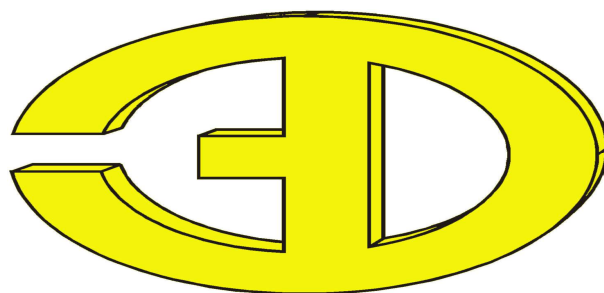


Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
ФБГОУ ВПО «Вологодская государственная молочнохозяйственная  
академия имени Н.В. Верещагина»



## **Молодые ученые – экономике региона**

*Сборник трудов ВГМХА по результатам работы  
студенческой научно-практической конференции  
экономического факультета*

Вологда – Молочное  
2012

УДК: 001.891:33

ББК: 72:65.9л3

**М 502**

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Медведева Н.А.;  
к.э.н., доцент Юренева Т.Г.;  
к.э.н., доцент Иванова М.И.;  
к.э.н., доцент Бовыкина М.Г.;  
к.э.н., доцент Голубева С.Г.;  
к.с.-х.н., доцент Прозорова М.Л.;  
к.ф.н., доцент Симонян Э.Г.;  
ст. преп. Баринаова О.И.

**М 502 Молодые ученые – экономике региона.** Сборник трудов ВГМХА по результатам студенческой научно-практической конференции экономического факультета. Вологда – Молочное: ИЦ ВГМХА, 2012. - 200 с.

Сборник составлен по материалам работы научно-практической конференции студентов 5-го курса и магистрантов, которая проходила 18 и 21 ноября 2012 года на экономическом факультете.

В сборнике представлены статьи и материалы, в которых рассматриваются актуальные вопросы, касающиеся развития экономики региона.

Все материалы публикуются в авторской редакции.

**ББК: 72:65.9 л 3**  
**М 502**

УДК 65.005

**Е.Л. Абросимова, Н.Н. Соколова**, *студентки 651 группы ВГМХА*  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов*  
*и кредита М.Г. Бовыкина*

## **Анализ и оценка стратегического потенциала при формировании стратегии ОАО «Вологодская сбытовая компания»**

Преобразования в экономике и построение рыночных отношений, нестабильность экономической конъюнктуры сегодня позволяют в полной мере оценить значимость и необходимость стратегического управления для деятельности любого хозяйствующего субъекта. Именно неопределённость усиливает риск предпринимательской деятельности и, следовательно, необходимость применения методов стратегического управления в условиях рынка. [1]

Стратегия – обобщающая модель действий, необходимых для достижения поставленных целей путем координации и распределения ресурсов организации. [2] Следует признать, что на большинстве российских предприятий система стратегического управления отсутствует. Одной из причин этого является отсутствие адаптированных к условиям российской экономики методик по разработке стратегии бизнеса. В мировой практике выбора стратегии предприятия активно применяются такие методы как матрица Бостонской консалтинговой группы, методики анализа ассортимента продукции, анализ жизненного цикла товаров (продукции), SWOT-анализ, STEP-анализ и некоторые другие. Однако в современной российской действительности лишь немногие предприятия используют данные методы, да и то чаще всего не в комплексе, а достаточно избирательно, ограничиваясь в своих исследованиях выявлением сильных и слабых сторон. В данном случае необходимо отметить, что такой подход априори никаких значительных результатов дать не может. Необходимы синтезирование и адаптация вышеуказанных методик для наиболее тщательного анализа окружающей предприятие среды, внутреннего (собственного) потенциала предприятия, а также возможностей и перспектив его развития, на основе чего можно начинать разрабатывать стратегию.

В статье предпринята попытка разработки алгоритма анализа и оценки стратегического потенциала предприятия как одного из основных этапов стратегического управления. Данное исследование проведено на примере ОАО «Вологодская сбытовая компания».

ОАО «Вологодская сбытовая компания» (сокращенное название ОАО «Вологдаэнергосбыт») является основным поставщиком и единственным гарантирующим поставщиком электроэнергии в г. Вологде и Во-

логодской области. Основным видом деятельности компании – покупка электрической энергии на оптовом рынке и продажа ее потребителям на розничном рынке Вологодской области. Предприятие является коммерческой организацией, основная цель его деятельности (по уставу) – получение прибыли.

Анализируя динамику потребления электроэнергии на территории Вологодской области в 2007 – 2011 годах, можно сделать вывод о постепенном снижении доли ОАО «Вологдаэнергосбыт» в общих поставках электроэнергии, что заслуживает негативной оценки (табл. 1 и рис.1).

Одной из причин снижения удельного веса компании на рынке электроэнергии Вологодской области, по нашему мнению, является неполное использование фирмой своего стратегического потенциала. Поэтому целью исследования является анализ и оценка стратегического потенциала при формировании стратегии ОАО «Вологодская сбытовая компания».

Таблица 1 - Динамика электропотребления Вологодской области в 2007 – 2011 годах [3]

Годы	2007	2008	2009	2010	2011
Электропотребление в целом по Вологодской области, млн. кВт.ч.	10 175	9 847	8 404	9 195	9 628
Объём поставляемой ОАО "Вологодская сбытовая компания" электроэнергии, млн. кВт.ч.	8 801	8 422	7 161	4 623	4 542
Доля ОАО "Вологодская сбытовая компания" в поставках электроэнергии по региону, %	86,50	85,53	85,21	50,28	47,17
Изменение доли ОАО "Вологодская сбытовая компания", %	–	-0,97	-0,32	-34,93	-3,10

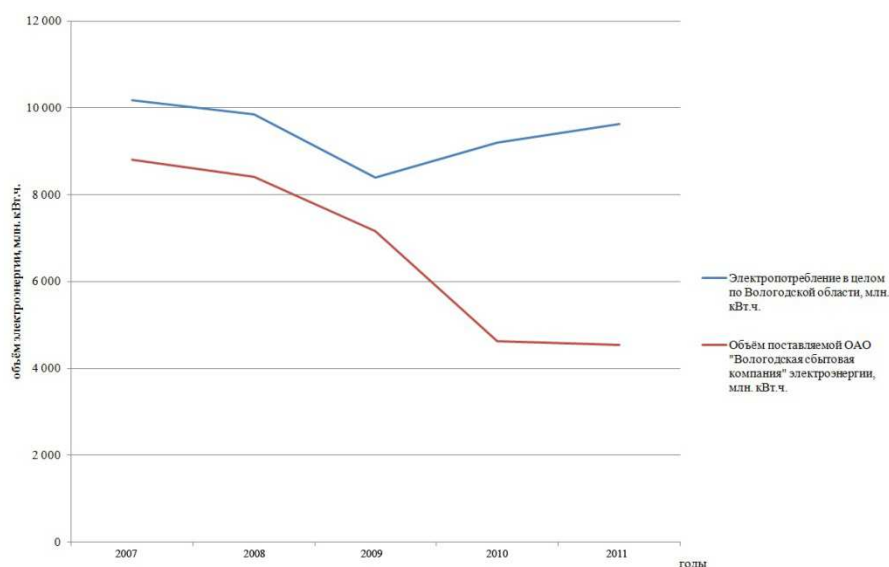


Рис.1 - Сопоставление динамики изменения объёмов проданной ОАО «Вологодская сбытовая компания» электрической энергии и динамики электропотребления всей Вологодской области в 2007 – 2011 годах

При проведении стратегического анализа мы предлагаем следующую логическую последовательность действий (рис.2):

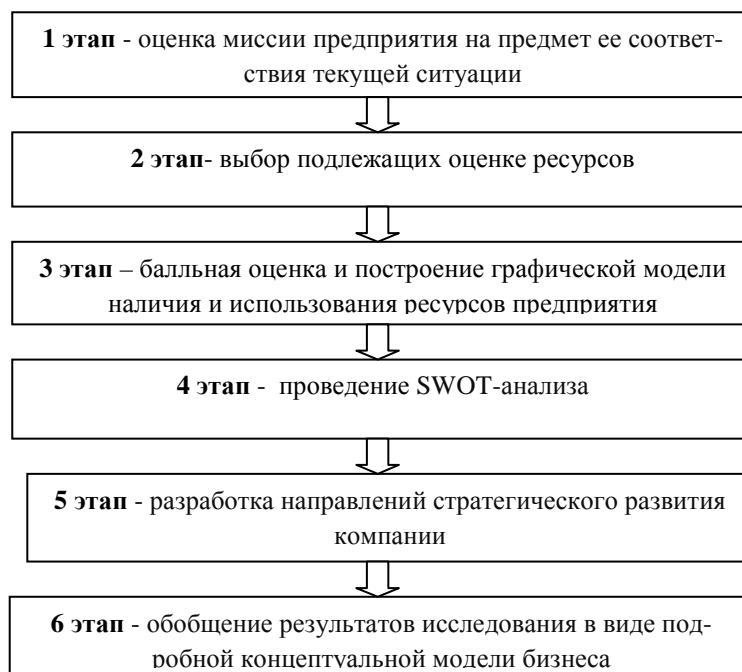


Рис.2 – Основные этапы стратегического анализа предприятия

На сегодняшний день ОАО «Вологодская сбытовая компания» осуществляет свою деятельность под следующими лозунгами:

- 1) «Энергия. Движение. Жизнь»;
- 2) «Делаем жизнь СВЕТлее»;
- 3) «Добрый СВЕТ вашему дому». [4]

Лозунг «Добрый СВЕТ вашему дому» остался ещё от РАО «ЕЭС России», он свидетельствует о принадлежности предприятия к электроэнергетической отрасли. Два других лозунга в целом отражают миссию предприятия. «Энергия. Движение. Жизнь» - в большей степени подходит для выражения смысла деятельности предприятия при работе с корпоративными клиентами и отражает ритм современной жизни. Лозунг «Делаем жизнь СВЕТлее» отражает направления деятельности предприятия по работе с населением.

Далее проанализируем стратегический потенциал компании. Для оценки мы использовали матрицу стратегических ресурсов А.Г. Градова, которая включает в себя следующие ресурсы: технические, технологические, кадровые, пространственные, ресурсы организационной структуры управления, информационные и финансовые. [2] На основании построенной матрицы можно заключить, что на сегодняшний день ОАО «Вологдаэнергосбыт» реализует свой стратегический потенциал лишь на 75,59%. Из тех ресурсов, которые оказывают наибольшее влияние на деятельность предприятия, положительное влияние оказывают кадровые, информацион-

ные и технические, отрицательное - технологические и финансовые ресурсы. Пространственные ресурсы и ресурсы организационной структуры управления находятся на достаточно высоком уровне, хотя и у них в процессе исследования были выявлены некоторые «слабости», но оказывают не столь значительное влияние. Предприятие обеспечено необходимыми для своей деятельности зданиями, сооружениями, земельными участками и передаточными устройствами. Организационную структуру ОАО «Вологодская сбытовая компания» можно охарактеризовать как соответствующую отраслевой специфике предприятия. В структуре выделены подразделения, занимающиеся закупками электрической энергии, её сбытом; подразделения по технологическому обеспечению; службы, занимающиеся правовыми, экономическими и финансовыми вопросами.

На текущий момент *кадровый потенциал* компании находится на достаточно высоком уровне. Все специалисты «знают своё дело», часто проходят переобучение, повышение квалификации, в т.ч. на предприятии проводится систематическое корпоративное обучение сотрудников; повышение квалификации в учебных центрах, образовательных учреждениях, институтах повышения квалификации; повышение квалификации в рамках подготовки резерва руководящих кадров. Средний балл кадровых ресурсов составляет 8,87 – второе по величине значение после пространственных ресурсов.

Также на формирование стратегического потенциала предприятия значительное влияние оказывают *технологические ресурсы*. Так как ОАО «Вологдаэнергосбыт» является посредником при продаже электрической энергии, то основные технологические процессы на предприятии связаны именно с обеспечением продаж. При этом предприятие оказывает дополнительные услуги, такие как осуществление функций платежного агента, проектирование электрооборудования зданий и сооружений, выполнение электромонтажных работ, работ по устройству внутренних сетей и оборудования, монтаж электротехнических установок, пусконаладочные работы и др. То есть на сегодняшний день основные усилия предприятия направлены на совершенствование сервисного обслуживания клиентов, однако в условиях современного рынка этого недостаточно, поэтому средний балл технологических ресурсов составляет лишь 6,89.

Немаловажным фактором при оценке стратегического ресурсного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» являются и *информационные ресурсы*, которые по нашей оценке также находятся на достаточно высоком уровне. Предприятие активно использует различные компьютерные технологии, в том числе и разработанные специально для обеспечения деятельности гарантирующего поставщика электроэнергии: БД АИС "Энергосбыт-Комресурс", БД АИС "Энергосбыт-Промресурс", ПК АИС "Энергосбыт", АИС "Энергосбыт-Бэкофис", АИС "Энергосбыт-Промрасчет", АИС "Энергосбыт-Фронтфис". Большинство из перечис-

ленных программных продуктов используются для более точного и качественного планирования как объёмных, так и стоимостных показателей, а также для обработки и хранения основной внутренней информации о деятельности предприятия.

Значительное влияние на стратегический потенциал оказывают *финансовые ресурсы*. При этом по результатам проведённой оценки они имеют самый низкий средний балл (5,33), что связано с их ограниченностью и спецификой деятельности предприятия. Со своими поставщиками ОАО «Вологдаэнергосбыт» рассчитывается несколько раз в месяц, а с потребителей собирает денежные средства один раз и по факту потребления. То есть между поставкой электроэнергии и получением за нее денежных средств существует временной разрыв, что обуславливает значительную потребность компании в заемных источниках финансирования. Это сформировало зависимость ОАО «Вологодская сбытовая компания» от краткосрочных кредитов и займов и снизило его финансовую устойчивость.

Самыми *сильными составляющими стратегического потенциала* ОАО «Вологдаэнергосбыт» по результатам исследования являются:

1) способность обеспечить выпуск товаров и услуг в объёмах, соответствующих потенциальному спросу на них в соответствующих сегментах рынка с учётом конкурентного статуса фирмы и планируемой доли захвата рынка (9,7 балла из 10 возможных). Сильная позиция по данному направлению связана с качественным планированием необходимых объёмов закупки электрической энергии на оптовом рынке в каждый час. В данном случае большое значение имеют именно кадровые ресурсы, то есть знания и опыт сотрудников отдела закупок;

2) способность обеспечить уровень конкурентоспособности товаров и услуг, требуемый для захвата лидерства в обслуживаемых и перспективных сегментах рынка (9,2 балла из 10 возможных). В данном случае сильная позиция предприятия объясняется несколькими факторами: объективным и в некоторой степени историческим положением ОАО «Вологодская сбытовая компания» (как подразделения ОАО «Вологдаэнерго» в прошлом) на рынке Вологодской области (это составляющая технологического ресурса), а в связи с этим и высоким качеством трудовых ресурсов (связано с тем, что в силу длительного существования предприятия у большинства сотрудников есть опыт работы и необходимый уровень квалификации).

Самой *слабой составляющей стратегического потенциала* является способность обеспечить внутреннюю гибкость производственной системы за счёт использования в производстве наиболее эффективной технологии (5,4 балла из 10 возможных). Данная ситуация связана с тем, что деятельность ОАО «Вологодская сбытовая компания» как гарантирующего поставщика, продающего электрическую энергию населению и предприятиям на территории Вологодской области, всесторонне регулируется существ-

вующим в России законодательством в области электроэнергетики. В силу этих же причин слабыми для предприятия направлениями являются также способность к обеспечению независимости фирмы от изменения конъюнктуры товарных, финансовых и рынков факторов производства за счёт внешней гибкости производственной системы и способность обеспечить внутреннюю гибкость производственной системы за счёт оснащения производства адаптивными средствами технологического оснащения и другим оборудованием.

Графическая модель наличия и использования ОАО «Вологодская сбытовая компания» стратегических ресурсов представлена на рис.3.

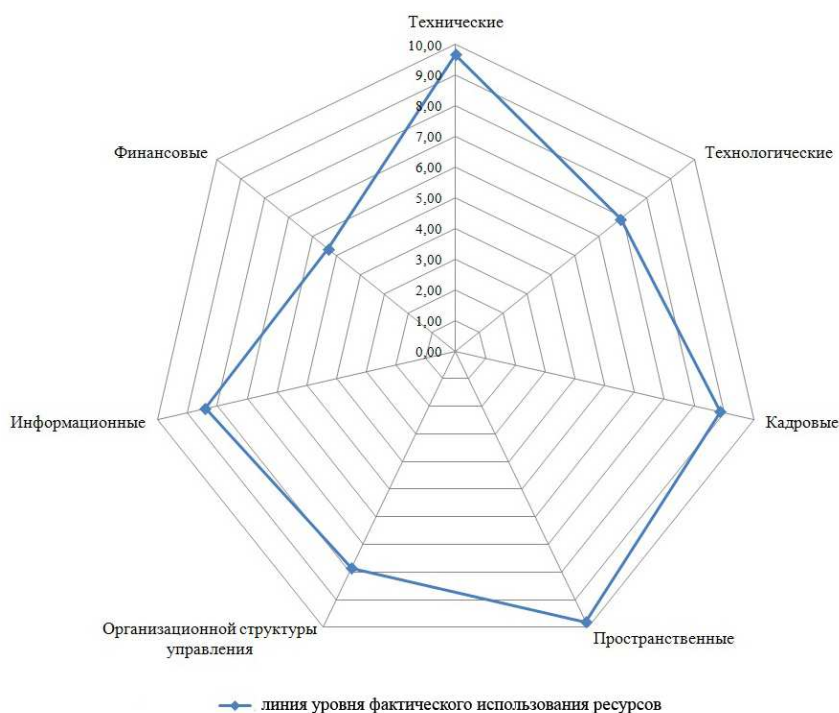


Рис.3 – Графическая модель наличия и использования ОАО «Вологодская сбытовая компания» стратегических ресурсов

Результаты проведённого SWOT - анализа представлены в Таблице 2.

На основании проведенного анализа можно предложить следующие направления стратегического развития ОАО «Вологодская сбытовая компания».

В направлении совершенствования технологического ресурса ОАО «Вологодская сбытовая компания» может сделать достаточно немного, так как в большей степени здесь всё зависит от существующего законодательства и политики контролирующих органов.

«Слабость» ресурса организационной структуры, которая выражается в том, что различные отделы ОАО «Вологодская сбытовая компания» работают не согласованно, сотрудники не всегда понимают, что «работают



на одно дело», успех которого – это успех всего предприятия и каждого из них, можно преодолеть с помощью проведения мероприятий по повышению организационной культуры.

Таблица 2 - Основные сильные и слабые стороны, возможности и угрозы в развитии ОАО «Вологодская сбытовая компания»

<b>Потенциальные внутренние сильные стороны (S):</b>	<b>Потенциальные внутренние слабости (W):</b>
Четко проявляемая компетентность; хорошее понимание потребителей; признанный рыночный лидер; использование экономии на масштабах производства; ценовое преимущество; проверенное надежное управление; надежная сеть распределения	Возможное несоответствие выбранной стратегии современным рыночным условиям; отсутствие гибкости управления в связи с законодательными ограничениями; недостаточный уровень квалификации в системе стратегического финансового управления
<b>Потенциальные внешние благоприятные возможности (O):</b>	<b>Потенциальные внешние угрозы (T):</b>
Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей (за счет развития сопутствующих услуг); возможность завоевания новых ниш рынка за счёт открытия и расширения новых сфер деятельности; использование имеющегося ресурсного потенциала для развития компании; расширение объемов оказываемых услуг за счёт стабилизации рыночной ситуации	Ослабление роста рынка, неблагоприятные демографические изменения ввода новых рыночных сегментов; увеличение продаж заменяющих товаров; ожесточение конкуренции; законодательное регулирование цен; чувствительность к нестабильности внешних условий бизнеса

Ещё одним «слабым» местом ОАО «Вологодская сбытовая компания» являются финансовые ресурсы, причиной чего также является всесторонний контроль и регулирование деятельности предприятия. Все его затраты, а также прибыль включаются в цену электрической энергии, которая для населения регулируется прямо, а для ненаселения - косвенно. Таким образом, в силу регулирования цен и ограниченности рынка сбыта электроэнергии увеличение доходов компании возможно за счет сокращения доли основной деятельности и развития сопутствующих видов услуг (таких как проектирование электроснабжения, услуги электротехнической лаборатории, электромонтажные работы и некоторые другие).

На основе проведенного анализа и сформулированных выше предложений авторами статьи была разработана концептуальная модель бизнеса ОАО «Вологодская сбытовая компания» (табл. 3).

В качестве заключения сформулируем основные стратегические направления развития ОАО «Вологодская сбытовая компания». В краткосрочной перспективе это направление высокоразвитых кадровых, пространственных, информационных и технических ресурсов на улучшение финансового и технологического потенциала фирмы, а в долгосрочной - расширение рынка сбыта электроэнергии и развитие таких сопутствующих видов услуг как проектирование электроснабжения, услуги электротехнической лаборатории, электромонтажные работы. Эти виды деятельности осуществляются предприятием и сегодня, однако в весьма незначительных объемах (доходы от них составляют лишь 8,7% выручки).

Таблица 3 – Концептуальная модель бизнеса ОАО «Вологодская сбытовая компания»

Фактор бизнеса	Содержательное развернутое описание
Миссия фирмы	«Энергия. Движение. Жизнь», «Делаем жизнь СВЕТлее»
Философия бизнеса	Поставка качественно, в срок и по сравнительно невысоким ценам электроэнергии потребителям на розничном рынке
Целевые установки (глобальные и локальные цели фирмы)	Завоевание рынка → получение прибыли → рыночная капитализация
Принципы управления персоналом	Ценить тех, кто работает, привлекать и развивать новые кадры
Уникальные особенности фирмы	Опыт работы на рынке и хорошая репутация
Логотип и имидж компании	 <p>Открытое Акционерное Общество ВОЛОГДАЭНЕРГОСБЫТ</p> <p>Качественное подтверждение лозунга «Добрый СВЕТ вашему дому»</p>
Сферы деятельности фирмы	Поставка электроэнергии и прочие сопутствующие виды услуг
Ценовая политика	Тарифы минимальны, они регулируются государством
Позиционирование компании	Единственный на территории Вологодской области гарантирующий поставщик электроэнергии с почти полувековым опытом работы
Стратегия работы с потребителями	Расширение клиентской базы
Конкурентная стратегия фирмы	Опыт, репутация, низкие цены

Для реализации данного стратегического направления ОАО «Вологдаэнергосбыт» необходимо активно вести работу по доведению до населения и предприятий информации об оказываемых сопутствующих электроснабжению услугах, в том числе с помощью рекламы и проведения консультаций в офисах филиалов и представительств.

Подводя итоги, можно отметить, что в рамках данной работы нами был разработан и апробирован алгоритм анализа и оценки стратегического потенциала на примере ОАО «Вологодская сбытовая компания», также на основе проведенного исследования были выявлены основные стратегические направления развития предприятия.

#### Литература:

1. И.А. Продченко / Финансовый менеджмент: Учебный курс (учебно-методический комплекс). – Центр дистанционных образовательных технологий МИЭМП, 2010. – Режим доступа: <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook172/book/index/index.html>
2. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / Под ред. засл. деят. науки РФ, докт. экон. наук, проф. А.П. Градова. - 2-е изд., испр. и доп. - СПб.: Специальная литература, 1999. - 589 с.
3. Годовые отчёты ОАО «Вологодская сбытовая компания» за 2007 – 2011 годы
4. Официальный сайт ОАО «Вологодская сбытовая компания» в сети Интернет. – Режим доступа: <http://www.vscenergo.ru/>

5. Статья А. Шувалова «SWOT - анализ». – Режим доступа: <http://shuvalov.wmsite.ru/ftpgetfile.php?id=7>

УДК 636.2.083.37/658

**Д.В. Баданина**, студентка 653 группы ВГМХА  
*Научный руководитель - к.с.-х.н., доцент кафедры организации  
производства и предпринимательства Н.А. Миронова*

## **Организация выращивания нетелей в современных условиях**

**Аннотация:** Данная статья посвящена проблеме эффективной организации выращивания ремонтного стада в молочном животноводстве на современном этапе.

**Ключевые слова:** выращивание молодняка, нетели, живая масса, масса после отела, молочная продуктивность.

Интенсификация молочного скотоводства основывается на повышенной выбраковке коров и более быстрой замены основного стада молодыми высокопродуктивными животными. Это сопровождается созданием таких условий, чтобы каждая корова в течение года обязательно давала жизнеспособного теленка, который интенсивно выращивается и идет в последствии на ремонт стада.

Значение выращивания ремонтного молодняка КРС очень велико, поскольку при нормальной организации и технологии и в этой отрасли можно обеспечить ремонт собственного стада и получать высокие результаты эффективности, поставляя для продажи свехремонтный молодняк. Поэтому выращивание ремонтного молодняка - один из важнейших вопросов в организации и ведении племенной работы, что особенно актуально на современном этапе развития животноводства.

Среди мероприятий, способствующих повышению продуктивности скота, немаловажное значение имеет организация направленного выращивания молодняка КРС, основанная на использовании приспособленных животных к условиям хозяйств, обладающих высокой скоростью роста и высокой продуктивностью, наиболее эффективных в производственном плане.

Выращивание должно быть организовано так, чтобы при рациональных затратах труда и расходе кормов обеспечить оптимальный рост и развитие молодняка и заложить основу для последующей высокой продуктивности взрослых животных.

Правильное выращивание молодняка обуславливает оптимальное проявление генетически заложенных продуктивных возможностей животных в первой стадии их роста и развития.

Выращивание молодняка следует понимать как систему, включающую в себя отбор и подбор родительских пар, создание таких условий кормления и содержания стельной нетели, которые способствовали бы получению здоровых, хорошо развитых телят; обеспечение интенсивности роста в соответствии с целями последующего использования животных, здоровья и хорошего развития телят после рождения[2].

Выращивание ремонтного молодняка непосредственно на предприятиях молочного направления позволяет обеспечить единство технологии содержания ремонтного молодняка и основного стада.

При внутрихозяйственной специализации в крупных хозяйствах организуют специальные фермы по выращиванию ремонтных телок, на каждой из которых содержат молодняк разных возрастных групп, и специализированные фермы по выращиванию сверхрамонтных телок и бычков на мясо. При небольшом поголовье коров молодняк выращивают на той же ферме в отдельных помещениях[2].

На крупных предприятиях есть все условия для комплексной механизации технических процессов и более эффективного использования техники и оборудования. Однако при высокой концентрации поголовья необходимо строго соблюдать и выполнять профилактические зооветеринарные мероприятия, исключающие возможность возникновения и распространения заболеваний. Технологическая схема выращивания основана на содержании и кормлении телок несколькими группами в зависимости от возраста и физиологических особенностей развития: до 2 мес.; 2-6; 6-14 мес.; телки случного возраста; нетели до их передачи[2].

Необходимо строгое обеспечение организации следующих обязательных мероприятий:

1. Отбор молодняка по происхождению;
2. Направленное выращивание телок, ежемесячный контроль за их ростом и развитием, организация искусственного осеменения;
3. Отбор нетелей для подготовки к отелу и раздой первотелок;
4. Оценку нетелей перед отелом по форме вымени;
5. Комплексную оценку первотелок[7].

Каждое животное необходимо оценивать индивидуально. Требования к первотелкам вводимым в основное стадо представлено в таблице 1.

На племя оставляют телок от здоровых, высокопродуктивных коров, без пороков, которых выращивают на специализированных фермах, что позволяет добиваться планируемого роста продуктивности и высокой сохранности поголовья[4].

На молочных фермах и комплексах при 25%-ной выбраковке и ежегодном 2-2,5%-ном приросте поголовья коров отбор телок необходимо осуществлять из расчета 30-35% ввода в стадо с учетом предполагаемого выбытия в период выращивания, а также выранных животных после оценки их по собственной продуктивности[7].

