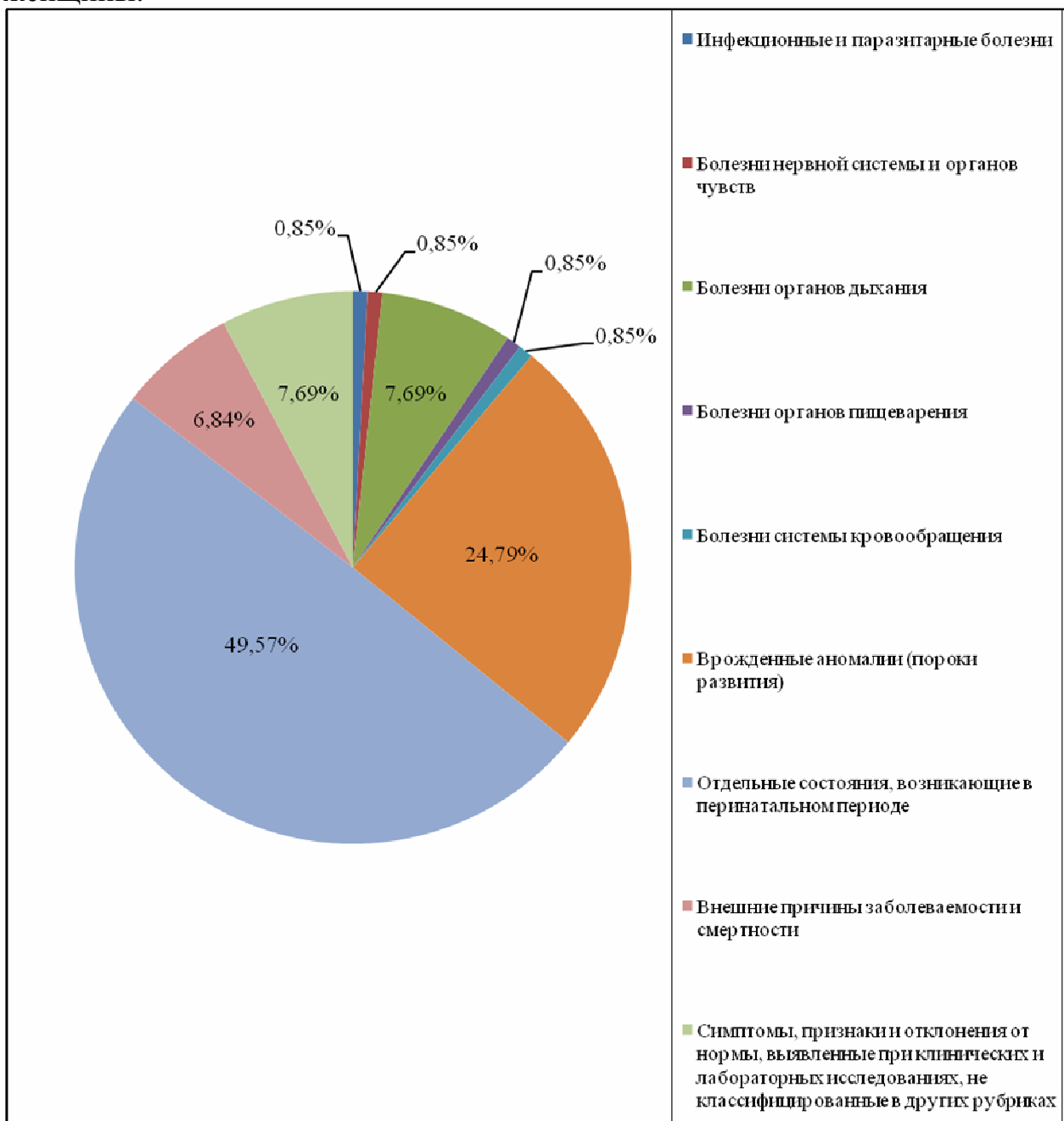


Рис. 2 – Младенческая смертность по причинам смерти, Вологодская область, 2009 год

Наконец, последним немаловажным аспектом является изменение менталитета людей, который должен быть ориентирован на сохранение своего собственного здоровья и здоровья детей.

СОДЕРЖАНИЕ

Абросимова Е.Л. Развитие малого бизнеса на селе по Вологодской области	3
Бригина Е.В. Анализ динамики и прогнозирование прибыли ОАО «Россельхозбанк»	5
Буткина Е.В., Кашина Е.С. Банковский маркетинг в условиях кризиса	7
Волкова О.В. Статистический анализ рождаемости в Вологодской области	11
Волокитина С.Н. Современное состояние производства говядины и повышение его экономической эффективности в колхозе «Майский» Кич-Городецкого района Вологодской области	15
Вахтомина Т.Е., Белозёрова О.Н. Создание крестьянско-фермерского хозяйства по выращиванию вешенки	18
Гвордыченко Д.А., Орлова Н.Н. Проблемы распределения благ, качество жизни в экономике России	23
Грачева А.Н. Методики анализа кадровой политики на предприятии	27
Данилов А.Д. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса ОАО АКБ «Пробизнесбанк» и пути их решения	31
Дикарева Ю.В. Управление денежными средствами в СХПК ПЗ «Майский»	34
Доронина О.В., Клепинина В.А., Лобанова К.Н., Репина С.С. Анализ экономического состояния СПК «Русь» Шекснинского района	39
Дунаева Е.С. Интернет – кредитование как альтернатива банковскому кредитованию	43
Елкина Е.Д. Проблемы обеспечения финансовой устойчивости на предприятии МУ АТП «Каргопольавтотранс» в современных условиях хозяйствования»	49
Жерихина О.Н. Анализ динамики потребительских цен в Вологодской области	53
Заботина М.С. Совершенствование технологии кормления скота в СПК (колхоз) «Правда» Чагодощенского района Вологодской области	57
Зрелова С.Н. Состояние и перспективы развития внешней торговли Вологодской области	61
Кабыкина Е.М. Факторный анализ кредитования физических лиц методом главных компонент	65

Канюкова О.И. Анализ динамики и прогнозирование доходов территориального консолидированного бюджета Вологодской области	69
Колесова Л.А. Анализ спроса на сгущенные молочные консервы с сахаром на рынке г. Вологды	73
Корешкова Т.С. Отношение современной молодежи к религии	77
Корюкина Н.Ф. Проблемы бухгалтерского учета в централизованных бухгалтериях	79
Котова Л.А. Факторный анализ изменения ВРП Вологодской области корреляционно-регрессионным методом	84
Крылова М.А. Статистический анализ миграционных потоков населения РФ за период с 2005-2009 гг.	87
Кузнецова А.А. Организация бухгалтерского учета в ОАО ДЭП № 184 и пути ее совершенствования	91
Кузнецова А.В., Вахрушев Ф.Д. Иностранные инвестиции в экономику Вологодской области	96
Кузнецова А.А., Блохинова А.А., Табакова А.А. Построение системы управленческой отчетности в ОАО ДЭП № 184	108
Лобанова К.Н. Анализ факторов, влияющих на объем продаж и прибыль в ОАО «Котласская птицефабрика» Архангельской области	112
Макарова М.С. Анализ промышленного потенциала Вологодской области	115
Мальцева Н.С. Формирование рискованного сознания предпринимателя	119
Мальцева Н.С., Русяева С.В. Особенности развития венчурного финансирования в России	124
Мизгирева В.В. Анализ численности населения Вологодской области и ее взаимосвязь с различными социально – экономическими показателями	129
Муромцев Р.П. Статистический анализ младенческой смертности в Вологодской области	134