Таблица 1-Требование к первотелкам вводимым в основное стадо

Наименование показателя	Характеристика и норма
Общий вид и развитие	Крепкая конституция: гармоничное телосложение, отсутствие пороков экстерьера. Мускулатура хорошо развита, упитанность не ниже, средней.
Конечности	Правильно поставленные. Суставы без видимых отклонений от нормы.
Копыта	Правильной формы, параллельно поставлены к средней оси тела, гладкие, блестящие, без трещин, полумов и утолщений валика над венчиком.
Живая масса	Не ниже требований стандарта породы.
Вымя	Без видимых признаков заболевания и с отрицательной реакцией на субклинический мастит с соотношением четвертей в среднем 23, 23, 27, 27%.
Состояние родополовой системы	Без отклонений от нормы

Отбор телок для воспроизводства стада целесообразно осуществлять поэтапно: до 20-дневного возраста - по происхождению, развитию, отсутствию пороков; в 6-12-месячном возрасте - по живой массе, состоянию здоровья; в 15-18-месячном возрасте - по телосложению, живой массе и оплодотворяемости [7].

В процессе выращивания у животных должна быть сформулирована способность к длительному проявлению высокой молочной продуктивности или мясной скороспелости, то есть выращивание должно быть направленным. Если планируется получить животное молочного типа, то процесс направленного выращивания должен быть организован так, чтобы сформировать у животных способность перерабатывать большое количество кормов (особенно грубых и сочных) при слаборазвитой способности к ожирению [2].

При выращивании ремонтных телок молочных пород нежелательны как низкие приросты живой массы, особенно в течение длительного времени, так и очень высокие. Если приросты живой массы низки, тормозится развитие телок, что отрицательно сказывается на последующей молочной

продуктивности. При высоких приростах отмечают их ускоренный рост и раннее достижение половой и физической зрелости.

Важную роль играют параметры выращивания ремонтных телок, то есть, какую массу и возраст должны иметь телки к осеменению, какой массы должны достигать первотелки после отела. Чем выше планируемый уровень молочной продуктивности по стаду, тем более высокие приросты должны иметь первотелки и взрослые коровы после отела. Потребность молочных коров в питательных веществах определяется фазой лактации и генотипом. Масса тела коров-первотелок ограничивает возможности потребления кормов, а значит и удой[5].

Если основным критерием планирования роста ремонтных телок считают живую массу к возрасту первого осеменения (16-18 мес.), то её уровень должен составлять примерно 65-70% живой массы полновозрастной коровы (третьего отела и старше). Исходя из этого, живая масса после первого отела должна быть 80-85% живой массы взрослой коровы[2].

В таблице 2 представлены среднесуточные приросты нетелей в зависимости от требований к живой массе коров-первотелок и возраста 1-го осеменения телок.

Таблица 2 - Среднесуточные приросты нетелей в зависимости от требований к живой массе коров-первотелок и возраста 1-го осеменения телок

Возраст, мес.	Живая масса тела при 1-м осеменении/ после 1-го отела, кг			
	400-420/500-520		450/550-600	
	возраст первого осеменения		возраст первого осеменения	
	15-16	18	15-16	18
0-1	500	500	500	500
1-3	650-700	650-700	750-800	700-800
3-9	850-900	750-800	900-1000	900-950
9-12	750-800	700-750	800-850	750-800
12-15(16)	650-700	650-700	700-750	650-700
15(16)18	650-700	600-650	650-700	600-650
18-23	600-650	550-600	650-700	600-650
23-25	900	550-600	1000	550-600
25-27	-	900	-	900-950

С возрастом 1-го отела связаны продолжительность хозяйственного использования коров и их пожизненная продуктивность. Как слишком раннее осеменение телок(13-14 месяцев), так и запаздывание с осеменением до 20 месяцев и старше ведут к сокращению сроков продуктивного использования коров и снижению их пожизненной продуктивности. [5].

На формирование продуктивности крупного рогатого скота существенное влияние оказывают условия содержания ремонтного молодняка, и прежде такие зоотехнические факторы, как температура, освещенность

помещения, влажность воздуха и его газовый состав. Кроме этого активный моцион непосредственно воздействует на развитие и функцию органов, желез внутренней секреции тканей и в значительной степени обуславливает интенсивность и направление обмена веществ. Моцион повышает аппетит животных и способствует лучшему развитию внутренних органов[1].

Таблица 3 – Продуктивное долголетие коров в зависимости живой массы тела при 1-м отеле

Признаки	Живая масса тела после 1-го отела, кг					
	до 450	451-470	471-490	491-510	511-530	531и свыше
Удой за 1-ю лактацию, кг	4512	4651	4771	4998	5012	4955
Продолжительность использования, лакт.	2,9	3,2	3,7	4,0	4,1	3,9
Пожизненный удой, т.	12,2	13,7	15,4	17,0	17,2	16,9
Процент коров, закончивших 3 лактации	36	41	49	61	65	57

Оптимальной температурой воздуха в телятниках в зимний период считается 10-12°C при относительной влажности 75-80%. Важно, чтобы температура воздуха в течение суток была постоянной. Необходимо иметь капитальные телятники с хорошо оборудованной вентиляцией и размещать телят в клетках со сплошными стенками на глубокой соломенной подстилке[1].

В последние годы сложились следующие системы выращивания телок по интенсивности роста и уровню приростов живой массы в разные возрастные периоды:

1. Интенсивное выращивание, предусматривающее постепенное снижение приростов с возрастом. Оно базируется на использовании биологической способности молодого организма интенсивно откладывать в теле активные белковые вещества, хорошо расти и развиваться.

2. Выращивание при умеренном уровне кормления до наступления половой зрелости (до 8-10 месяцев) и при повышенном - в период физиологического (хозяйственного) полового созревания и интенсивного развития молочной железы.

3. Выращивание при умеренных приростах в первые два-три месяца жизни и с получением высоких приростов в последующем возрасте. Такая система принята как основная в США, Англии, Канаде и других странах, базируется на экономии дорогостоящих молочных кормов.

4. Выращивание с некоторой задержкой роста до полутора лет и при высоком уровне кормления в последующем (нетелей). Эта система апробирована и широко применяется в Швеции.

5. Выращивание при разных приростах по сезонам года: более высокие - в пастбищный период и значительно меньших - в стойловый период.

Первая система выращивания широко распространена и оправдала себя в племхозах, вторая и третья может быть рекомендована для промышленных хозяйств молочного направления. В хозяйствах, хорошо обеспеченных пастбищами, применима пятая система. Последние четыре системы выращивания ремонтного молодняка основаны на использовании способности животных компенсировать временные задержки роста.

Основным критерием интенсивного роста телок молочных и молочно-мясных пород является коэффициент увеличения их живой массы от рождения до 18-месячного возраста в 11-12 раз, а к 24 месяцам - 13-14 раз. Эти показатели могут считаться оптимальными нормативами интенсивного выращивания ремонтных телок молочного скота[3].

Если в хозяйстве добились удоев в 5000 кг молока или располагают возможностями быстро укрепить материально-техническую и кормовую базу, для дальнейшей интенсификации отрасли рекомендуется использовать высокоинтенсивную технологию производства, молока. Применение этой технологии позволяет хозяйству повысить средний удой коров на 1815 кг.

Интенсивная технология производства молока включает:

-ремонт стада отобранными по собственной продуктивности лучшими, первотелками при выращивании до первого отела всех, годных к воспроизводству телок, что повышает эффективность селекции по молочной продуктивности в 3—4 раза;

-создание высококровных по голштинской породе стад и раздой животных до полной реализации, генетического потенциала продуктивности, начиная с первой лактации, что позволяет повышать удои на 700—1000 кг от коровы за лактацию;

-интенсивное выращивание ремонтных телок на основе обильного кормления объемистыми кормами и, создания комфортных условий для животных путем применения беспривязно-боксового содержания со щелевыми полами. Необходимо обеспечить достижение веса 400-420 кг к 17—18-месячному возрасту, что позволяет получать от коров-первотелок по 6000—7000 кг молока за лактацию;

-высокий уровень кормления коров, обеспечивающий среднюю питательность суточного рациона 17—18 корм. ед., с максимальным использованием грубых и сочных кормов в объеме 11—12 корм. ед. при расходе не более 370—400г. концентратов на 1 кг надоенного молока;



-создание непосредственно у ферм высокопродуктивных поливных культурных пастбищ с урожайностью зеленой массы не менее 7000 корм. ед. с 1 га и использование их методом порционного стравливания с применением электропастухов.

Высокоинтенсивная технология может быть применена на фермах, как с привязным, так и беспривязным содержанием коров, с той лишь разницей, что при разных методах содержания используются разные средства механизации производственных процессов. Беспривязный способ содержания в боксах или на глубокой подстилке в 1,5-2 раза сокращает затраты труда, однако требует лучшей обеспеченности скота кормами и более высокого уровня ветеринарно-зоотехнического обслуживания. Для мелких ферм с небольшим поголовьем основным остается привязное содержание коров. Но и оно дополняется элементами промышленной технологии, что позволяет затрачивать на производство 1 ц молока не более 2,6-3 чел.-ч. На крупных фермах перспективен беспривязно-боксовый способ, поскольку он больше соответствует промышленной технологии получения молока. При беспривязной системе достигается наивысшая производительность труда благодаря эффективному использованию средств механизации и автоматизации. Прямые затраты труда на 1 ц молока на лучших комплексах составляют всего 1,4-1,5 чел.-ч, тогда как при привязном содержании - 2,35-2,6 чел.-ч. Многие технологические проблемы привязного содержания удалось решить на ферме. Здесь усовершенствована конструкция стойлового оборудования: длина пола стойла для коров уменьшена до 170 см, над каналом, навозного транспортера установлена -облегченная металлическая решетка. В результате легче стал труд скотников и доярок по уходу за животными, стойла содержатся в чистоте. Между тем в типовых проектах этот вопрос не решен. На большинстве ферм животные находятся в стойлах с открытым навозным транспортером и сильно пачкаются, что создает большие дополнительные нагрузки на доярок, вынужденных чистить коров, что приводит не только к уменьшению продуктивности, но и снижает качество продукции. Полностью реализовать генетический потенциал животных можно только при создании устойчивой кормовой базы. Биологические особенности крупного рогатого скота требуют максимального использования травяных кормов сена, сенажа, силоса. Поэтому кормопроизводство должно увеличивать производство этих кормов. В разных зонах и хозяйствах соотношение этих кормов в рационах молочного скота может быть различным. Важно при этом, чтобы зимой коровы получали с этими кормами не менее 8—10 корм. ед. в сутки, их надо скармливать вволю. В Нечерноземной зоне перспективным кормом служит сенаж. В условиях повышенной влажности, характерной для этих районов, технология его заготовки позволяет получить из трав корм высшего качества с наименьшими потерями питательных веществ. Заготовить же хорошее сено в этих местах весьма сложно. К тому же сенажирование требует значительно

меньших трудовых затрат, чем приготовление сена, что немаловажно для бедных рабочей силой сел Нечерноземья. Интенсификация производства молока зависит от всего комплекса рассматриваемых здесь вопросов. Отставание с реализацией хотя бы одного из них будет сдерживать прогресс отрасли в целом. Необходима, следовательно, высокая организованность во всех звеньях производства. Четкое выполнение всех технологических требований зависит от заинтересованности людей в результатах производства. Только при этом условии новое направление в интенсификации животноводства путем повышения продуктивности становится на реальную основу[6].

Организация выращивания ремонтного молодняка имеет чрезвычайно важное значение для развития стада. Если стадо достаточно высокого генетического уровня и нет необходимости покупать телок в других стадах, выращивание необходимого количества телок позволяет повысить замену низкопродуктивных коров и за счет этого обеспечить дальнейший генетический прогресс стада[2].

#### Литература:

- 1) Костомахин Н.М. Воспроизводство стада и выращивание ремонтного молодняка: Учебник / По ред. Е.В. Мухортова – М.: КолосС, 2009.
- 2) Родионов Г.В. и др. Скотоводство: Учебник / Г.В Родионов, Ю.С. Изилов, С.Н. Харитонов, Л.П. Табакова; По ред. Е.В. Мухортова – М.: КолосС, 2007.
- 3) Бодрова С.В. Воспроизводство стада и выращивание молодняка крупного рогатого скота: Учебно-методический комплекс - ФГОУ ВПО Красноярский государственный аграрный университет, 2009
- 4) Сиротинин В.И. Выращивание молодняка в скотоводстве: Учеб.пособие / В. И. Сиротинин, А.Д.Волков – СПб.: Издательство «Лань», 2007.
- 5) Суллер И.Л. Организация воспроизводства крупного рогатого скота молочных пород: Учеб. Пособие / И.Л. Суллер, П.Г. Захаров- СПб.: Проспект Науки, 2010.
- 6) <http://zoo-btf.ru>
- 7) <http://www.sciteclibrary.ru>

УДК 338.43

**А.М. Балашова**, студентка 653 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – кэ.н., доцент кафедры организации  
производства и предпринимательства А.А. Лагун*

## **Современное состояние и перспективы развития сельского хозяйства Вологодской области**

Отрасль сельскохозяйственного производства Вологодской области на начало 2011 года представляли 480 сельскохозяйственных организаций (включая подсобные хозяйства предприятий, организаций, учебных заведений), 2363 крестьянских (фермерских) хозяйства, включая индивидуальных предпринимателей, и 258,9 тысячи индивидуальных хозяйств (личных подсобных хозяйств населения)[1].

Располагая 0,6% сельскохозяйственных угодий Российской Федерации, область производит 0,7% валовой продукции сельского хозяйства страны. По объему продукции, произведенной сельхозорганизациями в 2011 году в расчете на 1 жителя, область занимает в России 3 место по молоку; 8-е – по яйцу; 24 место – по мясу. Однако, рассматривая показатели производственной деятельности сельскохозяйственных организаций области в динамике 2000-2011гг., следует отметить их общую тенденцию к снижению. Так к примеру, размеры посевной площади за последние 10-11 лет сократились на 232,2 тыс. га, поголовье крупного рогатого скота уменьшилось на 91 тыс. голов, а поголовье свиней на 71 тыс. голов. Наблюдается негативная тенденция в обеспеченности сельскохозяйственных организаций техникой: в период с 2000 г. до 2011 количество тракторов на 1000 га пашни уменьшилось с 19 до 9 штук, в связи с чем нагрузка на 1 трактор увеличилась в 2,3 раза. В целом по области 2011 году было 3907 тракторов, когда в 2000 г. было 10496 штук. Аналогичная ситуация складывается и по другим видам техники: комбайнам, плугам, культиваторам, сеялкам, косилкам, пресс-подборщикам, машинам для внесения удобрений.

В силу исторической обусловленности, развития традиций, удобного территориального положения Вологодской области основной товарной отраслью в производстве сельскохозяйственной продукции области является молочное животноводство[1].

Анализ достигнутых производственных результатов показал, что сельхозпроизводители Вологодской области, несмотря на все сложности, добились за прошедший 2011 год значительных результатов:

- впервые за десятилетие получен значительный прирост производства продукции сельского хозяйства (+9,3 % к 2010 году);
- собрано 245 тыс. тонн зерна – это максимальный валовой сбор зерна, начиная с 2002 года;
- средняя урожайность зерновых превысила 19 ц/га и в отдельных хозяйствах урожайность составила 32-37 ц/га, что доказывает возможность получения высоких урожаев и в нашей северной зоне;
- в животноводстве остановлен спад и даже получен прирост производства молока в хозяйствах всех категорий: 446,5 тыс. тонн, или 100,8% к 2010 году, при поголовье коров 86,8 тыс. голов;

- впервые продуктивность дойного стада в среднем в сельхозорганизациях области превысила 5 тыс. кг – область занимает 8 место в Российской Федерации и 4-е место в Северо-Западном федеральном округе;

- произведено свыше 600 млн. штук яиц, или по 500 яиц на каждого жителя области, средняя яйценоскость 1 кури-несушки составляет 322 яйца[1].

Анализ финансовых результатов 239 сельскохозяйственных организаций области по данным бухгалтерской отчетности за 2011 год показал:

1. выручка от реализации продукции, работ, услуг составила 15394,01 млн. рублей (117 % к 2010 году), в т.ч. от реализации сельхозпродукции – 13706,8 млн. рублей (118 % к 2010 году);

2. себестоимость продаж составила 14415,3 млн. рублей (120 % к 2010 году), в т.ч. себестоимость продаж сельхозпродукции – 12841,0 млн. рублей (122 % к 2010 году);

3. прибыль до налогообложения (с учетом субсидий) составила 653,984 млн. рублей (83,8 % к 2010 году);

4. удельный вес прибыльных и убыточных хозяйств практически не изменился, однако убыток убыточных хозяйств в 2,1 раза выше по сравнению с 2010 годом;

5. рентабельность сельхозорганизаций в целом по области составила 4,5% (с учетом субсидий) и «минус» 2,8 % без учета субсидий (в 2010 году 6,5 % и -5,2 % соответственно) [1].

Данные факты свидетельствуют о снижении рентабельности, что в условиях усиливающейся конкуренции может привести к риску зависимости потребления жителями области основных продуктов питания от импорта.

Отрасль функционирует в сложных экономических условиях, которые определяются дефицитом финансовых ресурсов сельскохозяйственных товаропроизводителей, устаревшей материально-технической базой сельского хозяйства, неблагоприятными соотношениями цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, а также другими неблагоприятными факторами, многие из которых сформировались в процессе перехода к рыночному типу хозяйствования.

В результате агроресурсный потенциал области используется далеко не в полной мере. Ключевыми проблемами сельского хозяйства являются:

1) низкая эффективность использования сельскохозяйственных земель;

2) проблема воспроизводства основных фондов и обеспеченности техникой;

3) проблема высоких издержек производства в сельскохозяйственных предприятиях;

4) возрастающий уровень зависимости области от ввозимых мясных продуктов;

- 5) высокая зависимость от ситуации на федеральном рынке зерна;
- 6) нерешенность земельного вопроса;
- 7) высокая степень дифференциации муниципальных районов области по уровню развития сельхозпроизводства;
- 8) отсутствие институциональных основ развития сельского хозяйства – кооперативов и интегрированных структур;
- 9) недостаточный уровень квалификации кадров, как в управленческой среде, так и в обслуживающем персонале.

Таким образом, сельскохозяйственное производство области существенно уступает развитым странам по производительности и конкурентоспособности, по себестоимости и качеству реализуемой продукции, в данном секторе экономики региона имеется множество нерешенных проблем.

Для поддержки сельхозпроизводителей законодательными органами России и области предприняты попытки стабилизировать положение. Утвержденные в 2012 году к финансированию долгосрочные целевые программы по развитию молочного и мясного животноводства, льняного комплекса, плодородия земель, пищевой и перерабатывающей промышленности, предотвращения распространения сорного растения борщевик, развития села и семейных ферм, обеспечения качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов, должны снизить риски, связанные с угрозой продовольственной безопасности [2,3,4,5].

Кроме внутренних проблем в сельском хозяйстве имеются внешнеполитические. К серьезным осложнениям в функционировании сельского хозяйства и обеспечении продовольственной безопасности страны, по мнению многих экспертов, может привести вступление России во Всемирную торговую организацию. Присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО) является важнейшим подтверждением намерений и в дальнейшем прилагать усилия по развитию взаимовыгодного сотрудничества со всеми странами мира. Так, в рамках вступления в организацию Россия согласилась снизить среднюю ставку импортных пошлин. Не будут применяться прямые экспортные субсидии. Общая сумма внутренней поддержки сельского хозяйства в рамках «янтарной корзины» не должна превышать 9 млрд. долларов США до 2013 г. и должна постепенно снижаться до 4,4 млрд. долларов к 2018 г.

Однако, вступление России в ВТО не исключает поддержку отрасли со стороны федерального бюджета. Финансовая помощь сельскому хозяйству в ближайшие годы будет осуществляться в рамках ФЦП «Социальное развитие села до 2013 года» (9,6 млрд. рублей, в том числе поддержка комплексной компактной застройки – 1,9 млрд. рублей), ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» (проект) (320 млрд. рублей) и ФЦП «Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель России на период до 2020 года» (проект) (254 млрд. рублей). Общий объем финансирования Госпрограммы до 2020 год состав-

ляет 2 трлн. 483 млрд. рублей, в том числе: Подпрограмма «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» (554 млрд. рублей), Подпрограмма «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации животноводческой продукции» (701 млрд. рублей), Поддержка малых форм хозяйствования (100 млрд. рублей), Подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» (118 млрд. рублей), Подпрограмма «Научное обеспечение реализации мероприятий Государственной программы (98,7 млрд. рублей), Подпрограмма «Обеспечение реализации Государственной программы» (329 млрд. рублей).

Разумеется, российские сельхозпроизводители будут стремиться снижать затраты, внедрять эффективные инновации, но нельзя забывать, что на нововведения нужны инвестиции. Конечно, финансовые ресурсы можно брать в кредит, но для их погашения требуется высокая рентабельность, в противном случае ссуды трудно получить и еще труднее вернуть.

Для России доступность импортного продовольствия в принципе является хорошей страховкой при проведении реконструкции и модернизации собственного сельскохозяйственного и пищевого производства, при понимании, что доля импортного продовольствия должна снижаться. Российский рынок является крайне привлекательным для других стран в условиях стагнации мировых продовольственных рынков.

Однако серьезную озабоченность России вызывает диспаритет во внешней торговле сельскохозяйственной продукцией. Внешняя торговля Российской Федерации характеризуется отрицательным сальдо российского торгового баланса по сельскохозяйственной продукции и продовольствию. Так, экспорт в Россию в 9 раз превышает объем импорта из России в страны Европейского союза. Импорту российского зерна в ЕС, несмотря на наличие спроса, препятствуют маленькие квоты на поставки низкобелкового зерна. Количество аттестованных ветеринарами ЕС российских мясных и молочных предприятий на право поставлять продукцию в Европу во много раз меньше аналогичных компаний Евросоюза (8 против 3600).

Таким образом, вступление России в ВТО, как следует из выше сказанного, наряду с некоторыми положительными моментами создаст дополнительные проблемы отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям. В этих условиях руководство страны вместе с аграрным сообществом должны выработать меры, которые позволят свести до минимума негативные последствия от вступления в ВТО и максимально использовать выигрыши от этого вступления.

По нашему мнению, такая поддержка должна заключаться в улучшение качества земель, совершенствование инфраструктуры, поддержке научных исследований, подготовке кадров, маркетинге и продвижении на рынок, ветеринарных и фитосанитарных мероприятиях, программах по-

мощи отдельным отнесенным к неблагоприятным для сельского хозяйства регионам, программам страхования урожая, содействию структурным изменениям. Такая позиция государства не противоречит правилам вступления в ВТО.

#### Литература:

1. Агропромышленный комплекс и потребительский рынок Вологодской области в цифрах / Департамент сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли Вологодской области. – Вологда, 2012. – 84 с.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы: утв. пост. Правительства Российской Федерации от 14.07.2007 № 446 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://law7.ru/regions/national/-2007/page48.htm>.
3. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы (проект) [Электронный ресурс] / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/342.htm>.
4. Стратегия социально-экономического развития Вологодской области на период до 2020 года: утв. пост. Правительства Вологодской области от 28.06.2010 № 739 // Красный Север. – 2010. – № 89, 92, 95.
5. Стратегия развития агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области до 2020 года: утв. пост. Правительства Вологодской области от 30.05.2011 № 591 // Красный Север. – 2011. – № 102.

УДК 312.2

**Л.В. Болотова**, студентка 656 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры статистики  
и информационных технологий Н.А. Медведева*

### **Прогнозирование показателей браков и разводов в Вологодской области**

**Аннотация:** Проведен статистический анализ брачности и разводимости на территории Вологодской области. Проанализированы показатели брачности и разводимости на основе общих и возрастных коэффициентов. Проведен корреляционно-регрессионный анализ брачности, определены факторы, влияющие на брачное состояние населения. Осуществлен кластерный анализ районов Вологодской области. Представлен прогноз браков и разводов на следующий период.

**Ключевые слова:** брак; развод; брачность; разводимость; овдовение; нерегистрируемые браки или сожительства; повторный брак; семейная политика.

Брак – это санкционированная и регулируемая обществом форма отношений между мужчиной и женщиной. Она формирует социальную и правовую основы брака. В условиях низкой рождаемости, а главная цель брака и семьи – рождение детей, вопросы брачности и разводимости, являются одними из важных для нашей страны. Наблюдающиеся в последние десятилетия негативные явления, происходящие в семейно-брачных отношениях россиян, такие как рост числа разводов, случаев отказа от официальной регистрации брака, распространение сожительства, повторных браков, свидетельствуют об углубляющемся кризисе российской семьи, ценой которых является обострение общественного неблагополучия, нарастание девиантных форм поведения. Цель работы – провести статистический анализ браков и разводов на территории Вологодской области.

В 2010 году в расчете на 1000 человек в возрасте 16 лет и более, указавших состояние в браке, показатели по области следующие( рис.1.)

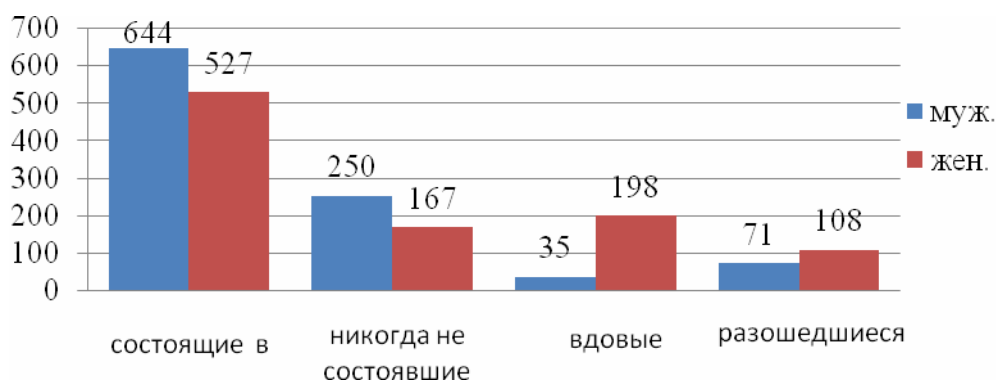


Рис.1. Брачная структура населения Вологодской области в 2010 г., на 1000 чел. населения

У мужчин доля состоящих в браке выше, чем у женщин, это объясняется не равным соотношением полов в области. В этот период на брачном рынке Вологодчины для незамужних женщин сложилась неблагоприятная ситуация, в отличие от неженатых мужчин, которые, имели дополнительный шанс вступить в повторный брак. Об этом свидетельствует резкий перевес доли мужчин, состоящих в браке, и столь же резкий перевес доли разведенных и вдовых женщин, особенно в старших возрастах. Такая ситуация явилась результатом мужской сверхсмертности в трудоспособном и пенсионном возрастах, ведь продолжительность жизни вологодских мужчин всего лишь 56 лет против 72 лет у женщин.

Возраст женщин, заключающих брак составляет в большей степени от 18 до 24 лет, а мужчин от 25 до 35 лет. Также можно сказать, что по-



вторные браки женщины заключают больше, чем мужчины. Средний возраст вступления в брак для мужчин – 28 лет, что на 3 года выше, чем для женщин. Женщины вступают в брак в среднем в 25 лет. Это говорит о том, что в более молодых возрастах женщины вступают в брак гораздо «охотнее», чем мужчины, которые откладывают женитьбу до окончания вуза, возвращения из армии или до достижения необходимого, с их точки зрения, уровня жизни.

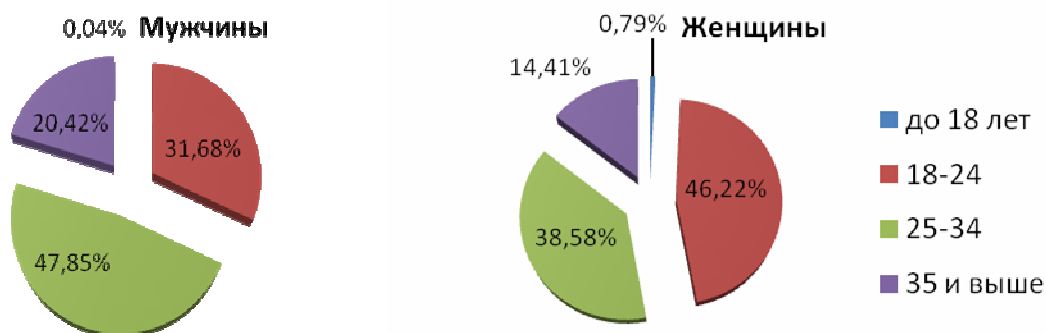


Рис.2. Браки по возрастам жениха и невесты в 2010 год в Вологодской области

В последние годы все больше получает распространение такое явление как незарегистрированный брак. Многие люди, особенно молодежь, все больше склонны именно к таким проявлениям брака. В 2010 году в Вологодской области порядка 17% женщин и мужчин состоят в незарегистрированном браке, очевидно, что большинство незарегистрированных браков приходится на людей в возрасте 20-49 лет – более 75%. Кроме того достаточно высока доля «поздних» незарегистрированных браков, около 22%.

Рассчитав коэффициенты брачности и разводимости было установлено, что в 2010 году на 1000 человек приходилась 231 замужняя женщина и 43 разошедшихся. Для мужчин данный показатель несколько ниже: на 1000 человек в Вологодской области приходится 230 женатых мужчин и 22 разошедшихся. Рассчитав возрастные коэффициенты брачности установили, что склонность к ранним бракам среди женщин значительно выше - мужчины предпочитают более поздние браки, что видно из возрастного коэффициента для возраста от 50 лет. В целом большая часть как женщин, так и мужчин склонны к бракам в возрасте от 20 до 49 лет.

Рассматривая возрастные коэффициенты разводимости в Вологодской области можно сказать, что разводимость среди лиц, моложе 20 лет, практически отсутствует. Зато на 1000 человек населения приходится 28 разведенных женщины в возрасте от 20 до 49 лет и 20 разведенных мужчин того же возраста. Практически в 2 раза разводимость женщин старше 50 лет выше, чем у мужчин, она составляет 16 разведенных женщин на 1000 человек. Уровень общих коэффициентов брачности и разводимости

по районам Вологодской области невелик. Самый высокий уровень брачности наблюдается в Шекснинском и Череповецком районах(14,5 и 13,2)(самый низкий в Вожегодском районе-4,6). Самая высокая разводи-мость наблюдается в Кадуйском и Шекснинском районах(5,3 и 5,1)(самая низкая в Междуреченский и Тарногский (2,8).

В результате проведения корреляционно-регрессионного анализа было выявлено что, на число браков наиболее сильное влияние оказывает величина среднедушевого месячного дохода населения Вологодской области, выразив существующую зависимость между признаками математической моделью, с надежностью 95% можно утверждать, что при исключении влияния остальных факторов рост величины среднедушевого дохода на 1 руб. приведет к увеличению числа браков в Вологодской области на 0,4.

Таблица 3-Результаты корреляционно-регрессионного анализа для показателя число браков

Парные уравнения регрессии	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	t-статистика	Вероятность t-статистики	F-статистика	Вероятность F-статистики
$\hat{y}=3375,031+1,540x_1$	0,583269	33,64%	2,271	0,95239	5,1562	0,942096
$\hat{y}=5627,084+0,358x_2$	0,939271	86,56%	7,6134	0,99999	58,2024	0,99949
$\hat{y}=4148,921+1,0296x_3$	0,689439	47,47%	2,4591	0,96862	21,249	0,96389
$\hat{y}=99511,176576-4,602110x_4$	-0,255752	6,55%	0,7937	0,53999	0,6299	0,51105

X1- среднемесячный размер субсидий на одну семью, руб.;

X2- среднемесячный доход на душу населения, руб.;

X3- число семей получивших жилье, улучшивших жилищные условия;

X4- число родившихся детей.

При коррелировании уровня разводимости с различными факторными признаками, была выявлена прямая, заметная взаимосвязь данного показателя с заболеваемостью алкоголизмом.

Регрессионный анализ позволил смоделировать зависимость между признаками, на основе которого с вероятностью 95% можно утверждать, что при росте заболеваемости алкоголизмом в Вологодской области на 1 человека, число разводов увеличится на 0,7, при исключении влияния всех остальных факторов (табл. 4)

X1- среднемесячный доход на душу населения, руб.;

X2- заболеваемость венерическими болезнями, чел.;

X3- заболеваемость алкоголизмом, чел.;

X4- численность лиц, впервые признанных инвалидами, чел.

Таблица 4- Результаты корреляционно-регрессионного анализа для показателя число разводов

Парные уравнения регрессии	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	t-статистика	Вероятность t-статистики	F-статистика	Вероятность F-статистики
$\hat{y}=5418,252+0,045x_1$	0,072763	0,52%	0,2188	0,92894	0,0479	0,20588
$\hat{y} =6186,564-0,099x_2$	-0,129283	1,67%	0,3911	0,2883	0,1529	0,29359
$\hat{y} =-5507,567+0,687x_3$	0,789698	62,35%	1,9947	0,99865	3,9791	0,99467
$\hat{y} =6022,752-0,003x_4$	-0,255752	6,54%	0,7937	0,53999	0,6299	0,51105

В ходе проведения кластерного анализа было выделено пять кластеров, в которые вошли районы Вологодской области с наиболее схожей ситуацией, касающейся браков и разводов.

Таблица 5-Кластеризация районов Вологодской области методом k-средних

Элемент	1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер	5-й кластер
1	Бабаевский	Белозерский	Великоустюгский	Бабушкинский	Череповецкий
2	Верховажский	Вологодский	Кадуйский	Вашкинский	
3	Вытегорский	Междуреченский	Чагодощенский	Вожегодский	
4	Грязовецкий	Усть-Кубинский		Кирилловский	
5	Сокольский	Харовский		К.-Городецкий	
6	Тарногский			Никольский	
7	Тотемский			Нюксенский	
8				Сямженский	
9				Устюженский	
10				Шекснинский	
$\bar{b}_{спец.}$	8,21	5,39	9,35	7,76	22,17
$r_{спец.}$	4,42	4,55	5,90	3,07	4,10

В заключительной части анализа был проведен статистический прогноз показателей число браков и разводов по области в целом методом экстраполяции тренда. В 2011 – 2013 гг. на территории Вологодской области ожидается рост числа браков, который к 2013 году составит 11001 брак. А прогноз числа разводов показал, что процессы разводимости среди населения области в 2011 – 2013 гг. заметно снизятся и составит в 2013 году 3166 разводов.

Основываясь на проведенном анализе и сделанных выводах, был сформулирован ряд мероприятий по увеличению уровня брачности и снижению уровня разводимости на территории Вологодской области: принять комплекс мер по улучшению уровня жизни населения; необходимо признать родительство как профессию, соответствующим образом оплачиваемую и в государственных, и в коммерческих структурах; развивать территориальные службы поддержки семей, попавших в кризисную ситуацию.

#### Литература:

1. Демография и статистика населения: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 688 с.
2. Тольц М.С., Антонова О.И., Андреев Е.М. Рождаемость и трансформация института семьи в современной России // Вопросы статистики, 2005. – №7.
3. Щербаков А.И., Мдинарадзе М.Г. Основы демографии и государственной политики народонаселения: Учеб. пособие для вузов. – М.: Академический Проект: Культура, 2005. – 208 с.

УДК 631.115.6/16

**А.Ю. Болташова**, студентка 651 группы ВГМХА  
Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов  
и кредита Т.А. Шишигина

### **Эффективность использования финансовых ресурсов сельскохозяйственной артели (колхоза) им. Калинина**

**Аннотация:** Рассмотрена структура капитала колхоза им.Калинина, произведен анализ доходности собственного капитала, рассчитаны показатели эффективности использования заемного капитала, рассчитан резерв увеличения производства продукции за счет повышения эффективности использования кормов.

**Ключевые слова:** Финансовые ресурсы; собственный капитал; заемный капитал.

Финансовые ресурсы – это денежные средства, имеющиеся в распоряжении предприятия и предназначенные для обеспечения его эффективной деятельности, выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих.

Финансовые ресурсы образуются за счет целого ряда источников.

По экономическому содержанию их делят на три группы:

-*собственные средства*: прибыль, амортизация, дотации из бюджета (на безвозвратной основе);

-*заемные средства*: долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы;

-*привлеченные средства*: задолженность перед кредиторами, по оплате труда, перед бюджетом и пр. [1].Рассмотрим структуру капитала предприятия. [2].

Таблица 1. Анализ динамики и структуры источников капитала за 2011 год в Сельскохозяйственной артели (колхозе) им.Калинина

Группировка статей	Абсолютные величины, тыс. руб.			Относительные величины, %			
	начало года	конец года	изменение (+,-)	начало года	конец года	изменение (+,-)	темп роста, снижения
<b>1.Всего собственных средств и приравненных к собственным источникам</b>	<b>75622</b>	<b>95342</b>	<b>19720</b>	<b>66,53</b>	<b>52,61</b>	<b>-13,92</b>	<b>126,08</b>
1.1.Капитал и резервы	67994	85939	17945	59,82	47,42	-12,40	126,39
1.1.1.Уставный капитал	19041	19069	28	16,75	10,52	-6,23	100,15
1.1.2.Добавочный капитал	1921	1921	0	1,69	1,06	-0,63	100,00
1.1.3.Резервный капитал	635	635	0	0,56	0,35	-0,21	100,00
1.1.4.Нераспределённая прибыль прошлых лет и отчётного года	46397	64363	17966	40,82	35,52	-5,30	138,72
1.2.Приравненные к собственным источники	7628	9403	1775	6,71	5,19	-1,52	123,27
<b>2.Всего внешних обязательств</b>	<b>38038</b>	<b>85875</b>	<b>47837</b>	<b>33,47</b>	<b>47,39</b>	<b>13,92</b>	<b>225,76</b>
2.1.Долгосрочные обязательства	27750	61306	33556	24,41	33,83	9,42	220,92
2.2.Краткосрочные обязательства	10288	24569	14281	9,05	13,56	4,51	238,81
2.2.1.Краткосрочные займы и кредиты	3553	2816	-737	3,13	1,56	-1,57	79,26
2.2.2.Кредиторская задолженность	6735	21753	15018	5,93	12,00	6,07	322,98
<b>3.Всего источников финансовых ресурсов</b>	<b>113660</b>	<b>181217</b>	<b>67557</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>x</b>	<b>159,44</b>

Из данной таблицы видно, что произошло увеличение общего объёма источников финансирования на 67557 тыс. руб. или на 59,44%, прирост общего объёма источников финансирования произошёл на 29,19% за счет прироста собственных средств и на 70,81 % за счет прироста внешних обязательств.

Оценим динамику собственных источников финансирования в 2011 г.

Рост стоимости собственного капитала составил 19720 тыс. руб. или 26,08 %, рост обусловлен в значительной степени увеличением нераспределенной прибыли прошлых лет и отчетного года на 17966 тыс.руб. или 38,72%, а также увеличением в составе источников, приравненных к собственным, доходов будущих периодов на 1775 тыс.руб. или 23,27%.

Оценим динамику заёмных источников финансирования в 2011 г.

Стоимость внешних обязательств увеличилась на 47837 тыс.руб. или 125,76 %. Увеличение стоимости произошло за счет роста долгосрочных обязательств на 33556 тыс.руб. или на 120,92%, краткосрочных обязательств в части кредиторской задолженности на 15018 тыс.руб. или на 222,96%.

Структура баланса изменилась следующим образом: на 13,92% уменьшилась доля собственных и приравненных к собственным источников, и на это же значение увеличилась доля обязательств. Уменьшение доли собственных источников на 13,92 % является отрицательным моментом и свидетельствует о снижении финансовой устойчивости организации. В общем объеме пассива наибольший удельный вес занимают собственные

источники, 66,53 % на начало года и 52,61% на конец года. В структуре собственных источников наибольшую долю занимает капитал и резервы, 59,82% на начало года и 47,42% на конец года, снижение составило 12,40%. Удельный вес уставного капитала в общей структуре источников финансирования снизился на 6,23% и составил на конец 2011 г. 10,52 %, удельный вес добавочного капитала снизился с 1,69% до 1,06%. Доля заёмных источников в структуре источников финансовых ресурсов увеличивается с 33,47% до 47,39%. В структуре заёмных источников финансирования наибольшую долю занимают долгосрочные обязательства, 24,41% на начало года против 33,83% на конец года. Доля краткосрочных обязательств в структуре всех обязательств за год увеличилась на 4,51% в основном за счет увеличения кредиторской задолженности. Их доля за 2011 г. возросла в структуре всех источников финансирования на 6,07% - на начало года 5,93%, на конец 12,00%.

Наличие в составе источников имущества долгосрочных заёмных средств - явление, как правило, положительное, поскольку предприятие может распоряжаться привлеченными средствами длительное время.

Таким образом, на основании данной таблицы можно сделать следующие выводы: в 2011 году произошло увеличение общего объёма источников финансирования, прирост общего объёма источников финансирования произошёл на 29,19% за счет прироста собственных средств и на 70,81 % за счет прироста заёмных средств.

В общем объеме источников наибольший удельный вес занимают собственные источники, долгосрочные кредиты занимали доминирующие позиции в структуре заёмного капитала, однако их удельный вес снизился, как снизился уровень и краткосрочных кредитов и займов. Возрос уровень задолженности перед прочими кредиторами, что связано с увеличением задолженности перед поставщиками и подрядчиками.

Таким образом, основным источником финансовых ресурсов действующего колхоза являются собственные средства: уставной капитал, накопленный капитал (резервный и добавочный, нераспределенная прибыль). Но для развития предприятия собственных средств недостаточно, поэтому привлекаются заёмные средства (коэффициент концентрации собственного капитала уменьшается и на конец 2011 года меньше нормативного значения, равного 0,5%: в 2010 г. – 0,64, начало 2011 г. – 0,60, конец 2011 г. -0,47).

Вся деятельность предприятия должна быть направлена на увеличение суммы собственного капитала и повышение уровня его доходности [3].

$$\text{ROE} = D_{\text{чп}} \times \text{ВЕР} \times \text{МК}$$

или 
$$\text{ROE} = (1 - K_{\text{н}}) \times (1 - K_{\text{пн}}) \times \text{ВЕР} \times \text{МК}$$

где:  $D_{\text{чп}}$  – доля чистой прибыли в общей сумме брутто-прибыли;  
 $K_{\text{н}}$  – коэффициент налогового изъятия прибыли;

$K_{\text{пп}}$  – коэффициент процентного изъятия прибыли;  
 $ВЕР$  – рентабельность совокупного капитала;  
 $МК$  - мультипликатор капитала, т.е. отношение общей суммы активов к собственному капиталу. Он выступает как рычаг, увеличивающий мощь собственного капитала.

Произведем расчет влияния этих факторов на изменение уровня ROE на основании данных таблицы 2.

Таблица 2. – Исходные данные для анализа рентабельности собственного капитала колхоза им.Калинина

Показатель	2010 год	2011 год
Общая сумма брутто-прибыли, тыс.руб.	14699	24546
Чистая прибыль, тыс.руб.	9833	17842
Удельный вес чистой прибыли в общей сумме брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов	0,6690	0,7269
Общая среднегодовая сумма капитала, тыс.руб.	106957,5	147559,5
В том числе собственного капитала, тыс.руб.	63284,5	77087,5
Рентабельность совокупного капитала, %	13,74	16,63
Мультипликатор капитала	1,690	1,914
Рентабельность собственного капитала после уплаты налогов и процентов, ROE, %	15,54	23,14

Анализируя экономические показатели организации можно выделить некоторые моменты. Так из таблицы 2. видно, что в 2011 г. по сравнению с 2010 г. выросла прибыль предприятия, что обусловлено увеличением объема производства молока и ростом цены реализации. Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли показывает, сколько копеек прибыли получено на рубль средней стоимости собственного капитала. В 2011 г. рентабельность составила 23,14%, это говорит о том, что на 1 руб. среднегодовой стоимости собственного капитала было получено 23,14 копейки прибыли. Положительная динамика показателя свидетельствует о том, что происходит увеличение доходности вложений собственников организации.

Общее изменение рентабельности собственного капитала:

$$\Delta ROE_{\text{общ.}} = 23,14 - 15,54 = + 7,6$$

в том числе за счет изменения:

- доли чистой прибыли в общей сумме брутто-прибыли

$$\Delta ROE_{\text{дчп}} = \Delta D_{\text{чп}} \times ВЕР_0 \times МК_0 = (0,7269 - 0,6690) \times 13,74 \times 1,690 = +1,34\%$$

- рентабельности совокупного капитала:

$$\Delta ROE_{\text{вер}} = D_{\text{чп1}} \times \Delta ВЕР \times МК_0 = 0,7269 \times (16,63 - 13,74) \times 1,690 = +3,55$$

- мультипликатора капитала

$$\Delta ROE_{\text{МК}} = D_{\text{чп1}} \times ВЕР_1 \times \Delta МК = 0,7269 \times 16,63 \times (1,914 - 1,690) = +2,71$$

Для оценки эффективности использования заемных средств применяется система аналитических показателей (табл. 3.) [4].

Таблица 3. - Расчет и анализ показателей эффективности использования заемного капитала в колхозе им.Калинина за 2011 г.

Показатель	Рекомендуемое значение	Уровень показателя		
		на начало периода	на конец периода	изменение
$K_{\text{фн}} = \frac{O_3}{B_d}$ Коэффициент финансовой напряженности $K_{\text{фн}} = \frac{O_3}{B_d}$ , O <sub>3</sub> - остаток задолженности по кредитам и займам на отчетную дату, руб; B <sub>d</sub> - валюта баланса, руб.	Не более 0,5	0,27	0,35	+0,08
Коэффициент соотношения между долгосрочным и краткосрочным заемным капиталом ; $K_c = \frac{ДКЗ}{КЗК}$	-	7,77	21,73	+13,96
Коэффициент привлечения средств $K_{\text{пс}} = \frac{КЗК}{ОА}$	Не более 0,7	0,03	0,02	-0,01
Коэффициент привлечения средств в части покрытия запасов; $K_{\text{псз}} = \frac{КР + ДО}{B}$	Не более 0,5	0,94	1,55	+0,61
Обобщенный коэффициент финансовой устойчивости $K_{\text{офу}} = \frac{КР + ДО}{B}$ К <sub>офу</sub> = КР – капитал и резервы (р.3 бух.баланса) ДО – долгосрочные обязательства (р.4 бух.баланса) B- валюта баланса	0,7- 0,8	0,84	0,48	-0,36

Данные коэффициенты показывают следующее: колхоз им.Калинина, как заемщик, имеет высокую кредитоспособность. Согласно коэффициента финансовой устойчивости, предприятие имеет достаточную финансовую устойчивость. Отрицательным моментом является тот факт, что мала доля собственных оборотных средств в покрытии запасов.

Одним из показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, является эффект финансового рычага[3].

Эффект финансового рычага (ЭФР) представлен формулой:

$$\text{ЭФР} = (\text{ВЕР} - \text{Ц}_{\text{зк}}^{\text{н}}) \times (1 - K_{\text{н}}) \times \frac{\text{Зк}}{\text{СК}}$$

Где: ВЕР – рентабельность совокупного капитала;

$\text{Ц}_{\text{зк}}^{\text{н}}$  - номинальная цена заемного капитала;

$K_{\text{н}}$  - уровень налогового изъятия из прибыли (отношение налогов из прибыли к сумме прибыли после уплаты процентов до налогообложения);

ЗК – средняя сумма заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала.

Эффект финансового рычага показывает на сколько процентов увеличивается сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Положительный ЭФР возникает в тех случаях, если экономическая рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены заемных ресурсов. Если экономическая рентабельность совокупного капитала ниже средневзвешенной цены заемных ресурсов, создается отрицательный ЭФР, в результате чего происходит



«проедание» собственного капитала и это может стать причиной банкротства предприятия.

Таблица 4.- Исходные данные для расчета эффекта финансового рычага

Показатель	Прошлый период	Отчетный период
1. Общая сумма брутто-прибыли, тыс.руб.	14699	24546
2. Проценты к уплате, тыс.руб.	4849	6468
3. Прибыль после уплаты процентов до выплаты налогов, тыс.руб.	9850	18078
4. Налоги из прибыли, тыс.руб.	17	234
5. Уровень налогообложения, коэффициент (п.4\п.3),%	0,17	1,29
6. Чистая прибыль, тыс.руб.(п.3-п.4).	9833	17842
7. Средняя сумма совокупного капитала, тыс.руб.	106957,5	147559,5
8. Собственный капитал	63284,5	77087,5
9. Заемный капитал	43673,0	70472
10. Плечо финансового рычага (отношение заемного капитала к собственному)	0,69	0,91
11. Рентабельность совокупного капитала, (ВЕР), %, (п.1\п.7 x 100)	13,74	16,63
12. Номинальная средняя цена заемных ресурсов, %, (п.2\п.9) x 100	11,09	9,18
14. Эффект финансового рычага,%	1,82	6,72

Из расчета эффекта финансового рычага за 2010-2011 годы можно сделать вывод, что его дифференциал, а значит и сам ЭФР имели положительное значение. Проценты по заемным средствам в 2011 г. не превышают величину чистой прибыли на единицу активов предприятия (дифференциал финансового рычага положительный). Так, в 2011 году рентабельность совокупного капитала после уплаты налога составляет 16,65%, в то время как цена заемных ресурсов равна 9,18%. Разность между стоимостью заемных средств и доходностью совокупного капитала позволит увеличить рентабельность собственного капитала. При таких условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т.е. долю заемного капитала. По данным таблицы 3.3. видно, что на каждый рубль вложенного капитала предприятие получило в текущем году прибыль в размере 16,63 коп., а за пользование заемными средствами оно уплатило реально по 9,18 коп. В результате получился положительный ЭФР, равный 6,72%, что выше прошлогоднего уровня на 4,89%. Таким образом, привлечение заемных средств оказывает положительное влияние на развитие предприятия.

ЭФР может измениться за счет доходности совокупного капитала, цены заемных ресурсов, уровня налогообложения прибыли и плеча финансового рычага.

Чтобы определить, как изменился ЭФР за счет каждого фактора, можно воспользоваться способом цепной подстановки, последовательно заменяя базовый уровень каждого фактора на фактический в отчетном периоде и сравнивая ЭФР до и после изменения соответствующего фактора [3].

$$\text{ЭФР}_0 = [\text{ВЕР}_0 - \text{Ц}_{\text{зко}}^H] \times (1 - K_{\text{но}}) \times \text{ЗК}_0 / \text{СК}_0 = [13,74 - 11,10] \times (1 - 0,0017) \times 43673 / 63284,5 = 1,82\%$$

$$\text{ЭФР}_{\text{усл1}} = [\text{ВЕР}_1 - \text{Ц}_{\text{зко}}^H] \times (1 - K_{\text{но}}) \times \text{ЗК}_0 / \text{СК}_0 = [16,63 - 11,10] \times (1 - 0,0017) \times 43673 / 63284,5 = 3,81\%$$

$$\text{ЭФР}_{\text{усл2}} = [\text{ВЕР}_1 - \text{Ц}_{\text{зк1}}^{\text{H}}] \times (1 - \text{K}_{\text{HO}}) \times \text{ЗК}_0 / \text{СК}_0 = [16,63 - 9,18] \times (1 - 0,0017) \times 43673 / 63284,5 = 5,13\%$$

$$\text{ЭФР}_{\text{усл3}} = [\text{ВЕР}_1 - \text{Ц}_{\text{зк1}}^{\text{H}}] \times (1 - \text{K}_{\text{H1}}) \times \text{ЗК}_0 / \text{СК}_0 = [16,63 - 9,18] \times (1 - 0,0129) \times 43673 / 63284,5 = 5,08\%$$

$$\text{ЭФР}_1 = [\text{ВЕР}_1 - \text{Ц}_{\text{зк1}}^{\text{H}}] \times (1 - \text{K}_{\text{H1}}) \times \text{ЗК}_1 / \text{СК}_1 = [16,63 - 9,18] \times (1 - 0,0129) \times 70472 / 77087,5 = 6,72\%$$

Общее изменение ЭФР составляет  $6,72 - 1,82 = 4,9\%$ ,

в том числе за счет:

а) уровня рентабельности совокупного капитала	3,81-1,82=+1,99
б) средневзвешенной цены заемного капитала	5,13-3,81=+1,32
в) уровня налогового изъятия прибыли	5,08-5,13=-0,5
г) плеча финансового рычага	6,72-5,08=+1,64

Сумма собственного капитала предприятия за счет привлечения заемного капитала увеличилась на 5180 тыс.руб. ( 77087,5 x 6,72 в %). Этот же результат можно получить и так [3]:

$$\Delta \text{СК} = (\text{ВЕР} - \text{Ц}_{\text{зк}}^{\text{H}}) \times (1 - \text{K}_{\text{H}}) \times \text{ЗК} = +5180 \text{ тыс.руб.}$$

Следовательно, в сложившихся условиях выгодно использовать заемные средства в обороте предприятия, так как в результате этого повышается размер собственного капитала.

*Эффект финансового рычага можно рассчитывать не только в целом по всему заемному капиталу, но и по каждому его источнику (долгосрочным, краткосрочным кредитам банка, кредиторской задолженности). Тогда в вышеприведенную формулу нужно проставлять не средневзвешенную цену заемного капитала, а цену конкретного его источника.*

Используя данные таблиц 4, 5 рассчитаем ЭФР:

а) по долгосрочным кредитам банка

$$\text{ЭФР}_1 = [\text{ВЕР}_1 - \text{Ц}_{\text{зк1}}^{\text{H}}] \times (1 - \text{K}_{\text{H1}}) \times \text{ДКБ}_1 / \text{СК}_1 = [16,63 - 13,60] \times (1 - 0,0129) \times 44397 / 77087,50 = 1,72\%$$

б) по краткосрочным кредитам банка

$$\text{ЭФР}_1 = [\text{ВЕР}_1 - \text{Ц}_{\text{зк1}}^{\text{H}}] \times (1 - \text{K}_{\text{H1}}) \times \text{ККБ}_1 / \text{СК}_1 = [16,63 - 13,50] \times (1 - 0,0129) \times 3184,5 / 77087,50 = 0,13\%$$

в) по беспроцентным ресурсам

$$\text{ЭФР}_1 = [\text{ВЕР}_1 - \text{Ц}_{\text{зк1}}^{\text{H}}] \times (1 - \text{K}_{\text{H1}}) \times \text{БПР}_1 / \text{СК}_1 = [16,63 - 0] \times (1 - 0,0129) \times 22900,5 / 77087,50 = 4,87\%$$

Таблица 5. – ЭФР по видам заемных ресурсов за 2011 год

Источник	Сумма, тыс.руб.	Доля, %	Сумма процентов, тыс.руб.	Номинальная цена, коп.	ЭФР, %
Долгосрочные кредиты	44397	63,00	6038	13,60	1,72
Краткосрочные кредиты	3184,50	4,52	430	13,50	0,13
Беспроцентные ресурсы	22900,50	32,48	-	-	4,87
ИТОГО	70472	100	6468	9,18	6,72

Таким образом, привлекая заемные ресурсы, предприятие может увеличить собственный капитал, если рентабельность инвестированного капитала выше цены привлеченных ресурсов.

В области привлечения заемных ресурсов колхоз пользуется льготными кредитами ОАО «Россельхозбанка». Поэтому более выгодных кредитов и условий их получения для колхоза на данный момент найти невозможно. Поэтому основными путями эффективного использования финансовых ресурсов является снижение размера привлеченных кредитов. Добиться этого можно путем увеличения собственного оборотного капитала: за счет

увеличения массы прибыли. Увеличение массы прибыли возможно за счет увеличения объема производства и реализации молока, повышения цены реализации молока. Для этого необходимо проводить политику по эффективному использованию кормов в колхозе.

Чтобы определить резерв увеличения производства продукции за счет повышения эффективности использования кормов, необходимо возможное сокращение кормов на единицу продукции умножить на фактический объем производства и полученный результат разделить на плановую норму расхода.

Таблица 7 - Резерв увеличения производства молока за счет повышения эффективности использования кормов.

Показатель	Значение
Расход кормов на производство 1 ц продукции, ц к.ед.:	
По плану	0,97
Фактически	0,98
Перерасход кормов на 1 ц продукции, ц к.ед.	+0,01
Фактический объем производства,ц	35094
Перерасход кормов на весь объем производства продукции,ц к.ед	3509,4
Резерв увеличения производства продукции,ц	3617,9

Таким образом, за счет эффективного использования кормов создастся резерв увеличения производства молока на 3618 ц. Что увеличивает прибыль колхоза им. Калинина.

#### Литература:

1.О.Э.Вальтер,Е.Н.Понеделкова,Д.А.Корнилин.Финансовый менеджмент.-М.:Колос,2002 г.-176 с.

2.Г.В.Савицкая.Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК:учеб.пособие/5-е изд.,испр.и доп. М.:Новое знание,2005 г.-652 с.

3.Г.В.Савицкая.Экономический анализ:учеб./11-е изд.,испр.и доп.-М.:Новое знание,2005 г.-651 с.

4.С.А.Сироткин, Н.Р.Кельчевская.Финансовый менеджмент на предприятии: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономика и управление на предприятиях».-2-е изд.,перераб.и доп.-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2009 г.-351 с.

**Л.А. Верховцева**, магистрант 2-го курса  
экономического факультета ВГМХА  
Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета,  
анализа и аудита Т.Г. Юренева

## **Проблемы организации управленческого учета на перерабатывающих предприятиях молочной промышленности**

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные проблемы организации управленческого учета на перерабатывающих предприятиях молочной промышленности и определены направления их решения.

**Ключевые слова:** управленческий учет, проблемы организации, молочная промышленность.

Руководители перерабатывающих предприятий молочной промышленности в условиях открытой рыночной экономики и вступления России в ВТО все острее осознают ценность своевременной и достоверной информации для целей оперативного принятия управленческих решений. Опыт экономически развитых стран показывает, что получение необходимой информации возможно только с помощью грамотно построенной системы управленческого учета.

**Управленческий учет** - процесс формирования информации об объектах хозяйственной деятельности в соответствии с требованиями управленческого персонала для целей управления деятельностью предприятия.

Необходимость в управленческом учете возникает, когда на предприятии формируется некоторое «несоответствие» между уровнем управленческой культуры и информационными потоками, которое выражается следующими недостатками [1]:

- отсутствие механизма планирования (бюджетирования) деятельности предприятия, позволяющего производить сравнительный анализ принимаемых решений, прогнозировать результаты деятельности и давать обоснование перспективных решений, анализировать отклонения фактических показателей от плановых, выявлять их причины;

- отсутствие «прозрачной» системы учета затрат, позволяющей не только определить их достоверную величину, но и проанализировать их по видам, статьям, местам возникновения, носителям, центрам ответственности и в других разрезах, которые необходимы для анализа и контроля деятельности;

- несовершенство системы внутренней отчетности;

- недостаточный уровень ответственности и мотивации персонала за снижение уровня затрат и повышение эффективности деятельности;

- отсутствие четкого механизма управления подразделениями предприятия (системы контрольных показателей, регламента их планирования, получение отчетов, анализа, оценки, стимулирования).

Главный вопрос, возникающий в связи с этим: как правильно организовать управленческий учет на перерабатывающих предприятиях молочной промышленности в нашей стране?

Ответ вроде бы очень прост – необходимо использовать уже наработанные технологии организации управленческого учета тех предприятий, которые этот путь уже прошли. На самом деле, на практике, предприятия сталкиваются с целым рядом проблем, связанных с постановкой данной учетной системы.

Для того чтобы иметь возможность эти проблемы устранить на стадии проектирования процесса организации управленческого учета на конкретном предприятии, необходимо их четко обозначить, классифицировать и определить направления их решения.

Вместе с тем, под термином **организация управленческого учета** будем понимать деятельность, направленную на построение внутренней упорядоченности, согласованности взаимодействия элементов системы управленческого учета.

Итак, проблемы организации управленческого учета на перерабатывающих предприятиях молочной промышленности можно классифицировать следующим образом (см. схему 1):



Рис.1 Классификация проблем организации управленческого учета на перерабатывающих предприятиях молочной промышленности

Итак, проблемы организации управленческого учета можно подразделить на внешние (которые не поддаются решению в рамках конкретного предприятия) и внутренние (их решение непосредственно зависит от действий руководства).

К *внешним проблемам* относятся, главным образом, следующие теоретические проблемы:

- отсутствие единых теоретических основ организации управленческого учета не позволяет правильно обучать людей по соответствующей специальности в ВУЗах, что приводит затем к кадровым проблемам организации управленческого учета. Причиной этого служит запоздалое понимание отечественной наукой востребованности данного направления учета.

- для решения любой практической задачи необходима четкая теория, а отсутствие таковой приводит к несостоятельности многих практических решений в организации управленческого учета (специалисты, пытаясь организовать управленческий учет, обращаются к отечественной теории, но не находят в ней конкретных ответов о том, каким образом им следует действовать, чтобы построить желаемую учетную систему).

К *внутренним проблемам* отнесем следующие:

1. Методические:

- отсутствие готовой методики организации управленческого учета, т.к. она является коммерческой тайной каждого предприятия, в связи с этим она становится недоступной для других пользователей. Сами руководители зачастую не знают, каким образом организовать управленческий учет. Поэтому решением данной проблемы может служить привлечение специалистов в области организации управленческого учета со стороны и использование их методик. Или, если фирма желает заниматься постановкой управленческого учета самостоятельно, то методику фактически необходимо разрабатывать «с нуля» с помощью квалифицированных специалистов;

- отсутствие предпроектного обследования предприятия по организации управленческого учета связано, прежде всего, с нежеланием руководства вкладывать дополнительные денежные средства. Это приводит к тому, что нет целостной картины системы управленческого учета. Поэтому просто необходимо произвести подробный анализ:

- существующих подсистем финансового и производственного учета;
- учетной политики;
- внутренней отчетности;
- структуры и методов работы финансово-экономических служб предприятия;
- роли и места этих служб в общей системе управления;
- системы планирования;
- стратегии развития.

- отсутствие проекта организации управленческого учета вызвано теми же причинами и имеет те же последствия, что и предыдущая проблема. Поэтому на стадии подготовки обязательна разработка проекта:

- формирование системы показателей для управления;
- переход к финансовой структуре и выделение центров ответственности;
- разработка учетной политики, регистров, отчетности;
- формирование механизма взаимодействия бухгалтерского и управленческого учета;
- выделение объектов калькулирования, выбор варианта калькулирования;
- разработку процедур анализа, контроля и принятия решений на основе информации управленческого учета;
- выработку регламентов действий всех служб и закрепление их в соответствующих корпоративных стандартах.

## 2. Интеграционные:

- ключевой проблемой организации управленческого учета является его взаимодействие с бухгалтерским учетом – необходимо учитывать существующую систему, и решать вопрос путем интеграции с ней управленческого учета, либо путем внедрения нового программного продукта. Принятие решения о способе автоматизации управленческого учета производится индивидуально для каждого конкретного предприятия в соответствии с его размерами, потребностями в информации, бюджетом на автоматизацию управленческого учета.

Таблица 1

### Критерии принятия решения о подходе к автоматизации управленческого учета

Размер предприятия	Крупное	Среднее	Небольшое
Бюджет на автоматизацию	большой	средний	минимальный
Потребности в информации	Требуется много разносторонней управленческой информации	Достаточно информации в денежных и натуральных измерителях	Достаточно только отдельных показателей
Подход	Самостоятельная программа автоматизации управленческого учета с возможностью загрузки бухгалтерских данных		
	Интегрированная программа автоматизации бухгалтерского и управленческого учета		
		Изолированная программа автоматизации управленческого учета	

Таким образом, чем больше предприятие по переработке молока, тем больше информации должен охватывать управленческий учет, соответ-

венно для решения этой задачи требуется более сложная и многофункциональная программа.

Для маленькой организации невыгодно вложение денег в серьезную, дорогостоящую программу, поэтому приемлем третий подход и минимальные затраты на автоматизацию управленческого учета.

Средний по размеру бизнес, как правило, руководствуется первым подходом и выбирает интегрированную систему автоматизации.

### 3. Кадровые:

- неготовность персонала к переменам может значительно затормозить процесс организации управленческого учета. Поэтому, процесс организации должен занимать длительное время и происходить постепенно, чтобы люди могли привыкнуть (как показывает зарубежная практика, 80% преимуществ, которые достигаются с помощью управленческого учета, предприятие получает только спустя 2-3 года кропотливой работы;

- неготовность руководства к делегированию полномочий;

- неосознание руководством степени сложности задач;

- отсутствие необходимой квалификации работников связано с теоретическими проблемами. Решается данная проблема достаточно просто: необходимо организовать обучение необходимым знаниям и навыкам либо внутри предприятия, либо в каком-либо учебном заведении.

- существенной проблемой являются низкая оперативность бухгалтерского учета вследствие методических, организационных и технических причин (загруженность рутинной работой, особенно во время сроков отчетности, меняющееся законодательство приводит к тому, что персоналу, который отвечает за финансы на предприятии приходится много времени уделять для приведения в соответствующий вид тех или иных показателей, операций. Это отнимает много времени, создает путаницу в учетных данных, отсутствует преемственность учетной системы, возможность анализа). В качестве решения можно предложить создание отдельной управленческой службы.

Таким образом, изучение проблем организации управленческого учета необходимо, т.к. это знание позволит предупредить их на стадии подготовки и сразу же продумать пути решения этих проблем. Это сделает процесс организации управленческого учета эффективнее.

### Литература:

1.Вахрушина М.А., Рассказова- Николаева С.А., Сидорова М.И. Управленческий учет-1: Учебное пособие по Программе подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров. Базовый курс. – М.: Издательский дом БИНФА, 2008.

2.Верховцева Л.А. Организация управленческого учета на молокоперерабатывающих предприятиях: подходы к автоматизации. Материалы международной научно-практической конференции 20 июня 2012 г. «Ин-



формационные технологии в образовании, науке, производстве и бизнесе». Сборник научных трудов – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия бизнеса», 2012. с. 127, с. 13 – 19.

3. Горелик О.М. Управленческий учет и анализ: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2007.

4. Управленческий учет/ под ред. В. Паляя и Р. Вандер Вила. – М.: ИНФРА-М, 1997.

УДК 368.2.003.12 (470.12)

**Т.Ю. Веселова, Д.А. Гвордыченко, А.В. Сохранова,**

*студентки 644 группы ВГМХА*

*Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита  
Н.А. Бовыкина*

## **Рейтинговая оценка услуг по добровольному страхованию автотранспорта в г. Вологде**

Аннотация: В данной статье сделан анализ рынка добровольного автострахования на примере Вологодской области, предложена рейтинговая оценка качества страховой услуги КАСКО.

Ключевые слова: качество страховой услуги; соотношение «цена-качество»; рейтинг страховых компаний.

В данной статье сделан анализ рынка добровольного автострахования на примере Вологодской области. Рынок автострахования в г. Вологде активно развивается. На рынке представлено большое число страховых компаний, предлагающих различные варианты продуктов. Основными, по популярности, услугами по традиции являются услуги автострахования: ОСАГО, ДСАГО, КАСКО, Страхование дополнительного оборудования, Страхование от несчастного случая при ДТП, «Зеленая карта».

В настоящее время рынок обязательного автострахования переживает не лучшие времена, а добровольное страхование автотранспортных средств, напротив, находится на подъеме. Суммы сделок здесь ощутимо больше, выше рентабельность КАСКО в сравнении с ОСАГО. ОСАГО сегодня в первую очередь служит для страховых компаний одним из способов привлечения клиента, так они стараются делать клиента более лояльным как в целом к страховому рынку, так и к своей компании.

Продажи иномарок растут, в основном, благодаря автокредитованию. Параллельно развивается рынок КАСКО, ведь любой автомобиль, купленный в кредит, нужно страховать. Поэтому рынок КАСКО охвачен по новым автомобилям практически полностью. Этому способствуют и развитие автокредитования с обязательной защитой банковского кредита - КАСКО, и значительное «омоложение» водителей, покупающих новые ав-

томобили и не имеющих достаточного стажа, и это увеличение численности населения среднего возраста, в котором человек является наиболее платежеспособным.

Одним из немаловажных факторов, влияющих на рост рынка КАСКО может выступить повышение финансовой грамотности самого населения, осознание необходимости страхования в целом.

Целью данной работы является оценка качества страховой услуги на примере добровольного автострахования в г. Вологде.

Актуальность темы настоящей работы обусловлена тем, что в последнее время развитие рынка добровольного страхования автотранспортных средств связано не столько с объемом приобретения иномарок в кредит, сколько с тем комплексом услуг, которые страховые компании могут предложить клиенту при страховании КАСКО дополнительно. КАСКО позволяет получить компенсацию при возникновении ущерба, причиненного автомобилю. Данный вид страхования защитит автолюбителей при угоне, нанесении ущерба, а так же при аварии по их вине. Набор страховых случаев может быть различен и определяется при заключении договора страхования. Несмотря на высокую стоимость, страхование КАСКО является очень желательным и пользуется популярностью у автовладельцев, позволяет защитить свой автомобиль от любых несчастных случаев. Стоимость КАСКО во всех компаниях будет рассчитана для конкретного водителя. Рынок автострахования в г. Вологда перспективен как для страховщиков, так и для автолюбителей. Тема автострахования всегда будет актуальной, так как автомобильный рынок показывает постоянный рост.

В сегменте автострахования конкуренция на рынке высокая. Сегодня это наиболее востребованный продукт, который обеспечивает страховым компаниям существенный рост бизнеса. Обострение конкуренции на рынке автострахования, усиление борьбы за клиентов позволяет потенциальным потребителям услуг выбрать наиболее оптимальный для них вариант добровольного страхования автомобиля, учитывающий соотношение цены и качества страховой услуги. Из-за большого числа компаний, предоставляющих страховые услуги, сделать такой выбор непросто. [3]

Размышляя, где застраховать автомобиль КАСКО, решение о выборе той или другой компании чаще всего принимается по рекомендации друзей и знакомых. Однако сколько людей, столько и мнений. О том, где лучше застраховать автомобиль КАСКО, можно узнать и в интернет-изданиях, где имеются уже разработанные рейтинги страховых компаний.

Рейтинг базируется на комплексной оценке надежности страховой компании.

Присвоение рейтинга надежности страховой компании, включает анализ трех блоков: внешних факторов устойчивости и корпоративного управления, страхового бизнеса и финансовых показателей. Полученная оценка корректируется с учетом факторов поддержки и стресс-факторов.

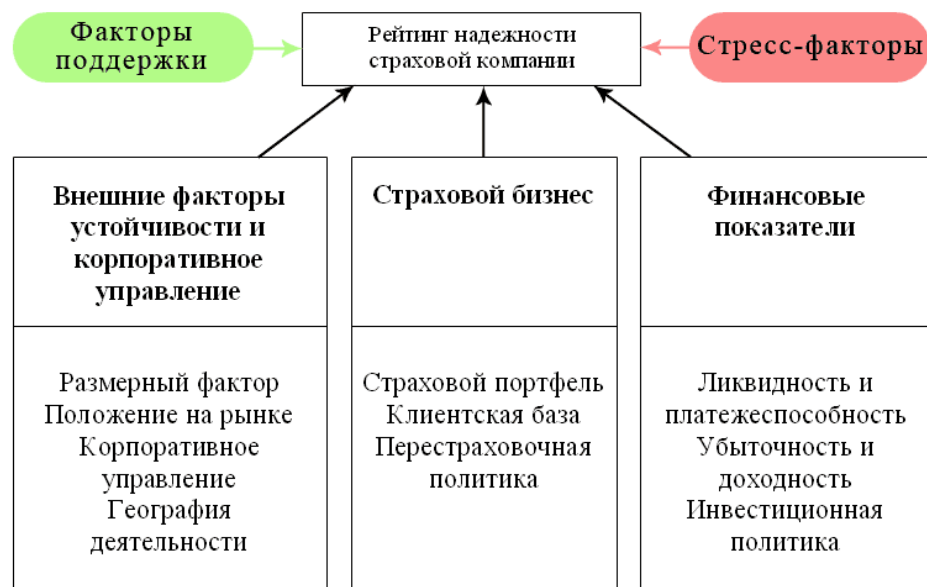


Рис. 1. Порядок определения рейтинга надежности

В качестве **факторов поддержки** учитываются дополнительные финансовые и нефинансовые ресурсы компании (поддержка собственников, поддержка государства).

В качестве **стресс-факторов** учитываются факторы, которые содержат в себе высокий риск резкого и значительного снижения платежеспособности компании либо отзыва у нее лицензии.

Рейтинг надежности страховой компании представляет собой мнение Рейтингового агентства «Эксперт РА» о вероятности выполнения страховой компанией ее текущих и будущих обязательств перед страхователями и выгодоприобретателями.

Рейтинговая шкала агентства «Эксперт РА» является российской национальной шкалой (т.е. учитывает общий для всех российских страховых компаний страновой риск) и имеет 11 рейтинговых классов:

- **ВЫСОКАЯ НАДЕЖНОСТЬ:** А++ (Исключительно высокий уровень надежности); А+ (Очень высокий уровень надежности); А (Высокий уровень надежности)
- **ПРИЕМЛЕМАЯ НАДЕЖНОСТЬ:** В++ (Приемлемый уровень надежности); В+ (Достаточный уровень надежности); В (Удовлетворительный уровень надежности)
- **НИЗКАЯ НАДЕЖНОСТЬ:** С++ (Низкий уровень надежности); С+ (Очень низкий уровень надежности); С (Неудовлетворительный уровень надежности); D (Банкротство); E (Отзыв лицензии или ликвидация)

В соответствии с данными рейтингового агентства «Эксперт РА» на настоящее время рейтинги анализируемых компаний располагаются следующим образом.

Таблица 1 – Рейтинг страховых компаний, осуществляющих страхование автотранспорта на территории г. Вологды по данным рейтингового агентства «Эксперт РА»

Компания	Рейтинг	Динамика	Дата присвоения, актуализации изменения рейтинга
Альянс	A++	подтвержден	27.08.2012
АРТЕКС	A	подтвержден	24.09.2012
ВСК	A++	подтвержден	05.03.2012
ВТБ Страхование	A++	повышен	19.09.2011
Группа Ренессанс Страхование	A++	подтвержден	28.04.2012
Группа Росгосстрах	A++	подтвержден	04.04.2012
ЖАСО	A+	подтвержден	19.09.2012
Ингосстрах	A++	подтвержден	08.12.2011
Первая страховая компания	A	присвоен	28.10.2011
СОГАЗ	A++	присвоен	20.12.2011
Согласие	A++	повышен	06.06.2012
Страховая группа МСК	A+	подтвержден	23.10.2012

**Класс A++.** **Исключительно высокий уровень надежности.** В краткосрочной перспективе компания с исключительно высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей.

**Класс A+.** **Очень высокий уровень надежности.** В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств является высокой в условиях стабильности макроэкономических и рыночных показателей.

**Класс А. Высокий уровень надежности.** В краткосрочной перспективе компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе вероятность исполнения обязательств, требующих существенных выплат, зависит от стабильности макроэкономических и рыночных показателей. [4]

Для того чтобы разрешить проблему выбора оптимального варианта страховой услуги, предлагается воспользоваться стандартной методикой выбора страховой компании, предоставляющей услуги КАСКО, учитывающей качество услуги, стоимость и соотношение цены и качества. В данной работе использовалась методика, представленная в статье С.Н. Зреловой, Н.Н. Орловой: «Методика оценки качества услуги добровольного автострахования». [2]

Для составления рейтинга по вышеуказанной методике из большого числа страховых компаний г. Вологда было выбрано 12 страховщиков.

Предметом исследования является предложение услуг по страхованию легкового автомобиля марки Renault Sandero стоимостью 420 000 руб., технические характеристики которого представлены ниже.

Таблица 2 – Технические характеристики Renault Sandero

Двигатель, л	1,6
Рабочий объем, см	1598
Максимальная мощность по нормам ЕЭС, кВт (по DIN, л. с.) / при частоте вращения коленчатого вала, об/мин	62 (84) / 5500
Максимальный крутящий момент по нормам ЕЭС, Н•м / при частоте вращения коленчатого вала, об/мин	124 / 3000
Топливо	Бензин
Максимальная скорость, км/ч	175
Топливный бак, л	50
Максимально разрешенная масса, кг	1536
Полная транспортная масса	2300

Предполагаемый владелец, выступающий страхователем транспортного средства, имеет следующие параметры.

Таблица 3 – Сведения о водителе

Параметр	Значение
Возраст (лет)	22
Стаж (лет)	3
Семейное положение	Никогда не состоял(а) в браке
Пол	Ж

Информационная база формировалась при посещении страховых компаний, беседе с сотрудниками.

В соответствии с вышеизложенными данными Страхователя и объекта страхования сформировалась цена страховой услуги. Представим рейтинг цен за услуги страховых компаний в порядке их понижения, а именно: от наивысшей к наименьшей.

Таблица 4 – Рейтинг страховых компаний по цене страхового продукта

№	Страховые компании	Цена, руб.
1	ОСАО «Ингосстрах»	73 080
2	ООО «Первая страховая компания» (ООО «БИН Страхование»)	70 140
3	Страховое ОАО «ВСК»	63 047
4	ООО «Росгосстрах»	60 102
5	ООО СК «ВТБ Страхование»	49 000
6	ОАО «СГ МСК»	48 846
7	ОАО СК "РОСНО" (ОАО СК «Альянс»)	46 410
8	«Страховая группа СОГАЗ»	39 270
9	ООО «Страховая Компания «Согласие»	34860
10	ООО «Группа Ренессанс Страхование»	34 160
11	ООО СК «АРТЕКС»	30 912
12	ОАО «ЖАСО»	30 482

Как видно из таблицы цена на аналогичные услуги в разных страховых компаниях колеблется от 30 482 руб. до 73 080 руб.

Чтобы объективно определиться с выбором страховой компании необходимо проанализировать соотношение цены и качества страховой услуги.

Оценка качества страхового продукта – бальная характеристика страхового продукта, подразумевающая соответствие продукта требованиям страхователей и наличие дополнительного страхового покрытия для объекта страхования, не предоставляемого большинством страховщиков.

Для оценки качества страхового продукта были выбраны основные параметры качества:

- Перечень исключений из страховых случаев (особых);
- Способ определения ущерба (по калькуляции страховщика, по направлению страховщиком на СТО, по выбору страхователя);
- Наличие/отсутствие франшизы;
- Вид страховой суммы (агрегатная, неагрегатная);
- Способ оплаты страхового взноса (единовременно, в рассрочку). [1]

С помощью экспертной оценки каждому присваивается значимость, на основе которой проставляются баллы. (Формирование экспертной оценки представлено в статье С.Н. Зреловой, Н.Н. Орловой: «Методика оценки качества услуги добровольного автострахования»).

Таблица 5 – Определение среднего балла качества страховой услуги

Наименование параметра качества	Наименование страховых компаний						Вес показателей
	Альянс	Артекс	ВСК	ВТБ- Страхование	Группа Ренессанс страхование	Группа Росгосстрах	
Перечень исключений из страховых случаев	9	9	9	9	3	5	0,3
Способ определения ущерба	5	5	10	7	7	7	0,25
Наличие/отсутствие франшизы	10	10	5	10	10	5	0,2
Вид страховой суммы	10	10	5	10	10	10	0,15
Способ оплаты страхового взноса	10	7	10	10	10	10	0,1
Средний балл	8,45	8,15	7,95	8,95	7,15	6,75	1
Перечень исключений из страховых случаев	8	8	7	8	9	10	0,3
Способ определения ущерба	6	5	10	10	6	7	0,25

Наименование параметра качества	Наименование страховых компаний						Вес показателей
	ЖАСО	Ингосстрах	Первая страховая компания	СОГАЗ	Согласие	МСК	
Наличие/отсутствие франшизы	5	10	10	10	10	10	0,2
Вид страховой суммы	10	10	10	5	10	10	0,15
Способ оплаты страхового взноса	10	10	7	10	7	7	0,1
Средний балл	7,4	8,15	8,8	8,65	8,4	8,95	1

На основе рассчитанных средних баллов определяется стоимость одного балла качества.

Таблица 6 – Определение стоимости одного балла качества

Наименование компании	Цена страховой услуги, руб.	Средний балл качества	Стоимость одного балла
Альянс	46 410	8,45	5492,31
АРТЕКС	30 912	8,15	3792,88
ВСК	63 047	7,95	7930,44
ВТБ Страхование	49 000	8,95	5474,86
Группа Ренессанс Страхование	34 160	7,15	4777,62
Группа Росгосстрах	60 102	6,75	8904,00
ЖАСО	30 482	7,4	4119,19
Ингосстрах	73 080	8,15	8966,87
Первая страховая компания	70 140	8,8	7970,45
СОГАЗ	39270	8,65	4539,88
Согласие	34860	8,4	4150,00
Страховая группа МСК	48 846	8,95	5457,65

Чем ниже стоимость одного балла, тем выше конкурентоспособность страховой услуги, тем оптимальнее соотношение цены и качества. [2]



Исходя из произведенных расчетов, можно сделать вывод, что наиболее конкурентоспособным, является КАСКО, предоставляемое ООО СК «Артекс».

Литература:

1. Алиев Г.М., Джабраилов У.А. Особенности обеспечения качества страхового продукта // Транспортное дело России, 2009. - №9
2. Зрелова С.Н., Орлова Н.Н. Методика оценки качества услуги добровольного автострахования
3. Козлов А.В. Качество страхового продукта //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. - 2009. - № 3
4. <http://www.raexpert.ru>

УДК 631.15

**В.В. Ворошилова**, *магистрант 1-го курса  
экономического факультета ВГМХА  
Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры статистики  
и информационных технологий Н.А. Медведева*

## **Анализ внешнеторговой политики России**

**Аннотация:** Статья представляет собой обзор внешней торговли России за январь-июль 2012 года. На основе таможенной статистики РФ авторы анализируют развитие внешнеторгового оборота по сравнению с январем-июлем 2011 года, а также товарную структуру экспорта и импорта. Статья также определяет роль основных стран – экспортеров во внешней торговле.

**Ключевые слова:** международная торговля; сальдо торгового баланса; экспорт; импорт; стоимостный объем; физический объем товаров.

Актуальность обусловлена тем, что международная торговля - одна из наиболее развитых и традиционных форм международных экономических отношений. Анализ специфических проблем открытой экономики начинается обычно с внешней торговли как важнейшей формы международных отношений. Анализ внешнеторговой деятельности показывает положение государства на международной арене. Последние несколько лет Россия активно борется за улучшение своего положения. В настоящее время в России происходят большие изменения во внешней политике, что безусловно отражается и на торговле.

Основными критериями оценки внешней торговли государства являются сальдо торгового баланса, объем экспорта и импорта, страновая структура внешней торговли.

Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 115,9 млрд.долларов США, что на 12,6 млрд. долларов США больше, чем в январе-июне 2011 года.

В целом с 1995 года идет увеличение объема экспорта и импорта. Упадок наблюдается лишь в 1998 и 2009 годах. На протяжении исследуемого периода импорт превышает экспорт.

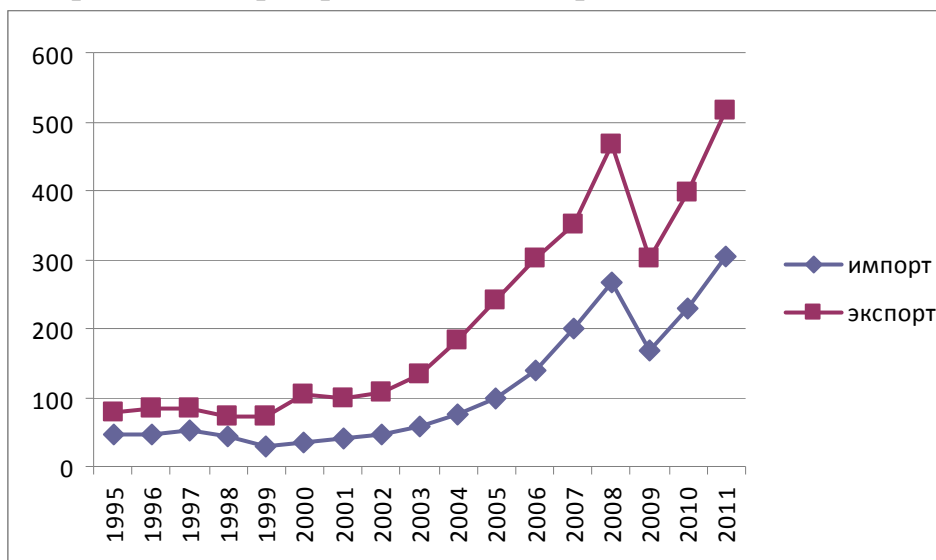


Рис. 1 Динамика развития внешней торговли с 1995 по 2011 гг.

Экспорт России в январе-июне 2012 года составил 261,4 млрд. долларов США и по сравнению с январем-июнем 2011 года увеличился на 7,3%. Увеличение стоимостного объема экспорта России в 1 полугодии 2012 года по сравнению с 1 полугодием 2011 года было полностью обусловлено ростом индекса средних цен экспортируемых Россией товаров, составившим 105,3%, тогда как индекс физического объема составил 99,4%.

Основу российского экспорта в январе-июне 2012 года в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары.

В общем стоимостном объеме экспорта доля металлов и изделий из них в январе-июне 2012 года составила 9,3% (в январе-июне 2011 года – 9,4%). Доля экспорта продукции химической промышленности в январе-июне 2012 года составила 5,4% (в январе-июне 2011 года – 5,6%).

Доля экспорта машин и оборудования в январе-июне 2012 года составила 3,3% (в январе-июне 2011 года – 3,7%).

Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства в товарной структуре в январе-июне 2012 года составила 2,6% (в январе-июне 2011 года – 1,0%). Физические объемы экспорта продовольственных товаров увеличились в основном за счет экспортных поставок зерновых культур.

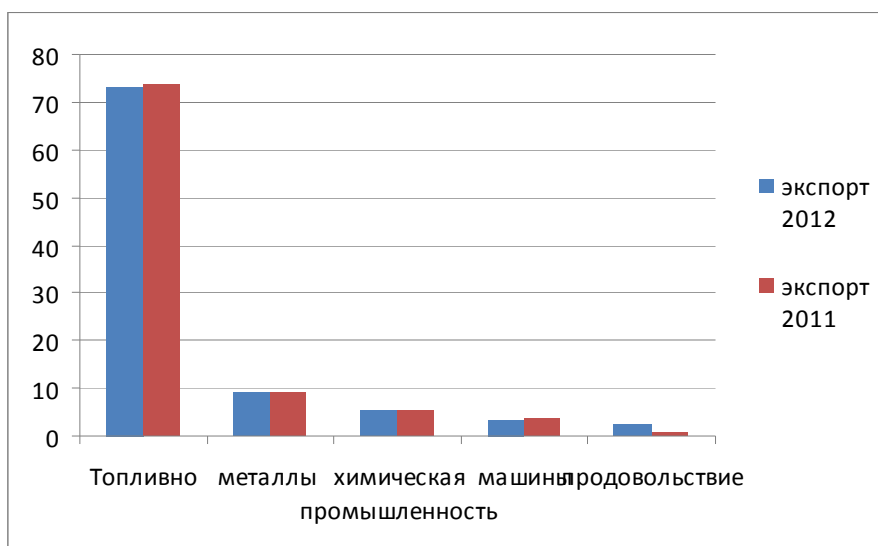


Рис. 2 - Импорт России январь-июль 2011 и 2012 гг (в сравнении)

Импорт России в январе-июне 2012 года составил 145,4 млрд.долларов США и по сравнению с январем-июнем 2011 года увеличился на 3,6%.

Рост стоимостного объема российского импорта в 1 полугодии 2012 года по сравнению с 1 полугодием 2011 года был обеспечен увеличением физического объема импортируемых в Россию товаров. Индекс физического объема импорта за этот период составил 102,9%, тогда как индекс его средних цен – 97,7%.

В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в январе-июне 2012 года приходилось 52,4% (в январе-июне 2011 года – 48,6%). Доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства составила 13,5% (в январе-июне 2011 года – 15,7%). Удельный вес продукции химической промышленности в товарной структуре импорта в январе-июне 2012 года составил 15,9% (в январе-июне 2011 года – 16,7%). Удельный вес импорта металлов и изделий из них в январе-июне 2012 года составил 5,4% (в январе-июне 2011 года – 6,1%). Доля импорта топливно-энергетических товаров в январе-июне 2012 года составила 7,2% (в январе-июне 2011 года – 10,1%). Удельный вес продовольственных товаров и сырья для их производства составил 10,5% (в январе-июне 2011 года – 15,4%).

В страновой структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский Союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского Союза в январе-июле 2012 года приходилось 49,3% российского товарооборота (в январе-июле 2011 года – 48,8%). На страны СНГ в январе-июне 2012 года приходилось 14,0% российского товарооборота (в январе-июле 2011 года – 15,4%), на страны Таможенного союза –

7,0% (7,4%), на страны ЕврАзЭС – 7,2% (7,6%), на страны АТЭС – 23,7% (23,1%).

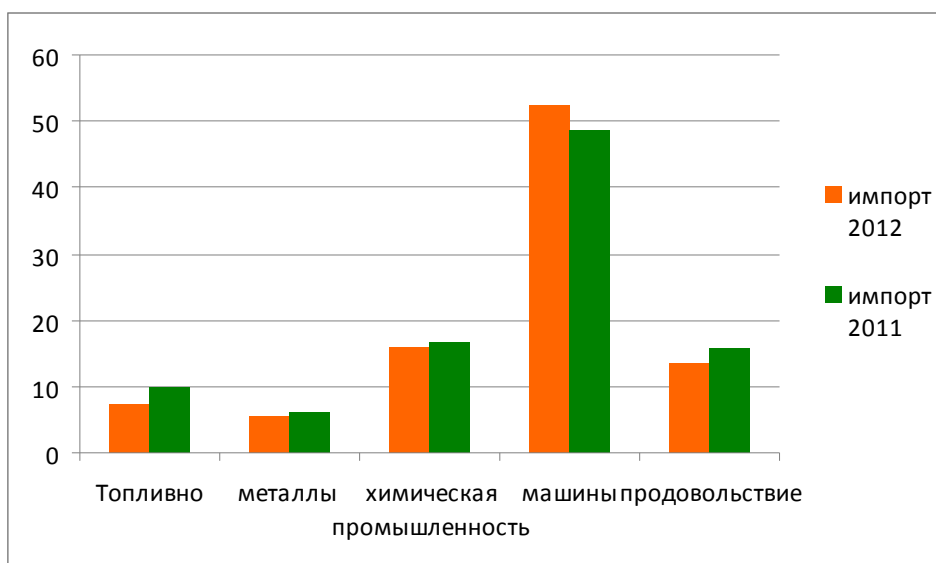


Рис. 3 Импорт России январь-июль 2011 и 2012 гг.

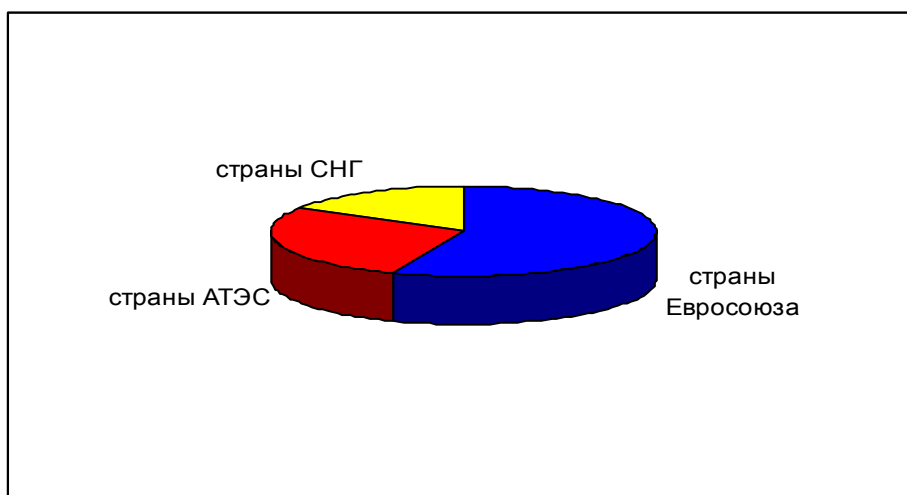


Рис. 4 Структура внешней торговли России январь-июль 2012 г.

Основными торговыми партнерами России в январе-июне 2012 года среди стран дальнего зарубежья были: Нидерланды, товарооборот с которыми составил 42,6 млрд.долларов США (130,6% к январю-июлю 2011 года), Китай – 42,1 млрд.долл.США (112,1%), Германия – 36,6 млрд.долл.США (110,5%), Италия – 21,3 млрд.долл.США (103,4%), Турция – 16,6 млрд.долл.США (113,0%), США – 14,6 млрд.долл.США (110,6%), Япония – 14,6 млрд.долл.США (105,2%), Польша – 13,9 млрд.долл.США (109,8%), Франция – 12,1 млрд.долл.США (80,7%), Республика Корея – 11,7 млрд.долл. США (104,2%).

Россия сталкивается с той проблемой, что в экспорте преобладает топливно-энергетический комплекс. Другие российские товары на мировой

рынок поступают в незначительном количестве. В импорте преобладающим является машины и оборудование. Из этого можно сделать вывод, что свой машинный комплекс развит слабо.

#### Литература:

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Федеральная служба государственной статистики
2. <http://www.economy.gov.ru> - Министерство экономического развития и торговли РФ
3. <http://www.budgetrf.ru> - Бюджетная система РФ
4. <http://www.newsru.com> - новости экономики

УДК 633.521.001.76

**Т.В. Гладышева**, студентка 653 группы ВГМХА  
*Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры организации  
производства и предпринимательства К.К. Харламова*

### **Тенденции развития льноводческой отрасли в Вологодской области**

Лен - это и самая качественная бумага, используемая для изготовления денежных купюр, это и порох, и льняной хлеб. Льняными обоями обклеиваются палаты лучших больниц, льняными тканями отделываются лучшие автомобили. Из отходов льняного производства – костры – изготавливаются утеплительные плиты, другие строительные материалы, сорбенты.

Лён - практически единственное растительное сырьё для текстильной промышленности, которое может в значительных объёмах выращиваться в нашей стране – с учётом того, что хлопок у нас почти не производится. Но по сравнению с хлопком лён имеет ряд преимуществ. Конкурентоспособность льняного волокна и получаемых из него тканей обусловлена рядом уникальных свойств.

Важнейшее потребительское свойство льняных тканей - гигиеничность, обусловленная повышенной гигроскопичностью, воздухопроницаемостью, способностью быстро поглощать и быстро отдавать капельную влагу кожи. Это свойство особенно полно проявляется в теплое время года. При пользовании льняной одеждой и бельем человеческий организм лучше переносит жару, затрачивает меньше энергии на терморегуляцию и чувствует себя более комфортно, чем в одежде из хлопчатобумажной и других видов ткани. Льняная ткань в меньшей степени, чем другие ткани, электризуется. Она более устойчива к многократным стиркам, кипячению и глажению при высоких температурах в целях стерилизации, поэтому льняные ткани более предпочтительны для пошива больничного белья. К тому

же при использовании такого белья в организме повышается содержание иммуноглобулина.

Многие десятилетия в экономике сельского хозяйства и социальной жизни деревни, северо-западных и северо-восточных областей России лен был единственной товарной культурой растениеводства, и льноводство служило важным источником доходов сельскохозяйственных производителей.

Льняной комплекс России является частью социально-экономической сферы страны, в значительной степени определяющей здоровье нации и экологическую безопасность. Лен-долгунец - важнейшая сельскохозяйственная техническая культура, имеющая многовековую историю в Северо-Западном регионе России. [1]

В силу социально-экономических преобразований в конце XX века произошел резкий спад производства льна в целом по России и в Вологодской области, в частности. Реформы 1990-х годов, в целом ухудшившие условия производства в аграрном секторе, по льноводству нанесли наиболее существенный удар – к 1998 году оно сократилось более чем в пять раз. Ситуация усугублялась тем, что при резком снижении покупательной способности населения внутренний спрос на льняную продукцию практически исчез.

В настоящее время производство льна, как и все сельское хозяйство, находится в затяжном кризисе. Кризис льноводства в России носит системный характер, поэтому решение проблем отрасли возможно только в комплексе, совместными усилиями как исполнительной, так и законодательной власти. Изношенность технического оборудования составляет около 70%. Наблюдается процесс сокращения посевных площадей льна-долгунца, снижается урожайность волокна и семян. В таких условиях льноводство нуждается в немедленных мерах по поддержке со стороны государства. Кроме этого необходимо использовать внутренние резервы хозяйств и внедрять новую более производительную технику.

В России основными производителями льна традиционно являются хозяйства Алтайского края, Новосибирской и Тверской областей.

В российском производстве льна и товарной продукции из него Вологодская область всегда играла весомую роль. В области размещалась пятая часть всех посевов льна-долгунца и, несмотря на более суровые условия его возделывания, урожайность льна и качество волокна всегда были выше, чем в среднем по России.

В 2011 году на долю Вологодской области приходится 8 процентов от общего производства льна-долгунца. Площади льна-долгунца по области достигали максимальных размеров в 1950-е годы, составляя почти 80 тысяч гектаров. Однако, в конце 1990-х годов посевные площади льна уменьшились более чем в десять раз.

В 2011 году уточненная посевная площадь льна-долгунца во всех категориях хозяйств составила 9182 га, что на 818 га меньше, чем планировалось Департаментом сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли, но на 71 га (на 0,8 %) больше фактических посевных площадей предыдущего года. Лен возделывается в 9 районах области – в 30 сельхозорганизациях и 6 крестьянских (фермерских) хозяйствах.

Динамика посевной площади льна во всех категориях хозяйств Вологодской области за период с 1950 года по 2011 год представлена в диаграмме 1.



Рис. 1 – Динамика посевной площади под лен в Вологодской области в хозяйствах всех категорий.

Самые большие площади посевов льна сохранились в Верховажском районе – 3149 га. В Вологодском районе за 2010-2011 годы они увеличились на 240 га, в Великоустюгском районе – на 5 га. В остальных районах льна-долгунца было посеяно меньше, чем годом ранее.

В 2011 году наибольшие объемы льноволокна получены в К(Ф)Х Верховажского района – 612 тонн, а в сельхозорганизациях Верховажского района – 402 тонны, Устюженского района – 459 тонн. Средняя урожайность льноволокна с убранной площади во всех категориях хозяйств составила 5,7 ц/га (в 2010 году – 4,5 ц/га).

В феврале 2012 года Вологдастат провел инициативное единовременное обследование льнопроизводства в хозяйствах области, в рамках которого руководителям сельхозорганизаций и К(Ф)Х предлагалось ответить на вопросы анкеты о трудностях при возделывании и реализации льна-

долгунца, высказать свое мнение о ситуации в льнопроизводстве. Аналогичные обследования проводились в 2001-2003, 2008 годах.

Руководители хозяйств отметили основные трудности при возделывании и реализации льна: недостаточное обеспечение льноуборочной техникой, отсутствие набора машин для комплексного возделывания льна (так ответили 78% от всех опрошенных хозяйств), низкие закупочные цены, не покрывающие затрат на льнопроизводство (71%), высокая себестоимость и растущая убыточность льнопроизводства (65%), трудности сбыта льнопродукции (50%), несвоевременные выплаты за сданную продукцию (35%), недостаточное обеспечение удобрениями (33%), недостаток квалифицированных кадров (20%), низкое качество семян (13%).

Парк льноуборочных комбайнов в сельскохозяйственных предприятиях области уменьшился с 307 в 2000 году до 60 машин в 2011 году (Диаграмма 2). Если в среднем по Российской Федерации на 1 льноуборочный комбайн за последние 3 года приходился 51 га посевов льна, то в Вологодской области – 110 га. Специалисты хозяйств указывали на отсутствие набора современных машин (теребильные машины, подборщики-очесыватели, подборщики-оборачиватели, снабженные устройством принудительного растила) для комплексного выращивания льна и высказывались за более щадящие технологии уборки урожая.



Рис. 2 - Наличие льноуборочных комбайнов в Вологодской области (на конец года, единиц)

Отсутствие специальной техники и оборудования приводит к снижению качества и количества урожая, эффективности дальнейшей переработки льна, росту себестоимости конечного продукта. [2]



Рассмотрим финансовые показатели производства льнотресты в сельхозорганизациях Вологодской области (Таблица 1).

Данные таблицы 1 показывают, что фактически закупочная цена на льнотресту за ряд лет ниже себестоимости в 2-8 раз. Наблюдается тенденция роста убыточности производства льнотресты (на 32 % за период с 2005 по 2010 годы).

Таблица 1 – Финансовые результаты производства льнотресты сельскохозяйственными организациями Вологодской области

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Себестоимость 1 тонны льнотресты, рублей	3924	5772	6405	9205	10801	9894
Цены реализации 1 тонны льнотресты, рублей	1857	1394	1587	1738	1335	1262
Убыточность, (без субсидий) льнотресты, %	57	68	76	80	87	89

Руководители сельхозорганизаций, с учетом своих возможностей, сами бы хотели определяться с размерами посевных площадей льна. В анкетах имели место предложения о необходимости “построить переработку, а потом заставлять выращивать лен, чтобы сельхозорганизации не несли не возмещаемые убытки, так как выращенная продукция гибнет (короткое волокно) из-за отсутствия спроса переработки, чтобы не происходило бесполезного использования денежных средств на производство”. Предлагалось сосредоточить льноводство только в крупных хозяйствах с полным набором спецтехники, в хозяйствах, где есть опытные специалисты и желание выращивать лен. Должна осуществляться государственная поддержка таких хозяйств с отлаженной работой цепочки: льносеющее хозяйство – льнозавод – текстильный комбинат.

Льняной комплекс Вологодской области сталкивается в настоящее время с общими проблемами для льняной отрасли в России и мире, особенно обострившимися в последние годы в связи с интервенцией на европейский и мировые рынки китайских производителей льняных тканей и изделий из льна ввиду отмены квот на китайский экспорт текстиля.

К основным проблемам в льняном комплексе Вологодской области относятся:

1) отсутствие специализированной техники и оборудования, что приводит к снижению качественных и количественных характеристик урожая, а также к снижению эффективности его дальнейшей переработки;

2) на льнозаводах также отсутствует современное технологическое оборудование, что приводит к низкому выходу наиболее ценного продукта

– длинного льноволокна (на уровне 40-45 процентов от общего количества получаемой готовой продукции);

3) для льнокомбинатов основной проблемой была и остается высокая изношенность оборудования и отсутствие автоматизированных систем управления производственным процессом, что не позволяет организовать на комбинатах гибкую мелкосерийную систему производства и обеспечить требуемое качество продукции. Отличительной особенностью используемого в настоящее время на льнокомбинатах области прядильного и ткацкого оборудования является его высокая энергоемкость, а это приводит к значительному повышению себестоимости продукции;

4) кроме того, оборудование льнокомбинатов не отличается экологичностью, что существенно ухудшает и без того вредные условия производства.

Несмотря на комплексность и глубину текущих проблем у области есть ряд фундаментальных предпосылок для достижения долгосрочной конкурентоспособности в льняной отрасли:

1) Вологодская область – исторический центр льноводства, где географически сосредоточены компании, представляющие все основные элементы цепочки создания льнотекстильной продукции и высокохудожественных изделий из льна;

2) наличие собственного льноволокна, вырабатываемого сельскохозяйственными организациями области;

3) близкое расположение к рынкам Европы, что позволяет уменьшить сроки доставки тканей покупателям.

Существующие на сегодняшний день в льняной отрасли Вологодской области проблемы, являясь отражением общероссийского состояния льняного комплекса в целом, носят системный характер и затрагивают не только текстильное производство, но и сельское хозяйство.

Решение проблемы конкурентоспособности текстильной продукции выходит далеко за рамки текстильного производства, что обусловлено высокой зависимостью от качества сырья.

Применяемое оборудование и технологии имеют невысокую эффективность, потенциал которой на каждом этапе производства продукции ограничивается предыдущим технологическим процессом.

В декабре 2008 года была принята областная целевая программа "Развитие льняного комплекса Вологодской области на 2009 - 2012 годы".

К целям Программы отнесены, в частности, создание условий для стабильного и эффективного функционирования отрасли льноводства на основе развития собственной сырьевой базы и производства конечного конкурентоспособного продукта; обеспечение социально-экономической стабильности территорий, специализирующихся на выращивании и переработке льна.

Основные задачи Программы - создание условий для повышения конкурентоспособности льняной отрасли и поддержания доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет построения вертикально интегрированного льняного кластера и проведения комплексной реструктуризации сельскохозяйственных организаций области; повышение эффективности производства льносодержащей продукции; оптимизация системы государственной поддержки отрасли; решение проблемы кадрового обеспечения отрасли; содействие занятости граждан путем сохранения существующих и создания новых рабочих мест; создание и совершенствование благоприятного инвестиционного климата в льнокомплексе области.

Единственным вариантом повышения эффективности льняной отрасли в условиях жесткой сырьевой и технической зависимости технологических процессов является кардинальная модернизация на всех этапах производства продукции и внедрение передовых технологий производства.

Для выполнения задач Программы по развитию льняного комплекса, улучшения первичной переработки льна необходимо реализовать следующие мероприятия: сосредоточить посевные площади льна в районах, имеющих технический и технологический потенциал, за счет создания четырех сырьевых зон (в области сформированы 4 производственно-сырьевые зоны – Великоустюгская, Верховажская, Устюженская и Шекнинская), концентрирующих льносеющие хозяйства вокруг четырех базовых льнозаводов, соблюдать агротехнику возделывания и уборки льна, отладить систему семеноводства и сортообновления. [3]

В рамках действующей программы в 2011 году организациям выплачены субсидии на приобретение техники и оборудования для производства и переработки льна в сумме 28,6 млн рублей (закуплено около 100 единиц с.-х. техники, в том числе посевной – 21 единица, льноуборочной – 34, сушилок семян льна – 4).

В 2011 году выплачены субсидии на возмещение части затрат на приобретение горюче-смазочных материалов в сумме 10,6 млн рублей, минеральных удобрений – 19,9 млн рублей, средств защиты растений – 9,9 млн рублей. Льносеющим организациям оказана поддержка в виде субсидий на производство льна в сумме 27 млн рублей и на приобретение семян льна – 39,7 млн рублей.

В 2011 году для увеличения производительности и повышения рентабельности производства осуществлялась модернизация имеющихся и строительство новых льнозаводов. Закончены пуско-наладочные работы линии переработки льнотресты, полностью укомплектована оборудованием лаборатория для определения качества тресты и волокна на Шекнинском льнозаводе; выполнен комплекс работ по реконструкции разгрузочного помещения для тресты в рулонах в СХПК “Батран” Череповецкого района; восстановлена производственная деятельность ранее законсервированного льнозавода ПК (колхоз) “Пожарское” Бабаевского района. [2]

#### Литература:

1. Оробинский Д.Ф. Уборка льна в условиях Северо-Западного региона России: Учебное пособие. - Вологда-Молочное: ИЦ ВГМХА, 2007. – 190 с.
2. О состоянии льноводства Вологодской области / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области: Вологдастат, 2012.
3. <http://www.regionz.ru/index.php?ds=84775>

УДК 368.2.004.12

**С.Н. Зрелова, Н.Н. Орлова**, студентки 644 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры  
финансов и кредита Н.А. Бовыкина*

### **Методика оценки качества услуги добровольного автострахования**

**Аннотация:** в данной статье предложена методика оценки качества страховой услуги КАСКО.

**Ключевые слова:** качество страховой услуги; соотношение «цена-качество»; методика оценки страховой услуги.

Автомобилизация в нашей стране происходит быстрыми темпами. Но порой обстановка на дорогах непредсказуема, любой автомобиль может пострадать в таких условиях. Поэтому, чтобы максимально защитить свой автомобиль и себя автовладельцы обращаются к добровольному автострахованию.

Целью данной работы является разработка методики оценки качества страховой услуги и выявление критериев оценки уровня качества на примере добровольного автострахования в г. Вологда.

Сегодня многие страховые компании наряду с ОСАГО предлагают КАСКО. Обострение конкуренции на рынке автострахования, усиление борьбы за клиентов позволяет потенциальным потребителям услуг выбрать наиболее оптимальный для них вариант добровольного страхования автомобиля.

Степень научной разработанности методики оценки качества страховой услуги.

Общая оценка качества страховой организации в настоящее время производится путем анализа её финансовой отчётности, финансовых показателей её деятельности. Но это отражает лишь один из критериев качества – надёжность.

Представляет интерес подход к оценке качества услуг, предложенный зарубежными специалистами. Методика СЕРВКВАЛ (SERVQUAL) была разработана как универсальный инструмент для измерения качества в сфере услуг. [2]

В настоящее время не существует такого рейтингового агентства, которое было бы признано всеми страховыми организациями, а так же рейтинги, публикуемые в СМИ часто не понятны простым автолюбителям. В российской практике исследование данной темы не достаточно проработано.

Необходимо разработать стандартную методику выбора страховой компании, предоставляющей услуги КАСКО, учитывающую качество услуги, стоимость и соотношение цены и качества.

Качество услуг – это мера того, насколько уровень предоставленной услуги удовлетворяет ожидания потребителя. В литературе выделяется два этапа реализации страховой услуги: до наступления страхового случая и после его наступления. На первом этапе страхователь оценивает страховую компанию по цене страхового полиса и по конкретным условиям страховой сделки, при этом страховая компания пассивна. Оценить качество страховой услуги на втором этапе возможно только после наступления страхового случая. Качественно выполненной услугой является та, при которой страховщик производит страховую выплату в необходимом размере и в надлежащий срок. В противном случае услуга признается некачественной.

Так как в нашем случае затруднена оценка качества на втором этапе реализации страховой услуги (отсутствие информации о поведении страховой компании после наступления страхового случая), мы будем сравнивать качество услуг на первом этапе.

Предлагаемая нами методика предполагает следующие этапы:

1. Определение параметров качества
2. Экспертная оценка параметров качества
3. Определение соотношения «цена-качество».
4. Выбор оптимального варианта страховой услуги.

При выборе страховщика автовладельцы руководствуются своим пониманием качества, основанным на составляющих их главной цели.

Исходя из изученных условий договоров, мы определили основные параметры качества:

- Известность компании
- Высокое положение страховой компании в публикуемых рейтингах
- Отзывы знакомых, пользователей Интернет
- Близость офиса к дому
- Вид страховой суммы(агрегатная, неагрегатная)
- Отсутствие/наличие франшизы

- Способ оплаты страхового взноса(единовременно, в рассрочку)
- Компетентность сотрудников
- Способ возмещения ущерба(по калькуляции, ремонт на СТО по направлению страховщика/по вашему выбору/ у дилера
- Перечень исключений из страховых случаев

Для того, чтобы определить чему страхователи придают наибольшую значимость, нами было проведено анкетирование, в котором респондентам была предоставлена возможность проранжировать предложенные нами показатели качества. Результаты анкетирования представлены в таблице 1.

Таблица 1 – значимость свойств страховой услуги КАСКО для жителей г. Вологда

№ п/п	Наименование параметра	Доля респондентов, называющих этот фактор важным
1	Известность компании	13,04%
2	Высокое положение страховой компании в публикуемых рейтингах	0,00%
3	Отзывы знакомых, пользователей Интернет	8,70%
4	Близость офиса к дому	0,00%
5	Вид страховой суммы(агрегатная, неагрегатная)	17,39%
6	Отсутствие/наличие франшизы	4,35%
7	Способ оплаты страхового взноса(единовременно, в рассрочку)	13,04%
8	Компетентность сотрудников	4,35%
9	Способ возмещения ущерба(по калькуляции, ремонт на СТО по направлению страховщика/по вашему выбору/ у дилера	34,78%
10	Перечень исключений из страховых случаев	4,35%

По результатам проведённого нами социологического опроса можно сделать вывод, что люди в большей степени обращают внимание на способ возмещения ущерба.

Сформированная нами группа экспертов определила, что наиболее важными показателями качества являются Перечень исключений из страховых случаев, способ возмещения ущерба, отсутствие/наличие франшизы, вид страховой суммы, способ оплаты страхового взноса.

Факторами, влияющим на принятие решения о страховании, являются, с одной стороны, качество страхового продукта, а, с другой стороны,

его цена. Покупатель всегда стремится к определенному им соответствию цены услуги и ее качества.

Для оценки соотношения «цены и качества» предлагаем использовать балловый метод. Он заключается в определении цены одного балла качества услуги, что позволит объективно выбрать и достоверно оценить надёжность страховщиков и уровень качества предлагаемых услуг.

Для определения стоимости одного балла качества необходимо среднюю бальную оценку страховой услуги, которая рассчитывается по формуле среднестатистической взвешенной:

где,  $x$  – средняя бальная оценка,  
 $y$  – вес (значимость) показателя качества(определяется экспертным путем)

$b$  – балл, присвоенный исходя из параметра качества (присваивается экспертами).

Стоимость одного балла определяется по следующей формуле:

$$\text{Стоимость балла} = \frac{\text{Цена услуги}}{\text{Средняя бальная оценка}}$$

Чем ниже стоимость одного балла, тем предпочтительней для покупателя соотношение цены и качества.

Данная методика достаточно проста в применении, и может быть использована любым автовладельцем, желающим получить качественную страховую услугу.

Апробация данной методики произведена в статье Т.Ю. Веселовой, Д.А. Гвордыченко, А.В. Сохрановой: «Рейтинговая оценка услуг по добровольному страхованию автотранспорта в г. Вологде».

#### Литература:

1.Зубец А.Н. Маркетинговые исследования страхового рынка - М.: Центр экономики и маркетинга, 2001.

2.Меркулова В.В. Система показателей комплексной оценки качества страхового обслуживания // Научное пространство Европы – 2008. Материалы IV международной научно-практической конференции. – София: «Бял ГРАД-БГ» – 2008

3.Чебунин, А.Качество страховой услуги //Правосудие в Восточной Сибири. - 2003. - № 2 - 3 (10-11).

## **Совершенствование товарной политики Вологодской торгово-промышленной палаты**

Для осуществления успешной деятельности на рынке необходима детально разработанная и хорошо продуманная товарная политика. Товар - основа всего комплекса маркетинга. И если он не удовлетворяет потребности покупателя, то никакие дополнительные затраты на маркетинговые мероприятия не смогут улучшить позиции на конкурентном рынке, его провал в конечном счете неизбежен.

Основная цель товарной политики состоит в том, чтобы изделия или услуги, продаваемые предприятием, оптимально соответствовали как рыночному спросу по количеству и качеству, так и ресурсам фирмы.

Товарная политика влияет на прибыль, рентабельность и конкурентоспособность, поэтому возникает необходимость ее постоянного контроля.

Хорошо продуманная товарная политика не только позволяет оптимизировать процесс обновления ассортимента, но и служит для руководства предприятия своего рода указателем общей направленности действий, способных скорректировать текущие ситуации. Отсутствие генерального курса, без которого нет и долгосрочной товарной политики, может привести к неправильным решениям, распылению сил и средств, отказу от запуска изделий в производство, когда на это уже затрачены огромные средства.[1,4]

Товарная политика включает в себя три главных аспекта:

- индивидуализацию, отличающую данный товар от товаров - аналогов, выпускаемых конкурентами;
- постоянную модернизацию и модификацию товара или услуги на основе меняющихся вкусов потребителя;
- разработку новых товаров или услуг, появление которых обуславливается улучшением экономического положения населения, развитием научно-технического прогресса;

В основе товарной политики предприятий лежит определение оптимального ассортимента. Это означает включение в номенклатуру тех товаров, производство и сбыт которых, с одной стороны, ориентированы на потребности рынка, а с другой - положительно влияют на обеспечение эффективной деятельности предприятия в целом, приносят ему прибыль и способствуют достижению долгосрочных и краткосрочных его целей. [2,3]

В Вологде потребность в создании органа, который бы объединял интересы бизнеса, защищал от недобросовестной конкуренции существо-



вала давно, ведь в городе действует огромное количество предприятий и индивидуальных предпринимателей. Осознавая значение ТПП в этом процессе, руководство города с самого начала поддержало идею создания палаты.

Главная задача ее деятельности - консолидация и защита интересов деловых кругов, совместное с городскими властями формирование усилий для роста предпринимательской активности, создание современной промышленной и торговой инфраструктуры. Вологодская торгово-промышленная палата - независимая общественная организация, входящая в систему ТПП РФ и действующая на основании Закона «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» образована в 1992 году. Членами Вологодской торгово-промышленной палаты являются более 300 предприятий Вологодской области.

Главная цель Палаты - создание благоприятных условий для предпринимателей Вологодской области, представление и защита их интересов на всех уровнях, содействие развитию прямых связей с зарубежными партнерами в области экономики, торговли и науки.

Осуществляя товарную политику, Вологодская торгово-промышленная палата преследует цель: оказывать услуги, которые в наибольшей степени могут удовлетворить потребителя и который предпочтет ВТПП другим организациям, оказывающим аналогичные услуги.

Вологодская торгово-промышленная оказывает широкий спектр услуг:

1. услуги по экспертизе;
2. услуги информационно - маркетингового выставочного центра;
3. услуги по защите интеллектуальной собственности;
4. услуги в области делового образования. Вологодская ТПП организует для предприятий и предпринимателей Вологодской области консультационные семинары и тренинги. Тематика семинаров подбирается с учетом последних изменений в законодательстве, требований рынка, результатов анкетирования. Помимо семинаров Вологодская ТПП организует бизнес-тренинги, интерес к которым неуклонно растет. Успешно внедрены новые формы образовательных мероприятий - проводятся деловые игры, мастер - классы. В центре делового образования также ведется работа по проведению корпоративных программ. Для многих средних и крупных предприятий, осознавших важность постоянного повышения квалификации своих работников, данное направление образования имеет особое значение и пользуется возрастающим спросом.

5. услуги Третейского суда. Различные экономические споры между хозяйствующими субъектами могут решаться двумя законными способами: основным - через государственный суд и альтернативным - через третейский суд, который наравне с судом общей юрисдикции и арбитражным

судом осуществляет судебную защиту нарушенных или оспоренных гражданских прав.

6. услуги бюро переводов;

7. услуги аренды большого конференц-зала Вологодской торгово-промышленной палаты и малого зала для переговоров. [10]

Услуги, оказываемые Вологодской торгово-промышленной палатой, пользуются наибольшим спросом членами палаты. Также потребителями услуг являются крупные, средние и малые предприятия, коммерческие и некоммерческие организации и индивидуальные предприниматели. Гораздо реже обращаются физические лица, в основном в бюро переводов и сектор делового образования. Все перечисленные юридические и физические лица являются субъектами Вологодской области, зарегистрированы в пределах ее территории.

Совершенствование товарной политики призвано обеспечить преемственность решений и мер по:

- формированию ассортимента и его управлению;
- поддержанию конкурентоспособности товаров и услуг на требуемом уровне;
- нахождению для товаров и услуг оптимальных сегментов, выявление покупательской аудитории;
- разработке и осуществлению стратегии упаковки, маркировки, обслуживания товаров и услуги, формирование системы сервиса.

Способность разрабатывать и предлагать новые товары и услуги – основное условие выживания фирмы в конкурентной борьбе. Способность фирмы к постоянным инновациям и эффективное управление этими процессами являются основой ее деловой активности.

Совершенствование товарной политики и ее корректировка предполагают наличие хорошего знания службой маркетинга своего рынка, ожиданий и требований покупателей, а также четкого представления о целях, задачах и стратегии своего предприятия, его возможностях и ресурсах. Рыночный успех является главным критерием оценки деятельности отечественных предприятий, а их рыночные возможности предопределяются правильно разработанной и последовательно осуществляемой товарной политики, поэтому ее совершенствование необходимо и целесообразно. [6,7]

Товарная политика Вологодской ТПП достаточно грамотно разработана, но в условиях острой конкуренции требует постоянного улучшения. В ее совершенствование, на мой взгляд, должен входить ряд направлений, работа в которых позволит Палате быть наиболее конкурентоспособной на рынке, увеличить объемы реализации и, следовательно, повысить прибыль.

Предлагаю организовать производство следующих видов услуг:

1. Маркетинговые и рекламные услуги. Отдел по защите интеллектуальной собственности проводит поиск на новизну товарных знаков и осу-

ществляет их государственную регистрацию, но не оказывает помощь в разработке логотипа и наименования, а также создания фирменного стиля. Предлагаю ввести должность маркетолога - дизайнера, который бы этим занимался. Пусть он осуществляет консультирование клиентов, разработку рекламных мероприятий для торгово-промышленной палаты, чтоб не приходилось их заказывать у сторонних организаций, экономя денежные средства. Также пусть занимается созданием и продвижением сайтов, оформлением наружной рекламы, разработкой роликов и макетов, медиапланированием, оптимизацией рекламных бюджетов. Если такой специалист будет сам разрабатывать материалы, а их производство заказывать в типографии, то стоимость услуги будет ниже для ВТПП, так как рекламные агентства устанавливают достаточно высокие цены именно за разработку макетов. Основные требования, предъявляемые к маркетологу – дизайнеру ВТПП: наличие высшего образования в сфере маркетинга, знание основных программ (MS Word, MS Excel, Power Point), умение работать в специальных программах (Adobe Photoshop, Corel Draw, Adobe Illustrator) на профессиональном уровне, организационные и переговорные навыки, знание английского языка на разговорном или свободном уровне, обладание грамотной речью и письмом, художественный вкус, креативное мышление, самостоятельность, инициативность. Считаю, что будет целесообразно открыть вакансию маркетолога – дизайнера, так как она обеспечит привлечение дополнительных клиентов и денежных средств.

2. Юридические услуги. К ним относятся: помощь в регистрации общества с ограниченной ответственностью, подготовка документов для регистрации ИП, консультации по вопросам применения трудового законодательства, оказание услуг в сфере защиты прав автовладельцев, предоставление интересов юридических и физических лиц в судах общей юрисдикции, арбитражных судах и третейских судах. Главное требование – высшее юридическое образование очной формы. Считаю необходимым открыть вакансию юриста для привлечения дополнительных денежных средств, расширения ассортимента ряда и повышения имиджа Палаты.

3. Кадровые услуги. Предлагаю в Вологодской торгово-промышленной палате открыть вакансию менеджера по персоналу, который бы занимался поиском и подбором работников. Предприятия-члены будут предоставлять информацию о свободных рабочих местах на своих предприятиях, а специалист по кадрам ВТПП будет заниматься подбором для них специалистов, тем самым, облегчая процесс поиска сотрудников и отсеивая низкоквалифицированных претендентов. У Палаты налаженные, тесные отношения со многими организациями Вологодской области, поэтому специалист по кадрам ВТПП сможет без особых усилий получить достоверную информацию, отзывы и рекомендации о претенденте на вакантную должность с прошлых мест работы. К менеджеру по персоналу предъявляются следующие требования: высшее образование по специаль-

ности, знание трудового законодательства, умение работать со специальными программами («1С: Зарплата и Кадры», «БОСС-Кадровик»), знание основ психологии и социологии труда, делового этикета, коммуникабельность, стрессоустойчивость. Предполагаю, что открытие вакансии специалиста по кадрам будет способствовать облегчению работы предприятий – членов и повышению основных финансовых показателей Вологодской торгово-промышленной палаты.

Таким образом, при полной активации всех ресурсов (финансовых, трудовых, материальных) Вологодская торгово-промышленная палата может выйти на новый уровень и «вырасти» во всех направлениях.

Сегодня Вологодская ТПП – это профессиональный и слаженный коллектив, консолидирующий разнообразные интересы бизнеса и власти, отстаивающий интересы предпринимателей на международных рынках. Вологодская торгово-промышленная палата действует на рынке услуг уже 19 лет, является стабильно функционирующей организацией и поэтому заслужила доверие у потребителей.

#### Литература:

1. Голубков Е.П. Основы маркетинга / Е.П. Голубков. - М.:Финпресс, 2007-651 с.
2. Коммерческая посредническая деятельность на товарном рынке: учебное пособие / А.В. Зырянов под ред. А.В. Зырянова. - Екатеринбург, 2007-416 с.
3. Макаров А.М. Маркетинг: учебное пособие. - Ижевск: Изд-во Института экономики и управления УдГУ, 2000.- 120 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
5. Крылова Г.Д., Соколова М.И. Практикум по маркетингу Под. ред. А.Н. Романова. - М.. ЮНИТИ, 1995.
6. Маркова В. Маркетинг услуг.-М.,1996
7. Грибов В. Д. Бизнес в сфере услуг. - М.: Изд-во МЭГУ, 1999.
8. Иванов Н. Н. Менеджмент в сфере услуг. Учебное пособие. - СПб.: Изд-во: СПбГУЭФ, 2002.
9. Софина Т. Н. Сфера услуг: Трансформация в рыночной экономике. -СПб, изд- во: СПбГУЭФ, 1999.
10. Официальный сайт в интернете [www.vologdatpp.ru](http://www.vologdatpp.ru).
11. Г. В. Савицкая. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. - Минск: ООО «Новое знание», 2000.
12. Медвецкая Е.И. Сфера услуг, - Мн.: Вышэйшая школа, 2004г. 412с.
13. Управление хозяйственным механизмом на предприятиях сервиса. / под ред. В.Н. Соловьева и Д.В.Шопенко.- СПб.:Гидрометеиздат, 1995, с.23

## **Совершенствование маркетинговой деятельности на основе анализа потребительских предпочтений**

Изучение потребителей - один из наиболее востребованных видов исследований, ведь именно они, покупая товары компании, приносят ей прибыль. Изучая своих клиентов, их желания, предпочтения, компания может предложить им именно то, в чем они нуждаются. В самом широком понимании поведение потребителей определяется как действия, непосредственно связанные с получением, потреблением и распоряжением товарами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют и следуют за этими действиями

Маркетинговая деятельность заключается в преобразовании изменяющихся потребностей людей в прибыльные возможности организации. Цель маркетинга - создать ценность путем предложения высококачественных решений, способствующих экономии времени и усилий, которые покупатель затрачивает на поиск и совершение сделки, и предоставить обществу в целом более высокий стандарт жизни [1].

Маркетинговые исследования способствуют более полному удовлетворению спроса.

В качестве потребителей на рынке выступают конечные потребители, а также организации (предприятия) - потребители. Конечные потребители - это лица (индивидуальные потребители), семьи (малые общности, основанные на браке или кровном родстве), домашние хозяйства (одна или несколько семей, объединенных общим хозяйством). Организации (предприятия) - потребители - это производственные предприятия, предприятия оптовой и розничной торговли, государственные и другие учреждения.

Конечные потребители приобретают товары и услуги для личного пользования. Промышленные предприятия закупают различные товары и услуги для производства товарной продукции и перепродажи ее другим потребителям. В качестве потребителей предприятия оптовой торговли приобретают крупные партии различных промышленных и потребительских товаров для оптовой реализации, а также складские помещения, транспортные средства, страховые услуги. Предприятия розничной торговли приобретают товары у предприятий-производителей и оптовой торговли для перепродажи их конечным потребителям.

Государственные предприятия как потребители приобретают самый широкий круг товаров и услуг для деятельности государственных сфер экономики (военная, транспортная, связи, экологическая и другие), а также для формирования материально-технической базы министерств и ве-

домств, правительственных и муниципальных учреждений. Последние относятся и к некоммерческим учреждениям (культура, образование, общественные организации, политические партии) [2].

Поведение конечных потребителей обусловлено, прежде всего, характером и степенью самостоятельности самих потребностей.

Существует несколько основных принципов, позволяющих формировать правильное представление о поведении потребителей:

- потребитель независим. Независимость потребителя проявляется в том, что его поведение ориентируется на определенную им цель. Товары и услуги могут им приниматься или отвергаться в той мере, в какой они соответствуют его запросам. Они достигают успеха, если предоставляют потребителю выбор и реальную выгоду;

- мотивация и поведение потребителя постигаются с помощью исследования. Исследования мотивации и поведения потребителей осуществляются с помощью моделирования этих процессов. Тут важно отметить, что поведение различных потребителей (конечных потребителей, потребителей-предприятий и учреждений) на рынке существенно различается по потребностям и целям закупок, характеру спроса и покупок, действиям на рынке, мотивации поведения;

- поведение потребителей поддается воздействию;

- потребительское поведение социально закономерно [3].

Выделяются различные факторы, влияющие на поведение потребителей. Целенаправленные воздействия на эти факторы приводят и к изменениям в действиях потребителей. Речь прежде всего идет о факторах внешней среды, к которым относятся культурный уровень, социально-экономическое положение, принятые стереотипы, традиции и обычаи. Самое большое и глубокое влияние на поведение потребителя оказывают факторы культурного уровня. Культура - основная причина, определяющая потребности и поведение человека. В культуру входят как абстрактные, так и материальные элементы. Абстрактными элементами являются ценности, убеждения, идеи, типы индивидуальности, религиозные представления. Под материальными элементами подразумеваются книги, компьютеры, инструменты, здания, а также изделия, как пара джинсов или последний диск певицы. Материальные элементы культуры иногда называют культурными артефактами или материальным проявлением культуры, что ограничивает понятие культуры только абстрактной областью. Культура дает людям осознание себя как личности и уяснение приемлемых моделей поведения.

Важное значение приобретают факторы индивидуальных различий потребителей. Это доходы, мотивация, уровень знаний, пристрастия и увлечения, личный стиль жизни, демографические характеристики и другие. Особое место при формировании поведения потребителя на рынке имеет психологический процесс, характеризующий ответные реакции потреби-

лей. Например, способность воспринять новую информацию, получить новые знания, изменить свое поведение.

Вместе с тем свобода потребителя основывается на ряде его прав. Выполнение этих прав - важнейшая задача не только общества в целом, но и отдельных предприятий. Социальная законность прав потребителей является гарантией всестороннего удовлетворения его потребностей. Обман, низкое качество товара, отсутствие ответа на законные претензии, оскорбления и другие действия - это попрание законных прав и должно быть наказуемо [4].

В настоящее время существует огромное количество различных маркетинговых методик, направленных на изучения динамики, емкости рынка и предпочтений потребителей. Сделать среди них выбор наиболее оптимальной методики - задача сложная. Необходимо учесть множество факторов, касающихся внешней и внутренней среды компании, желающей получить информацию о рынке, особенности ее деятельности, стратегии развития. Поэтому уже на предварительном этапе, необходимо ясно представлять себе: «зачем проводится маркетинговое исследование, каковы его цели?», «на какие вопросы исследователь хотел бы получить ответ?» [5].

Метод фокус - группы. Выделяют четыре главные цели применения данного метода:

- генерация идей, например, относительно направлений усовершенствования выпускаемых продуктов, их дизайна, упаковки или разработки новых продуктов;

- изучение разговорного словаря потребителей, что может оказаться полезным, скажем, при проведении рекламной кампании, составлении вопросников;

- ознакомление с запросами потребителей, их восприятием, мотивами и с их отношением к изучаемому продукту, его марке, методам его продвижения, что является весьма важным при определении целей маркетингового исследования;

- изучение эмоциональной и поведенческой реакций на определенные виды рекламы.

Оптимальный размер фокус-группы колеблется от 8 до 12 человек. При меньшем числе участников не создается необходимой динамики для продуктивной работы группы, и ведущему приходится прилагать массу усилий для активизации работы группы. При численности группы, превышающей 12 человек, трудно завязать продуктивные дискуссии, группа может разбиться на подгруппы, в которых могут вестись разговоры на отвлеченные темы, а в самой дискуссии принимают участие только несколько человек [6].

В маркетинговых исследованиях получили распространение также глубинное интервью, анализ протокола, проекционные методы, опрос.

Опрос заключается в сборе первичной информации путем прямой постановки людям вопросов относительно уровня их знаний, отношений к продукту, предпочтений и покупательского поведения. При проведении опроса группа опрашиваемых может подвергаться или однократному, или многократным обследованиям [7].

Выбор надлежащего метода следует основывать на одновременном учете множества указанных факторов, что чрезвычайно сложно и порой дает противоречивые результаты. Окончательный выбор во многом зависит от квалификации и опыта работы исследователей, глубины владения ими отдельными методами сбора данных. В общем плане при выборе метода опроса надо руководствоваться ответами на следующий вопрос: «Какой метод сбора данных позволит получить наиболее полную репрезентативную информацию в пределах отпущенных времени и денежных средств?».

Для маркетинговых исследований потребительского поведения с самого начала было характерно фокусирование внимания на отдельном индивиде-потребителе. Потребности потребителя рассматриваются как врожденные, а не сформированные обществом или рынком, поэтому фирмы стремятся поймать потребителя «на крючок», предлагая товары или услуги, удовлетворяющие эти потребности лучше, чем-то, что предлагают конкуренты.

С теоретической точки зрения потребительское поведение обеспечивает извлечение экономических благ из товарного оборота и присвоение их полезных свойств с целью удовлетворения многочисленных потребностей человека [8].

В маркетинге продаж удовлетворение потребностей потребителей играет ключевую роль. Потребность в уважении, признании и почете - одна из основных потребностей личности; человеку необходимо чувствовать ценность своей личности как неотъемлемой части общества. Личность нуждается в уважении, которое может основываться, например, на достижениях в соревновании с другими людьми. Эта потребность связана с распространенным в социологии и групповой психологии понятием статуса, которое означает «вес» или «важность» человека в глазах окружающих. [9].

Таким образом, изучение потребителей - один из наиболее востребованных видов исследований, ведь именно потребители, покупая товары компании, приносят ей прибыль. Поэтому клиент - потребитель находится в центре внимания любой успешной компании, независимо от её размера. Изучая своих клиентов, их желания, предпочтения, компания может предложить им именно то, в чем они нуждаются. При этом компания сможет удовлетворить потребности своих клиентов, потребителей лучше, чем конкуренты.



#### Литература:

1. Аакер Д., Кумар В. Маркетинговые исследования. 7-е издание - СПб.: Питер, 2004. - 848 с..
2. Аленькова О. К вопросу о проникновении в «черный ящик» сознания покупателя// Маркетинг, реклама и сбыт. - №6. - 2005. - с.20-21,23
3. Борушко Н. Подходы к анализу привлекательности профессионального покупателя// Маркетинг, реклама и сбыт. - №10. - 2004. - с.28-30
4. Герус А. Маркетинговые исследования в системе аудита брэнда// Маркетинг, реклама и сбыт. - №12. - 2004. - с.27-32
5. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. - М.: Издательство «Финпресс», 2004 - 656с
6. Крылова Г.Д., Соколова М.И. Маркетинг. Теория и 86 ситуаций: Учебное пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003. - 519 с
7. Ладнсбаум М. Маркетинг. XXI век: практ. пособие - М.: Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 448 с..
8. Лебедева О.А., Лыгина Н.И.Маркетинговые исследования рынка: Учебник - М.: ФОРУМ: Инфра - М, 2005. - 192 с..
9. Маркетинг: Учебник для вузов. / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин и др.; Под ред. Н.Д. Эриашвили. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003 -- 631 с.
10. Моисеева Н.К., Коньшева М.В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учебн. пособие. / Под ред. Н.К. Моисеевой. -- М.: Финансы и статистика, 2002 - 304 с.
11. Ричард Отт. Создавая спрос. Эффективные советы и рекомендации по маркетингу ваших товаров и услуг/Перевод с англ. - М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2003 - 320с.

УДК 658.114.5

**Е.А. Киселёва**, студентка 656 группы ВГМХА

*Научный руководитель - старший преподаватель кафедры статистики и информационных технологий Н.Б. Вершинина*

### **Статистический анализ инвестиционной привлекательности региона**

**Аннотация:** в данной статье проанализирована инвестиционная привлекательность Вологодской области и построен рейтинг регионов Северо – Западного федерального округа. Дана оценка структуры инвестиций в основной капитал области, проведен анализ динамики данного показателя и построен прогноз на 2012 год. Выявлена корреляционно – регрессионная взаимосвязь основных показателей уровня жизни в Вологодской области и инвестиций в основной капитал на душу населения. Построен рейтинг районов области в 2010 году по инвестиционной привлекательности.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск, инвестиционная привлекательность

Актуальность выбранной темы исследования «Статистический анализ инвестиционной привлекательности Вологодской области» заключается в том, что приток инвестиций в основной капитал региона очень важен для повышения уровня жизни населения области, развития инфраструктуры, промышленности, сельского хозяйства, торговли и других видов деятельности.

Задачами исследования являются:

- ✓ Анализ инвестиционной привлекательности регионов СЗФО и построение рейтинга;
- ✓ Анализ структуры и динамики инвестиций в основной капитал области;
- ✓ Оценка влияния инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения на основные показатели уровня жизни населения Вологодской области.

Инвестиционная активность в регионе обусловлена его **инвестиционной привлекательностью**, которая включает объективные возможности страны или региона (инвестиционный потенциал) и условия деятельности инвестора (инвестиционный риск).

Инвестиционная привлекательность Вологодской области среди девяти субъектов, входящих в состав Северо – Западного федерального округа (кроме г. Санкт – Петербурга) была оценена с помощью метода многомерной средней. Первый ранг по потенциалу получает регион, имеющий наибольший потенциал, а по риску – имеющий наименьший риск. При расчетах были использованы факторы, характеризующие различные аспекты инвестиционного потенциала и инвестиционного риска регионов.

В 2010 году наиболее высоким инвестиционным потенциалом обладает Ленинградская область (табл. 1), а самым низким Псковская область. Наименьший инвестиционный риск наблюдается в Псковской области, а самые высокие инвестиционные риски наблюдаются в Ленинградской области. Вологодская область занимает 5 место в рейтинге по привлекательности и по инвестиционному риску. В 2010 году наиболее привлекательными являются республика Коми, Калининградская и Новгородская области, при этом на последнем месте находится Архангельская область. Вологодская область занимает 4 – 7 место в рейтинге регионов вместе с Ленинградской, Мурманской и Псковской областями.

Таблица 1 - Рейтингов регионов СЗФО по инвестиционной привлекательности в 2010 году

Регион	Рейтинг по потенциалу	Рейтинг по риску	Рейтинг по привлекательности
Республика Карелия	8	3	8
Республика Коми	3	6	1-3
Архангельская область	4	8	9
<b>Вологодская область</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>4-7</b>
Калининградская область	2	7	1-3
Ленинградская область	1	9	4-7
Мурманская область	6	4	4-7
Новгородская область	7	2	1-3
Псковская область	9	1	4-7

При оценке влияния объема инвестиций на уровень жизни в регионе важным является анализ его структуры по видам экономической деятельности:

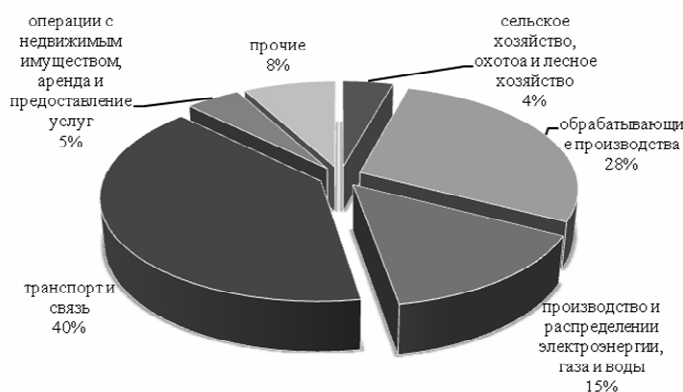


Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Вологодской области в 2010 году

В структуре инвестиций Вологодской области в 2010 году (рис. 1) наибольший удельный вес занимают инвестиции в транспорт и связь, а также обрабатывающие производства 40% и 28% соответственно, что говорит о развитии инфраструктуры и обрабатывающей производства (черная металлургия, химическая промышленность, пищевая промышленность, деревообработка и др.).

Анализ динамики объема инвестиций за период с 1999 по 2011 год показал, что наблюдается тенденция роста объема инвестиций в области с 1999 по 2005 гды, а с 2006 по 2010 год прослеживается тенденция сокращения уровней. Прогнозирование по трендовой модели на 2012 год не возможно из – за высокой ошибки аппроксимации (32,8%). Это можно объяснить сложной экономической ситуацией в регионе, сложившейся в результате мирового кризиса 2008 года. В области с 2010 года наметился рост инвестиций в основной капитал.

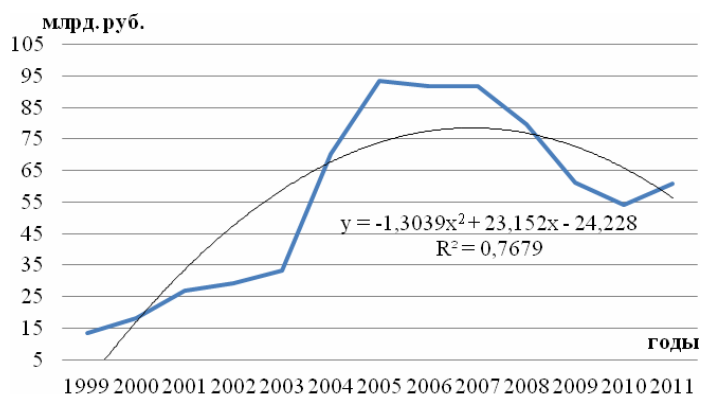


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал Вологодской области в 1999 - 2011г.г.

Прогнозируемое значение объема инвестиций в основной капитал Вологодской области на 2012 год по среднему абсолютному приросту составит 64,67 млрд. руб.

Объем поступивших в область иностранных инвестиций в 2011 году составил 1106,084 млн. долларов США, или 102,4% к уровню 2010 года (1079,897 млн. долларов США).

Основной объем инвестиций направлен в обрабатывающие производства - 1101942,6 тысяч долларов США, из них 93,58% (1031197,9) - в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, 2,75% (30323,7) - в производство прочих неметаллических минеральных продуктов, 2,63% (28941,6) - в химическое производство, 1,04% (8014,0) в целлюлозно-бумажное производство, (3465,4) обработку древесины и производство изделий из дерева.

Приток инвестиций в основной капитал имеет большое значение как фактор, оказывающий влияние на рост качества жизни населения не только Вологодской области, но и любого региона нашей страны. Взаимосвязь инвестиций в основной капитал на душу населения и основных социально – экономических показателей жизнедеятельности региона оценили с помощью парных уравнений регрессии:

Таблица 2 - Итоги корреляционно – регрессионного анализа

Уравнение регрессии	t - статистика	F - статистика	Вероятность	$r_{xy}$	$R^2$
$\tilde{y}_{1x} = 4844.501 + 120.087x$	5,153	26,556	0,997	0,841	0,707
$\tilde{y}_{2x} = 3371.68 + 58.031x$	4,054	16,433	0,998	0,774	0,599
$\tilde{y}_{3x} = 21.574 + 0.045x$	3,615	13,068	0,996	0,737	0,543
$\tilde{y}_{4x} = 642.546 + 3.521x$	4,147	17,195	0,998	0,781	0,610
$\tilde{y}_{5x} = 8,646 + 0.427x$	3,550	12,600	0,995	0,731	0,534
$\tilde{y}_{6x} = 67,56 - 0.474x$	-3,417	11,673	0,994	-0,718	0,515

где  $x$  – инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб.

$y_1$  – среднедушевые денежные доходы населения, руб.

$y_2$  – потребительские расходы на душу населения, руб.

$y_3$  – общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, м<sup>2</sup>

$y_4$  – число посещений музеев на 1000 человек населения

$y_5$  – общий коэффициент рождаемости, родившихся на 1000 человек жителей

$y_6$  – численность безработных, тыс. чел.

Первое, второе, третье, четвертое и пятое уравнения показывают прямую, тесную связь (табл. 2) между показателями уровня жизни населения и объемом инвестиций в основной капитал на душу населения.

Последнее уравнение показывает обратную, тесную связь между численностью безработных и объемом инвестиций в основной капитал на душу населения.

Все выше приведенные парные уравнения регрессии являются статистически значимыми с вероятностью 0,95, то есть, пригодны для прогнозирования и принятия управленческих решений.

Степень инвестиционной привлекательности Вологодской области характеризует ее место в рейтинге регионов не только по Северо – Западному федеральному округу, но и по России в целом. По данным рейтингового агентства «Эксперт» Вологодская область в 2010 – 2011 гг. в рейтинге по регионам России занимает 33 место. Она характеризуется как область с пониженным инвестиционным потенциалом и умеренным инвестиционным риском, поэтому необходимо искать «точки роста» инвестиционной привлекательности Вологодской области.

Приоритетными направлениями инвестиционного развития Вологодской области в ближайшее время станут:

- АПК молочной и льноводческого направления;
- Индустриальные парки «Шексна» и «Сокол»;
- Проект туристского центра: «Родина Деда Мороза» (г. Великий Устюг);
- Строительство ЦБК, деревянное домостроения и переработка отходов ЛПК в биотопливо.

Кроме того, для повышения инвестиционной привлекательности Вологодской области необходимо принять меры по развитию дорожной инфраструктуры, модернизации аэропортов и вокзалов; популяризация Музея фресок Дионисия, который занесен в Список Всемирного наследия ЮНЕСКО как центра российского и иностранного туризма; расширение рынков сбыта «Настоящего Вологодского продукта».

#### Литература:

1. [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)

2. А.Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин, М. К. Старовойтов Модернизация экономики на основе технологических инноваций. Учебник СПб: АНО ИПЭВ, 2008. - 606 с.

3. И.А. Бузова, Т.А. Маховикова, В.В. Терехова «Коммерческая оценка инвестиций»/ под ред. В.Е. Есипова – СПб.: Питер, 2004. – 432с.

УДК 312.2

**Н.Д. Кужелева**, студентка 656 группа ВГМХА

*Научный руководитель - к.э.н., доц. зав. кафедрой статистики и информационных технологий Н.А.Медведева*

## **Прогнозирование потребления продуктов питания населением региона**

Аннотация: В статье исследована структура и динамика расходов на питание населением Вологодской области. Была проанализирована динамика потребления продуктов питания за 2000-2011 годы. Для анализа пищевой и энергетической ценности потребляемых населением Вологодской области продуктов питания были так же рассчитаны аналитические показатели динамики. На основе данного анализа был составлен прогноз этих показателей. Для нахождения взаимосвязи между потреблением продуктов питания с различными социально-экономическими явлениями и процессами и выражения ее в конкретной функциональной зависимости проведен парный корреляционно-регрессионный анализ. Проанализированы изменения в структуре потребительских расходов для наименее и наиболее обеспеченных слоев населения в 2003 и 2010 гг.

Ключевые слова: потребление; продукты питания; пищевая и энергетическая ценность; динамика; прогнозирование; экстраполяция тренда; аналитическое выравнивание; корреляционно-регрессионный анализ; потребительские расходы.

Питание является важнейшим фактором, определяющим здоровье населения. Правильное питание обеспечивает нормальный рост и развитие детей, способствует профилактике заболеваний, повышению работоспособности населения, а в более широком смысле – залогом национального благополучия, поступательного и плодотворного развития общества. Государственным нормативным документом, определяющим величины норм потребления незаменимых пищевых веществ и источников энергии являются «Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации». В связи с этим исследование по вопросам потребления продуктов питания населением является важным и своевременным.

Анализ динамики и структуры расходов на питание населением Вологодской области в 2000-2010 годах показал, что наибольший базисный абсолютный прирост расходов на потребление продуктов питания был в 2009 году (20493,31 млн. руб. или 71,17 % в относительном выражении), наименьший – в 2001 году (4577,67 млн. руб. или 15,9 %).

Для динамики потребления продуктов питания за 2000-2011 годы были использованы данные, полученные по материалам выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств. Рассмотрим наиболее важные из них.

Согласно показателям динамики, потребление хлебных продуктов с 2000 по 2003 гг. имело тенденцию к увеличению, в 2004 году сократилось на 7 кг на душу населения по сравнению с 2003 годом. С 2005 года, когда наблюдалось максимальное значение показателя (128 кг на душу, что в относительном выражении составило 110,3% от уровня 2000 года) началось сокращение потребления хлебных продуктов и в 2011 году достигло минимального уровня 108 кг на душу.

Таблица 1- Расчет коэффициентов удовлетворения потребностей по отдельным группам продуктов питания

Группы продуктов питания	Фактическое потребление продуктов питания на душу населения, кг в год		Рекомендуемые объемы потребления на душу населения, кг в год		Коэффициенты удовлетворения потребностей	
	2000 г.	2011 г.	1999 г.	2010 г.	2000 г.	2011 г.
Хлеб и продукты	116	108	152	100	0,763	1,080
Мясо и мясопродукты	49	76,5	31,5	72,5	1,556	1,088
Рыба и рыбопродукты	14	23,3	13,7	20	1,022	1,165
Молоко и молочные продукты	213	289,5	210,7	330	1,011	0,877
Масло растительное и другие жиры	12	12	12	11	1,000	1,091
Сахар	34	40,1	20,8	26	1,635	1,542
Яйца, штук	220	273	166	260	1,325	1,050
Картофель	125	76,5	123,6	97,5	1,011	0,785
Овощи и бахчевые	89	106,6	89,4	130	0,996	0,820
Фрукты свежие	26	76,4	16,7	95	1,557	0,804

В динамике потребления мяса и мясопродуктов минимальный уровень показателя наблюдался в 2001 году (47 кг на душу населения), максимальный - в 2011 году (78,9 кг на душу). Наибольший прирост потребления мяса и

мясопродуктов был в 2005 году (на 11 кг на душу, или на 18,6% по сравнению с 2004 годом). Кроме того, в 2009 году произошло наибольшее сокращение показателя за весь рассматриваемый период (4 кг на душу по сравнению с 2008 годом, что в относительном выражении составило 5,3%).

Потребление молока и молочных продуктов с 2000 по 2006 годы увеличилось с 213 до 278 кг на душу населения (на 30,5%). В 2007-2008 гг. потребление молока сократилось до 270 кг на душу, после чего, в 2009-2011 гг. вновь увеличилось, достигнув в 2011 году максимального за весь рассматриваемый период значения (289,5 кг на душу населения, или 136% от уровня 2000 года).

В качестве показателей, характеризующих потребление продуктов питания, рассчитан коэффициент удовлетворения потребностей, уровень потребления товаров и услуг и эмпирический коэффициент эластичности. Подробный расчет показателей произведен по наиболее важным видам продуктов питания (хлебные продукты, мясо и мясопродукты, молоко и молочные продукты) за 2000 и 2011 гг. При расчете коэффициентов в 2000 году использованы нормы потребления 1999 г., в 2011 - нормы потребления 2010 г. (табл.1).

Для анализа пищевой и энергетической ценности потребляемых населением Вологодской области продуктов питания были так же рассчитаны аналитические показатели динамики.

Результаты данного исследования показывают, что в динамике пищевой ценности продуктов за период с 2000 по 2010 гг. как по белкам, так и по жирам и углеводам наблюдается ее резкое увеличение в 2005 году по сравнению с общей тенденцией предыдущих периодов.

Анализ динамики энергетической ценности продуктов питания показал, что за период с 2000 по 2010 гг. максимальная энергетическая ценность потребляемых в сутки продуктов на душу населения была в 2005 г. (рис.1).



Рис.1. Динамика энергетической ценности суточного потребления продуктов питания



Общее сокращение энергетической ценности суточного рациона жителя Вологодской области, сокращение доли углеводов с одновременным увеличением доли продуктов животного происхождения в рационе, а также увеличение потребления жиров - все это является одной из предпосылок ухудшения здоровья населения и роста заболеваний, связанных с неправильным питанием.

Для прогнозирования на основе экстраполяции тренда необходимо провести аналитическое выравнивание основной тенденции (табл. 2).

В качестве изучаемых показателей взяты использованные ранее потребление хлебных продуктов, мяса и мясопродуктов, молока и молочных продуктов. Были определены наиболее пригодные для прогнозирования тренды.

Таблица 2-Результаты прогноза методом экстраполяции тренда

Показатель	Период упреждения	Точечный прогноз	Средняя ошибка прогноза	Коэффициент упреждения	Интервальный прогноз
	$t$	$y_p$	$Q * S(t)$	$\Delta S(t)$	$I_{y_p}$
Потребление хлебных продуктов	12	112,3	7,3	16,8	95,5~129,1
	13	111,5	7,63	17,6	93,9~129,1
	14	110,7	7,98	18,4	92,3~129,1
Потребление мяса и мясопродуктов	12	81,2	5,71	13,2	68,0~94,4
	13	84,2	5,98	13,8	70,4~98,0
	14	87,1	6,25	14,4	72,7~101,5
Потребление молока и молочных продуктов	12	275,5	8,91	20,6	254,9~296,1
	13	272,1	9,61	22,2	249,9~294,3
	14	267,1	10,31	23,8	243,3~290,9

Для нахождения взаимосвязи между потреблением продуктов питания с различными социально-экономическими явлениями и процессами и выражения ее в конкретной функциональной зависимости проведен парный корреляционно-регрессионный анализ. Наиболее значимыми являются прожиточный минимум, средний размер назначенных пенсий, среднемесячная начисленная заработная плата, среднедушевые доходы населения.

При анализе изменения структуры потребительских расходов для наименее и наиболее обеспеченных слоев населения в 2003 и 2010 гг., учитывая деление населения на городское и сельское, можно судить о низком уровне различий между потребительскими расходами наиболее обеспеченных домохозяйств в городской местности в 2003 и 2010 гг. и о существенном уровне различий между потребительскими расходами наименее обеспеченных домохозяйств.

Если сравнивать коэффициенты эластичности между наиболее и наименее обеспеченными домохозяйствами, то в целом, наиболее подвержены изменениям расходы на потребление в наименее обеспеченных домохозяйствах, а расходы наиболее обеспеченных слоев населения либо вовсе не изменяются с увеличением дохода, либо изменяются в незначительной степени (расходы на потребление хлебных продуктов, сахара, овощей и бахчевых, яиц, масел растительных и других жиров).

Анализ потребления населением Вологодской области основных продуктов питания за последние годы позволяет отметить следующие положительные тенденции, к которым можно отнести:

- снижение доли расходов на покупку продуктов питания в структуре потребительских расходов, что свидетельствует о повышении жизненного уровня населения;
- качественное изменение структуры потребления - увеличение потребления продуктов животного происхождения при системном снижении потребления хлебных продуктов и особенно картофеля.

Анализ закономерностей изменения потребления продуктов питания населением Вологодской области позволит на уровне Правительства региона принимать обоснованные управленческие решения, направленные на повышения уровня в жизни в регионе и социальную защиту граждан.

#### Литература:

1. Курс соц.-экт.-ки. Под редакцией доктора экономических наук, профессора М.Г. Назарова. Коллектив авторов, 2000 ЗАО «Финстатинформ», оригинал-макет, 2000 «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА».
2. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. чл.- корр. РАН И.И. Елисеевой.- М.: Финансы и статистика, 1996 г.
3. Интернет ресурс <http://www.gks.ru>

УДК 338.11

*А.А. Линькова, студентка 653 группы*

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры организации производства и предпринимательства К.К. Харламова*

## **Семейные фермы – новое направление развития АПК в Вологодской области**

Малые формы хозяйствования, как в стране, так и в Вологодской области, испытав этапы своего становления и развития, характеризуются как устойчиво динамические формы хозяйствования в сельском хозяйстве. Для организации эффективной работы необходимы качественные измене-

ния их хозяйственной деятельности, что невозможно без системы государственного регулирования.

В современной России малые формы хозяйствования являются полноправными и неотъемлемыми участниками АПК и служат одной из основ «среднего» класса предпринимателей. В настоящее время этот сектор экономики представлен крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, индивидуальными предпринимателями, занимающимися сельскохозяйственным производством, личными подсобными хозяйствами, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами.

За годы рыночных преобразований крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ), личные подсобные хозяйства (ЛПХ), составляющие так называемой индивидуально-семейный сектор сельского хозяйства, а также малые сельскохозяйственные организации стали неотъемлемой частью многоукладной сельской экономики и народного хозяйства в целом. Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, малые предприятия выполняют ряд важнейших народнохозяйственных функций:

- играют значительную роль в производстве сельскохозяйственной продукции, продовольственном обеспечении сельских семей, формировании предложения на региональных и локальных продовольственных рынках;

- в решении социальных проблем села, налаживании устойчивого развития сельских территорий, обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения;

- способствуют сохранению сельского расселения и сельского образа жизни, народных традиций, культурного разнообразия страны;

- значительна их роль в трудовом воспитании молодежи, сохранении и передаче производственного и социального опыта от старших поколений младшим.

В силу того, что преобладающая часть КФХ и ЛПХ ведет менее специализированное, по сравнению с крупными предприятиями, аграрное производство и выращивает относительно более широкий набор сельскохозяйственных культур и животных, они вносят заметный вклад в сохранение биоразнообразия агроценозов, обеспечение их устойчивости, улучшение экологической ситуации в сельской местности.

Малые формы хозяйствования производят более половины валовой и 40% товарной продукции сельского хозяйства. Развитие малых форм хозяйствования является важнейшим условием обеспечения устойчивости сельского развития страны. Малые формы хозяйствования обеспечивают работой основную часть занятого в сельском хозяйстве населения. Доля доходов сельского населения, получаемая от малых форм хозяйствования, значительно повышает долю от крупного бизнеса.

В последние годы наблюдается тенденция по увеличению числа вновь создаваемых крестьянских (фермерских) хозяйств, индивидуальных

предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством, и микропредприятий. Только в 2011 г. было зарегистрировано 97,4 тыс. новых крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством. Такое количество вновь созданных индивидуальных и семейных хозяйств было характерно для первых лет реформы в сельском хозяйстве.

За малыми формами хозяйствования на территории Российской Федерации закреплено более 25 млн. га земель сельскохозяйственного назначения. Поэтому поддержка данного сектора экономики является важной государственной задачей.

Малые формы хозяйствования агропромышленного комплекса вносят существенный вклад в продовольственное обеспечение страны, производя около 60% объема всей сельхозпродукции, а также имеют ключевое значение для обеспечения социальной стабильности в сельских территориях.

Крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства, другие малые формы хозяйствования испытывают в процессе хозяйственной деятельности ряд характерных проблем:

- недостаточное снабжение качественным семенным материалом, элитным скотом, кормами, удобрениями и ядохимикатами;
- дефицит агрономических, ветеринарных и зоотехнических услуг, консультаций по бухгалтеру, аудиту, эффективной организации производства;
- недостаток сельскохозяйственной техники, оборудования;
- поломки машин и оборудования и необходимость их ремонта;
- трудности ведения производства в случае болезни и/или временной нетрудоспособности членов КФХ и ЛПХ, их отсутствия в хозяйстве в период отпуска и т.п.;
- проблемы сбыта произведенной продукции (дефицит информации о рыночной конъюнктуре, о потенциальных партнерах, невозможность влиять на цены из-за малых партий продаваемой продукции и т.д.);
- недостаток мощностей для хранения, предпродажной подготовки, доработки, переработки и фасовки продукции, что приводит к ее реализации по низким ценам.

Самостоятельно решить вышеуказанные проблемы могут лишь крупные (фермерские) хозяйства и часть малых сельскохозяйственных предприятий.

Снабженческо-сбытовые, агросервисные и перерабатывающие предприятия, создаваемые для этих целей представителями агробизнеса, предлагают услуги сельхозпроизводителям на невыгодных условиях, монополизируют рынок, усиливают диспаритет цен между сельским хозяйством и промышленностью.

С целью поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности и, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств, таким производителям предоставляются субсидированные кредиты – кредиты, в погашении, которого кроме заемщика участвует третье лицо, предоставляя заемщику субсидию.

В настоящее время основным документом, в рамках которого осуществляется государственная поддержка молочного скотоводства, является Отраслевая целевая программа ведомства "Развитие семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2009-2014 годы". Целью данной программы является создание экономических и финансовых предпосылок для развития и распространения семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств. В Вологодской области действует программа «Развитие семейных ферм в Вологодской области на 2012-2020 годы» Попытка стимулирования развития небольших молочных ферм — новая для России тенденция. Долгое время выгодным считалось содержание только крупных комплексов на несколько сотен голов, что связано с традициями масштабного сельскохозяйственного производства и высоким спросом переработчиков на большие партии сырого молока. В последние годы молокоперерабатывающие предприятия все чаще обращают внимания на частные фермы и крестьянские хозяйства, т. к. они все чаще предлагают сырье более высокого качества по конкурентным ценам, кроме того, закупки сырья у ряда поставщиков обеспечивают безопасность производства (сокращается риск остановки производства из-за невыполнения одним из поставщиков своих обязательств).

В связи с программой разработан проект создания семейной молочной фермы.

Цель проекта - финансово-экономическое обоснование открытия молочной фермы с поголовьем 100 голов, определение основных финансовых, маркетинговых и экономических параметров создания рентабельной организации в сфере сельского хозяйства. Суть создания заключается в комплексном решении вопросов организации производства молока с внедрением прогрессивных технологий и средств механизации, создания стада молочного скота и прочной кормовой базы. Планируется обеспечение животных, содержащихся на ферме, грубыми и сочными кормами высокого качества, которые будут выращиваться на прилегающей к ферме земле, используя прогрессивные технологии земледелия.

Основные конкурентные преимущества производимого молока – высокое качество, экологическая чистота и относительно низкая себестоимость, которые достигаются за счет использования современного доильного оборудования и глубокого охлаждения молока, использования прогрессивной технологии выращивания и заготовки высококачественных кормов.

Уникальность проекта состоит в создании высокотехнологичной и высокопроизводительной молочной фермы, управление всеми технологическими процессами на которой осуществляется силами нескольких человек (семьей фермера). Подобная организация деятельности молочной фермы охватывает всю технологическую цепочку от производства грубых и сочных кормов до реализации промышленным переработчикам молока, что обеспечивает возможности по снижению себестоимости производства молока.

В связи с реорганизацией СПК «Сокол» Сокольского района, были выделены земельные доли и имущественные пай семье Коробовых для создания КФХ «Молочные реки»: земельный участок площадью 110 га и животноводческое помещение.

КФХ «Молочные реки» находится в д. Чучково Сокольского района.

Основным видом деятельности является молочное скотоводство (основная продукция – молоко, дополнительная – прирост ж.м.).

Молоко будет реализовываться на ОАО «Сухонский молочный комбинат», скот на мясо в живом весе – СПК «Сокольский мясокомбинат».

Главой фермерского хозяйства является Коробов Виктор Борисович.

В развитии деятельности КФХ участвует семья из 6 человек, в напряженные периоды привлекаются наемные рабочие.

Поголовье скота составляет 100 голов. Способ содержания коров беспривязный на глубокой подстилке (круглогодное стойловое).

Для доения коров будет использоваться установка «Елочка» 2×8. Это роботизированный доильный аппарат, который обеспечивает автоматический контроль над процессом доения, учет молока от каждой коровы, фильтрацию, охлаждение молока и транспортирование в емкость для хранения, промывку и дезинфекцию молочной линии после доения. Автоматическая система промывки обеспечивает получение молока наивысшего качества.

В хозяйстве будет производиться заготовка силоса, сенажа и сена.

Для обеспечения деятельности КФХ необходимо: помещение для содержания животных, скот, оборудование для организации трудовых процессов и техника для заготовки кормов.

Согласно долгосрочной целевой программе «Развитие семейных ферм в Вологодской области на 2012-2020 годы» КФХ может быть выделена субсидия. Субсидии выделяются на строительство, реконструкцию или модернизацию, а также комплектацию производственным оборудованием семейных ферм - в размере 50% затрат.

Затраты на комплектацию КФХ «Молочные реки» производственным оборудованием составляют 5 075 000 руб. (стоимость всей техники). 50 % этих затрат будут компенсированы. Таким образом общие материальные затраты составляют 5 622 147 руб. Для покрытия этих затрат будет

взят кредит в размере 5 500 000 руб. Кредит будет получен в Россельхозбанке, процентная ставка 13%. Срок выплаты кредита 8 лет.

Таким образом, выручка за один год составит 3 657 416,8. За счет нее будут покрыты затраты на заработную плату, отчисления на социальные нужды, платежи по кредиту, амортизация. В результате прибыль составит 1 399 263,4. Во второй год выручка будет идти на покрытие затрат по оплате труда, платежи по налогам, кредиту, амортизации, покупке кормов.

Успех предприятия зависит от многих факторов. Сегодня для реализации таких проектов есть все условия: опыт и отработанная технология, методическое обеспечение, господдержка. Россельхозбанк готов предоставить кредитные ресурсы всем, кто пожелает создать своё семейное агро-предприятие.

Кроме этого, конечно, требуются целеустремлённость и активная работа самих фермеров. В этом отношении мы видим, как активно развивается мелкотоварное производство в нашей стране, значит, потенциал у малых форм хозяйствования есть. Считаем, что и семейные фермы получат широкое распространение, смогут довольно быстро занять своё место на продовольственном рынке и внесут свой вклад в экономическое и социальное развитие сельских территорий.

А что касается спроса на продукцию ферм, то она, конечно, будет востребована по всей стране. Так что обеспечение продовольственной безопасности – дело не просто семейное, а государственное.

#### Литература:

1. Официальный сайт Департамента сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли Вологодской области.
2. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства.
3. Официальный сайт Правительства РФ.
4. Федеральный закон от 11 июня 2003 г. N 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (с изменениями от 4 декабря 2006 г., 13 мая 2008 г., 30 октября 2009 г., 28 декабря 2010 г.).
5. <http://www.rodzem.ru/artikle/ferm-hoz/proizv-kfh/>

УДК 336.67

*Л.Л. Ломтева, магистрант 2-го курса  
экономического факультета ВГМХА*

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Т.Г. Юренева*

## **Теоретические аспекты анализа финансового состояния фирмы**

**Аннотация:** в данной работе рассмотрены актуальность и значение анализа финансового состояния фирмы, его задачи и цель изучения финансового состояния предприятия, а также представлен набор экономических показателей, более детально и точно характеризующих финансовое положение и активность предприятия. Выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются и которые затрудняются преодолеть большинство неблагоприятных предприятий.

**Ключевые слова:** анализ; финансовое состояние; ликвидность; платежеспособность; устойчивость.

Финансовое состояние предприятия является важнейшей характеристикой его деловой активности и надежности. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом в эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров.

Устойчивое финансовое положение предприятия является результатом умелого и просчитанного управления всей совокупностью производственных и хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности предприятия. Это внутренние факторы, наглядными итогами, влияния которых являются состояние активов и их оборачиваемость, состав и соотношение финансовых ресурсов. На финансовое благосостояние фирмы оказывает влияние также и внешняя среда или внешние факторы, среди которых - государственная политика налогов и расходов, положение на рынке (в том числе и финансовом), уровень безработицы и инфляции, средняя производительность труда, средний уровень прибыли и т.д. С этой точки зрения устойчивость - процесс противодействия фирмы негативным внешним обстоятельствам. Для рыночной экономики важна стабильность, в основе которой лежит управление по принципу обратной связи, т.е. активное реагирование управления на изменение внешних и внутренних факторов.

Одним из важнейших условий успешного управления финансами предприятия является анализ его финансового состояния. Цель финансового анализа - оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, а также оценка будущего потенциала предприятия.

Задачами экономического анализа финансового состояния предприятия являются: объективная оценка использования финансовых ресурсов на предприятии, выявление внутрихозяйственных резервов укрепления финансового положения, а также улучшение отношений между предприятием и внешними финансовыми, кредитными органами и др.

Цель изучения финансового состояния предприятия состоит в изыскании дополнительных фондов денежных средств для наиболее рационального и экономического ведения хозяйственной деятельности. Хорошее



финансовое состояние - это устойчивая платежная готовность, достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами и эффективное их использование с хозяйственной целесообразностью, четкая организация расчетов, наличие устойчивой финансовой базы. Неудовлетворительное финансовое состояние характерно неэффективным размещением средств, их иммобилизацией, плохой платежной готовностью, просроченной задолженностью перед бюджетом, поставщиками и банком, недостаточно устойчивой реальной и потенциальной финансовой базой, обусловленной неблагоприятными тенденциями в производстве.

Набор экономических показателей, более детально и точно характеризующих финансовое положение и активность предприятия, должен предполагать расчет следующих групп индикаторов: анализ ликвидности (или платежеспособности), анализ финансовой устойчивости, анализ оборачиваемости (или деловой активности), анализ рентабельности и анализ эффективности труда. Классификация представительного состава индикаторов финансового состояния предприятия приведена на рис. 1.

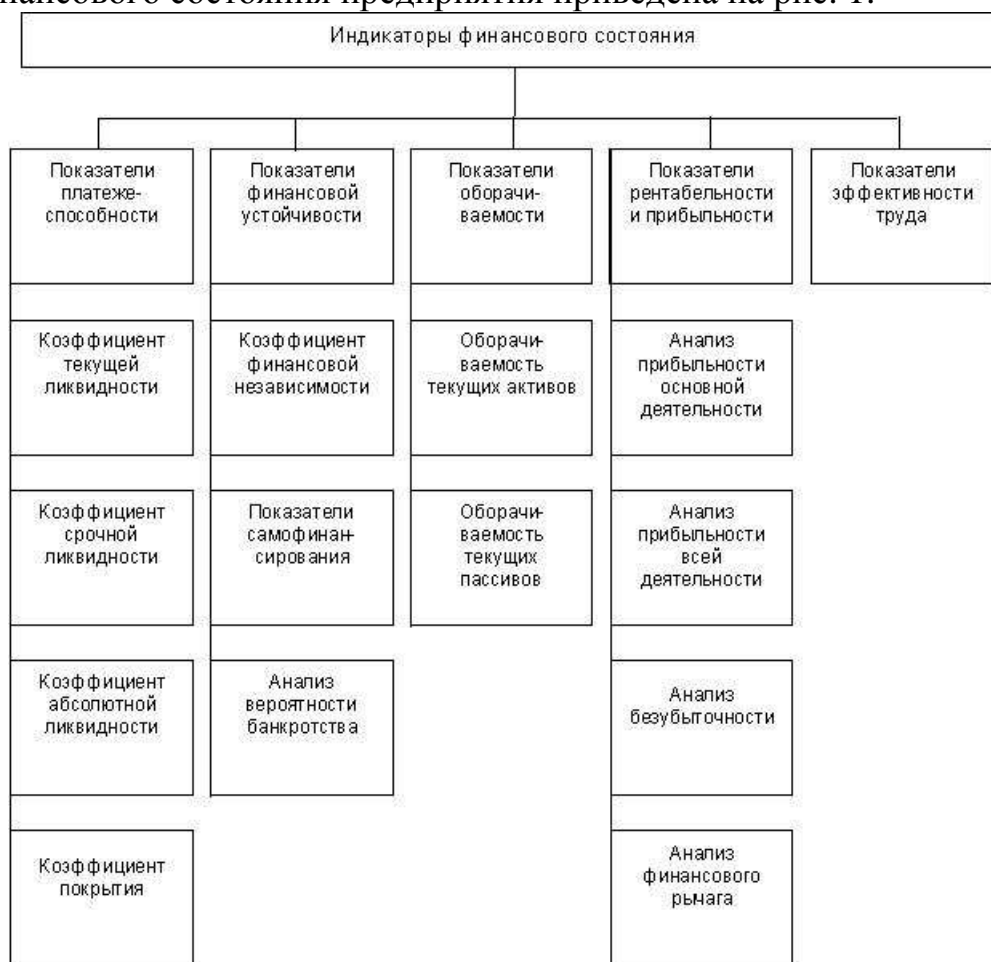


Рис. 1. Классификация индикаторов финансового состояния предприятия

**Показатели платежеспособности** отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность своими легко реализуе-

мыми средствами. При исчислении этих показателей за базу расчета принимаются краткосрочные обязательства. К показателям платежеспособности относятся:

- коэффициент срочной ликвидности, характеризующий способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидной части текущих активов;

- коэффициент абсолютной ликвидности, отражающий способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений;

- коэффициент автономии, являющийся интегральным показателем, характеризующим финансовую устойчивость предприятия и соотношением собственного и заемный капитал;

- коэффициент платежеспособности, используемый для оценки структуры источников финансирования и определяющий долю собственного капитала в общих источниках финансирования предприятия (для финансово устойчивого предприятия коэффициент платежеспособности должен быть больше 0,5);

- коэффициент маневренности, показывающий, какая часть собственного капитала вложена в наиболее маневренную (мобильную) часть активов — оборотные средства. (Каких-либо устоявшихся в практике нормативных значений коэффициента маневренности не существует. Можно лишь отметить, что чем больше значение данного показателя, тем более маневренно и, следовательно, более устойчиво предприятие с точки зрения возможности его переориентирования в случае изменения рыночной конъюнктуры);

- коэффициент иммобилизации, отражающий степень ликвидности активов и возможность отвечать по текущим обязательствам в будущем;

- доля собственных источников финансирования текущих активов, показывающая, какая часть текущих активов образована за счет собственного капитала;

- коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования, характеризующий степень покрытия запасов и затрат (незавершенного производства и авансов поставщикам) собственными источниками финансирования;

- коэффициент обеспеченности долгосрочных активов собственными средствами, характеризующий степень покрытия постоянных активов инвестированным капиталом (для обеспечения финансовой устойчивости предприятия значение коэффициента не должно быть ниже 1. Указанное ограничение следует из правила финансового менеджмента: за счет собственных и долгосрочных источников должны финансироваться не только постоянные, но и часть текущих активов);

– эмпирический показатель вероятности банкротства Альтмана.

Цель *анализа оборачиваемости* — оценить способность предприятия приносить доход путем совершения оборота «деньги — товар — деньги». Коэффициент оборачиваемости активов показывает, сколько раз за период «обернулся» рассматриваемый актив. Период оборота — продолжительность одного оборота актива в днях. Период оборота каждого из элементов активов отражает продолжительность периода (в днях), в течение которого деньги «связаны» в данном виде активов.

Анализ оборачиваемости текущих пассивов позволяет оценить среднюю продолжительность отсрочки платежей, которую представляют предприятию его кредиторы. В составе текущих пассивов рассматривается кредиторская задолженность, авансы покупателей и устойчивые пассивы.

Цель *анализа прибыльности и рентабельности* — оценить способность предприятия приносить доход на вложенные в текущую деятельность средства и капитал.

При анализе прибыльности отдельно рассматривается прибыльность основной деятельности, прибыльность инвестиционной деятельности и прибыльность деятельности предприятия в целом. Одной из составляющих оценки прибыльности является анализ безубыточности. Его цель — определить нижнюю границу прибыльности (точку безубыточности), то есть минимальный объем выручки, необходимой для покрытия затрат на производство продукции. Вторая задача анализа безубыточности — оценить тенденцию приближения к критической точке и выявить причины, повлиявшие на данную тенденцию.

Характеристика рентабельности предприятия предполагает расчет и анализ основных показателей экономической и финансовой рентабельности, наиболее значимыми из которых являются общая и чистая рентабельность продаж, рентабельность активов, производственных фондов и собственного капитала.

Цель *анализа эффективности труда* — проанализировать взаимосвязь между изменением численности и заработной платы и объемом произведенной продукции и денежных поступлений. Анализ эффективности труда основывается на расчете удельных показателей на рубль заработной платы и одного работника. Только после расчета рассмотренных выше показателей и сравнения их с нормативными значениями, учитывающими особенности отраслевой и общеэкономической специфики переходного периода, можно дать такую оценку финансового состояния предприятия, которую можно считать достоверной.

Основные проблемы, с которыми сталкиваются и которые затрудняются преодолеть большинство неблагополучных предприятий, а также главные причины их возникновения представлены на рис. 2 (у успешных

предприятий проблемы во многом схожие, но они обладают способностью и потенциалом для их преодоления).



Рис. 2. Основные проблемы и причины неблагоприятного финансового состояния предприятий

Основным негативным фактором, с которым сталкиваются практически все предприятия, является недостаток собственных оборотных средств. Тенденция нехватки денежных ресурсов, необходимых для финансирования своей текущей производственно-хозяйственной деятельности, наблюдается даже у наиболее финансово устойчивых предприятий. Попытки увеличения текущих оборотных расходов за счет амортизационных отчислений влекут преждевременный физический износ машин и оборудования, исключают все виды инноваций. В этом случае нужно четко представлять: пассивная инвестиционная политика ведет к необратимым процессам — неконкурентоспособности и гибели производств из-за морального и физического износа оборудования, машин, инфраструктуры.

Также при оценке финансового положения предприятия, прежде всего, интересуются активами (чем владеет предприятие), обязательствами (его долгами) и собственным капиталом (вложениями собственников). При этом может возникать ряд обстоятельств.

Во-первых, активы обычно отражаются по исторически достоверной (фактической) стоимости, рыночной цене в момент приобретения. В периоды инфляции или дефляции учет активов по фактической стоимости

может привести к расхождениям между учетной ценностью и текущей ценностью в реальных экономических условиях.

Во-вторых, понятие ликвидности означает способность предприятия быстро превратить актив в денежные средства (по рыночной или близкой к ней цене) или то, как скоро обязательство следует погасить. Любой вид актива, который можно превратить в денежные средства в пределах нормального операционного цикла предприятия, называется текущим (оборотным) активом. К сожалению, определение текущего статуса не базируется последовательно на операционном цикле; к текущим активам относят большинство активов и обязательств, которые можно превратить в денежные средства или которые подлежат уплате в пределах года. Это различие ведет к тому, что текущий статус активов и обязательств в финансовых отчетах подлежит интерпретации, что в некоторых отраслях порождает серьезные проблемы.

У большинства предприятий операционные циклы составляют меньше одного года, что осложняет работу аналитика, поскольку текущее состояние анализируется с точки зрения соотношения текущих активов и текущих пассивов. Разность между ними образует чистый оборотный капитал.

В-третьих, собственный капитал можно рассматривать двояко:

1) с учетной точки зрения — первоначальное и последующие вложения собственника и весь чистый доход, не распределенный на предприятии с момента его образования;

2) с финансовой точки зрения — как разность между стоимостью активов и долевыми обязательствами.

Последнее определение требует от аналитиков знания рыночной стоимости активов для оценки потенциального дохода, который способны принести те или иные активы предприятия.

В настоящее время анализ финансового состояния предприятия подразумевает ознакомление с его основными экономическими характеристиками (и с тенденциями их изменений), текущей ликвидностью и финансовой устойчивостью.

Только грамотно проведенный анализ финансового состояния позволит объективно оценить деятельность предприятия в прошлом и настоящем и сделать прогнозы о его функционировании в будущем.

#### Литература:

1. Лунева, Ю.В. Проблемы интерпретации результатов анализа финансовой отчетности/ Ю.В. Лунева, Г.М. Тарасова// Вестник НГУЭУ. – 2012. – №1 – с. 181-187.

2. Бендиков, М.А. Совершенствование диагностики финансового состояния промышленного предприятия/ М.А. Бендиков, Е.В. Джамай// Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №5 – с. 80-95.

## **Использование трудовых ресурсов при производстве молока в ОАО «Ростиловский» Грязовецкого района Вологодской области**

Вологодская область старейший в стране регион молочного животноводства. В настоящее время этот регион занимает одно из ведущих мест в сельском хозяйстве страны. На современном этапе развития уровень потребления молочных продуктов возрастает, поэтому важно увеличивать объемы производства качественной продукции с наименьшими затратами. Необходимо отметить, что молочное производство отличается высокой трудоемкостью в силу недостаточной технической оснащенности многих предприятий. В связи с этим в условиях рыночной экономики обеспечение предприятий рабочей силой, эффективность их использования – важнейшее условие успешного функционирования сельхозтоваропроизводителей.

Трудовые ресурсы предприятия – это совокупность работников различных профессионально квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Трудовые ресурсы являются главным ресурсом предприятия, от качества и эффективности использования которого во многом зависят результаты его деятельности и конкурентоспособности. Трудовые ресурсы приводят в движение материально-вещественные элементы производства, создают продукт, стоимость и прибавочный продукт в форме прибыли. Отличие трудовых ресурсов от других видов ресурсов предприятия заключается в том, что каждый наемный работник может: отказаться от предложенных ему условий; потребовать изменения условий труда; обучиться другим профессиям и специальностям; уволиться с предприятия по собственному желанию.

Достаточная обеспеченность сельскохозяйственных предприятий необходимым количеством трудовых ресурсов, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объема производства продукции и повышения эффективности производства. В частности от обеспеченности хозяйства трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем, своевременность выполнения сельскохозяйственных работ и использования техники, как результат объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Рассмотрим эффективность использования трудовых ресурсов на примере ОАО «Ростиловский» Грязовецкого района Вологодской области.

Для оценки обеспеченности предприятия работниками молочного производства необходимо фактическую численность за период по категориям работников сравнить с нормативными данными или численностью базисного года. Данные представлены на рисунке 1.

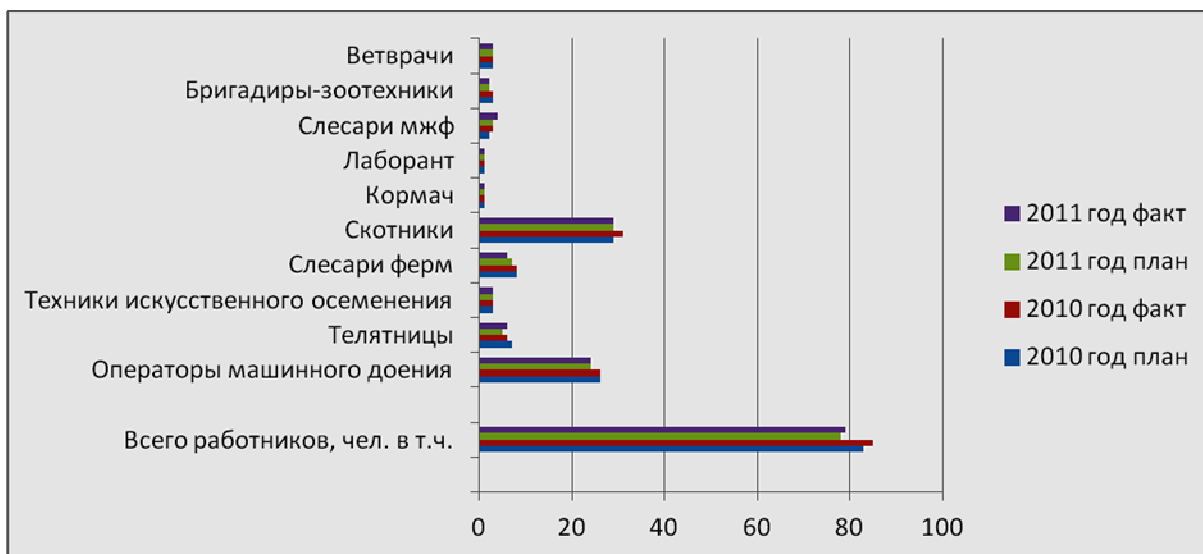


Рис. 1 - Обеспеченность ОАО «Ростилловский» работниками молочного производства

На основании данных можно отметить, что обеспеченность кадрами соответствует плановым показателям в целом по хозяйству. За последние два года произошло уменьшение числа бригадиров за счет совмещения профессий (зав. фермой – старшая доярка) и увеличение численности слесарей молочно-животноводческих ферм вследствие сокращения слесарей фермы Сопелкино. Основными проблемами, связанными с кадрами животноводства, являются - отсутствие квалифицированных кадров, низкая трудовая дисциплина со стороны имеющихся работников и недостаточный контроль за соблюдением трудовой и производственной дисциплины со стороны руководителей и специалистов. Для улучшения сложившейся ситуации необходимо повысить ответственность специалистов за соблюдение дисциплины, проводить обучение кадров – проведение экономической и зооветеринарной учебы, с целью повышения привлекательности профессий требуется строительство жилья и повышение материальной заинтересованности в конечных результатах, осуществлять прием на работу на контрактной основе.

Полноту использования персонала можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени.

Таблица 1 – Данные для факторного анализа изменения фонда рабочего времени работников отрасли животноводства

Показатели	2010год	2011год	Темп роста, %
1. Численность работников, занятых в животноводстве, чел.	85	79	92,9
2. Отработано работниками, всего:			
- тыс. чел.-дней	29	26,7	92,1
- тыс. чел.-часов	229,0	200,0	87,3
3. Отработано 1 работником за год:			
- дней	342	338	98,8
- часов	2658	2531	95,2
4. Средняя продолжительность рабочего дня (фактическая), часов	7,9	7,6	96,2
5. Дневная выработка, руб.(стрб/ч.дн)	65,5	62,95	96,1
6. Стоимость валовой продукции жив-ва, тыс. руб	1899,0	1681,0	88,5
7. Фонд рабочего времени, чел. час.	229653	202935	88,4

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что все основные показатели имеют тенденцию к снижению. Фонд рабочего времени сократился на 11,6%, что является негативным моментом в работе предприятия. Необходимо отметить и то, что показатель дневной выработки также уменьшился, это может свидетельствовать о недостаточной эффективности использования трудовых ресурсов, поэтому предприятию важно определить наиболее важные пути повышения производительности труда рабочих.

Влияние факторов на изменение ФРВ можно установить способом абсолютных разниц:

$$\Delta \text{ФРВ}_{\text{чп}} = (\text{ЧР}_{\text{ф}} - \text{ЧР}_{\text{пл}}) \times \text{Д}_{\text{пл}} \times \text{П}_{\text{пл}} = (79 - 85) \times 342 \times 7,9 = -16210,8;$$

$$\Delta \text{ФРВ}_{\text{д}} = (\text{Д}_{\text{ф}} - \text{Д}_{\text{пл}}) \times \text{ЧР}_{\text{ф}} \times \text{П}_{\text{пл}} = (338 - 342) \times 79 \times 7,9 = -2496,4;$$

$$\Delta \text{ФРВ}_{\text{н}} = (\text{П}_{\text{ф}} - \text{П}_{\text{пл}}) \times \text{Д}_{\text{ф}} \times \text{ЧР}_{\text{ф}} = (7,6 - 7,9) \times 342 \times 79 = -8105,4.$$

Сделаем проверку:

$$\Delta \text{ФРВ}_{\text{чп}} + \Delta \text{ФРВ}_{\text{д}} + \Delta \text{ФРВ}_{\text{н}} = \Delta \text{ФРВ}$$

$$-16210,8 - 2496,4 - 8105,4 = -26712,6$$

В 2011 году фонд рабочего времени работников животноводства сократился на 26718 часа. В большей степени это изменение произошло за счет уменьшения численности работников и продолжительности рабочего дня. Так за счет первого фактора фонд рабочего времени снизился на 16210,8 часа, за счет второго на 8105,4 часа. Все это может привести к росту процента загруженности основных фондов, поэтому предприятию



необходимо осуществлять меры, направленные на снижение потерь рабочего времени и повышение производительности труда.

Важным направлением улучшения сложившейся ситуации в хозяйстве является поиск и привлечение молодых и квалифицированных специалистов. Кроме того, особое внимание следует уделить проблеме эффективности использования трудовых ресурсов, поскольку фонд рабочего времени имеет тенденцию к сокращению. Снижение трудоемкости продукции - важнейший фактор повышения производительности труда. Использование показателя трудоемкости продукции в анализе эффективности или интенсивности использования трудовых ресурсов более предпочтительно, так как он имеет ряд преимуществ по сравнению с показателем выработки и устанавливает прямую зависимость объема производства от трудовых затрат.

Таблица 2 - Анализ трудоемкости продукции в ОАО «Ростилловский» за 2010-2011 гг. отрасли животноводства

Показатель	Численное значение показателей		Отклонения	
	2010г	2011г	абс. Δ	относит. %
1.Выпуск продукции, тыс.руб.	1899,0	1681,0	-218,0	88,5
2.Отработано всеми рабочими чел.-ч.	229000	200000	-29000	87,3
3.Удельная трудоемкость на 1 руб., чел.-ч. (стр2/стр1)	0,12	0,118	-0,02	98,3
4.Средняя часовая выработка, руб.(стр1/стр2)	8,29	8,40	+0,11	101,3

Анализируя трудоёмкость продукции на предприятии, можно сделать вывод, что трудоемкость продукции в целом по предприятию в 2011 году по сравнению с 2010 годом уменьшилась на 0,02 чел.-ч., в тоже время среднечасовая выработка увеличилась на 1,3%, что является положительным моментом в работе предприятия.

В процессе анализа необходимо изучить показатели удельной трудоемкости по видам продукции.

Таблица 3 - Анализ удельной трудоемкости по видам продукции в ОАО «Ростилловский»

Вид продукции	Объем производства, ц		Удельная трудоемкость, ч		Затраты труда на выпуск продукции, ч	
	план	факт	план	факт	план	факт
Молоко	6090	4808	2,2	2,35	149000	113000
Масса телят при рождении	330	222	45,15	54,05	14900	12000
Прирост	2070	1232	13,52	25,97	28000	32000
Итог	8490	6262	-	-	191900	157000

Проанализировав данные таблицы, можно сделать вывод, что происходит не выполнение плана по уровню затрат труда на выпуск продукции и как следствие невыполнение плана по производству основных видов продукции животноводства. Удельная трудоемкость каждого вида продукции возрастает, что в первую очередь связано с низким уровнем механизации рабочих процессов и недостаточно благоприятными условиями труда.

Снижение или повышение среднего уровня удельной трудоемкости может произойти за счет изменения ее уровня по отдельным видам продукции ( $TE_i$ ) и структуры производства ( $УД_i$ ). При увеличении удельного веса более трудоемких изделий средний ее уровень возрастает, и наоборот. Влияние этих факторов на средний уровень трудоемкости можно определить методом цепной подстановки через средневзвешенные величины:

$$TE_{пл} = \frac{ВП_{пл} * TE_{пл}}{ВП_{пл}} = \frac{6090 * 2,2 + 330 * 45,15 + 2070 * 13,52}{8490} = 6,62 \text{ чел. - ч.}$$

$$TE_{усл} = \frac{ВП_{ф} * TE_{пл}}{ВП_{ф}} = \frac{4808 * 2,2 + 222 * 45,15 + 1232 * 13,52}{6262} = 5,95 \text{ чел. - ч.}$$

$$TE_{ф} = \frac{ВП_{ф} * TE_{ф}}{ВП_{ф}} = \frac{4808 * 2,35 + 222 * 54,05 + 1232 * 25,97}{6262} = 8,83 \text{ чел. - ч.}$$

Изменение среднего уровня удельной трудоемкости произошло за счет:

- снижения индивидуальной трудоемкости отдельных видов изделий  $TE_{ф} - TE_{усл} = 8,83 - 5,95 = 2,88$  чел.-ч.

- увеличения удельного веса более трудоемкой продукции в общем выпуске  $TE_{усл} - TE_{пл} = 5,95 - 6,62 = -0,67$  чел.-ч.

Поскольку между трудоемкостью продукции и уровнем производительности труда существует обратно пропорциональная зависимость, то общая удельная трудоемкость продукции зависит от тех же факторов, что и среднечасовая выработка рабочих. Проведём анализ уровня производительности труда на предприятии ОАО «Ростиловский».

Таблица 4 - Анализ уровня производительности труда в отрасли животноводства в ОАО «Ростиловский»

Показатели	2011г план	2011 г факт	Темп роста, %
1) Валовая продукция за год, тыс. руб.	2140,0	1681,0	78,5
2)Среднегодовая численность работников, чел	80	79	98,7
3)Отработано за год в среднем одним работником, ч/час	2135	2531	118,5
4)Валовая продукция на 1 работника, руб.:			
А) часовая	12,52	8,4	67,0
Б) годовая(1/2)	26750	21278	79,5

Проведя анализ производительности труда на предприятии, можно сделать следующие выводы: что в 2011 году не выполняются плановые показатели по производству валовой продукции и численности работников на 21,5% и 1,3% соответственно. Можно сделать вывод, что производительность труда в 2011 году резко снизилась.

Основные направления изыскания резервов производительности труда вытекают из ее расчета  $ЧВ = ВП/ТЕ$ , т.е. увеличение производительности возможно за счет:

10) роста выпуска продукции, за счет повышения продуктивности животных;

11) сокращения затрат труда на производство продукции за счет организационно-технических мероприятий, сокращения потерь рабочего времени.

Рост производства продукции одна из главных задач, увеличение продукции животноводства планируется преимущественно за счет повышения продуктивности сельскохозяйственных животных. К основным мероприятиям способствующим повышению продуктивности животных можно отнести:

- поддержание микроклимата и чистоты помещений;
- соблюдение зоотехнических норм кормления;
- проведение своевременной профилактики заболеваний дойного стада;
- снижение яловости коров на 3%, т.к. более высокого процента добиться очень сложно;
- сокращение сухостойного периода на 5 дней, т.к. оптимальной считается продолжительность в пределах 60-70 дней;
- мотивация работников (премирование за сокращение прямых затрат на 1 ц продукции, за рост жирности молока, за отсутствие нарушений дисциплины труда, повышение социальных гарантий).

Таблица 5 – Обобщение резервов увеличения валового надоя

Наименование показателя	Фактическое значение	Планируемое значение	Резерв увеличения производства молока, ц
Яловость, %	16,5	13,5	707,1
Продолжительность сухостойного периода, дней	75	70	645,75
Расход кормов на 1 голову, ц к.ед.	58,3	59,5	1020
Валовой надой, ц	48080	50452,8	2372,85
Продуктивность, кг	4714	5201	-

Можно сделать вывод, что ОАО «Ростиловский» имеет достаточно резервов для повышения показателя валового надоя. За счет снижения яловости и продолжительности сухостойного периода, а также повышения уровня кормления рост производства молока составит 4,9%.

Одним из факторов увеличения часовой выработки является сокращение затрат труда на производство продукции, поэтому можно рассчитать резерв снижения затрат труда за счет уменьшения потерь фонда рабочего времени:

$$P \downarrow 3T(\Phi P B) = \Phi P B_{\phi} - \Phi P B_{\phi} = (79 * 342 * 7,9) - 202935 = 10507,2 \text{ чел.} - \text{ч.}$$

На основании проделанных расчетов определим резерв увеличения часовой выработки работников молочного производства по формуле:

$$P \uparrow ЧВ = ЧВ_{\phi} - ЧВ_{\phi} = \frac{ВП_{\phi} + P \uparrow ВП}{T_{\phi} - P \downarrow T} - \frac{ВП_{\phi}}{T_{\phi}},$$

(1)

где  $P \uparrow ЧВ$  - резерв увеличения среднечасовой выработки;

$ЧВ_{\phi}$  и  $ЧВ_{\phi}$  - соответственно возможный и фактический уровень среднечасовой выработки;

$P \uparrow ВП$  - резерв увеличения валовой продукции;

$T_{\phi}$  - фактические затраты рабочего времени на выпуск фактического объема продукции;

$$P \uparrow ЧВ = ЧВ_{\phi} - ЧВ_{\phi} = \frac{1681000 \text{ руб} + 2372,85 \text{ ц} * 29,65 \text{ руб} / \text{ц}}{163900 \text{ чел.} - \text{ч.} - 10507,2 \text{ чел.} - \text{ч.}} - 8,4 \text{ руб} / \text{чел.} - \text{ч.} = 3,01 \text{ руб} / \text{чел.} - \text{ч.},$$

Таким образом, при соблюдении всех предложенных мероприятий часовая выработка одного рабочего молочного производства может увеличиться на 3,01 руб/чел.-ч.

#### Литература:

1. Гасиев П. Научно-технический прогресс и повышение производительности труда в сельском хозяйстве / П. Гасиев, И. Басаев // АПК: экономика и управление. - 2008 - №12 с.40-41

2. Годовые отчеты ОАО «Ростиловский» Грязовецкого района Вологодской области за 2009-2011 годы.

3. Долматова О.В. Факторный анализ использования трудовых ресурсов и их влияние на финансовое состояние предприятия/ О.В. Долматова // Вестник развития науки и образования .-2010-№1 с.57-60.

4. Минаков И.А. Экономика сельского хозяйства/ И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.И. Куликов.- М. КолосС, 2005- 325с.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая.- М.: ИНФРА – М, 2006., 425с.

6. Кондратова И.Г. Анализ использования трудовых ресурсов как важнейшей части ресурсного потенциала организации / И.Г. Кондратова// Экономический анализ: теория и практика .- 2010.-№1- с.32-37.

УДК 65.305.735

**О.А. Миронова**, магистрант 1-го курса  
экономического факультета ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры финансов и кредит  
М.Г. Бовыкина*

## **Эффективное управление инвестиционной деятельностью как фактор роста стоимости предприятия**

**Аннотация:** в данной статье рассматривается механизм управления инвестиционной деятельностью в результате увеличения стоимости бизнеса.

**Ключевые слова:** инвестиции., инвестиционная деятельность., стоимость предприятия., механизм управления инвестиционной деятельностью.

Инвестиции занимают центральное место в экономическом процессе и определяют общий рост экономики предприятия. В результате инвестирования увеличиваются объемы производства, растет доход, развиваются и уходят вперед в экономическом соперничестве отрасли и предприятия, достигая успехов в конкурентной борьбе и в наибольшей степени удовлетворяющие спрос на те или иные товары и услуги.

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики. Особую актуальность исследуемая нами тема приобретает в условиях реструктуризации экономики и ее ориентации на инновационный путь развития.

Сегодня управление инвестиционной деятельностью промышленных предприятий становится неотъемлемым звеном структуры общественного воспроизводственного процесса, без которого невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие общества и рост эффективности производства.

Российский рынок относится к числу развивающихся рынков, для которых, как правило, характерны повышенные инвестиционные риски. По мере того, как такого рода рынки структурируются и на них стабилизируются правила игры, приток инвестиционных капиталов увеличивается. Во многом этому способствуют мероприятия по улучшению инвестиционного климата на макроуровне, с одной стороны, а с другой – постепенно нарабатываются новые методы современного управления инвестиционной деятельностью на микроуровне.

Среди известных зарубежных и отечественных экономистов вопросам инвестиционной деятельности и оценке эффективности инвестиций посвящены труды Ансоффа И., Брайта Дж., Кингстона В., Мончева Н., Мэнсфилда, Роджерса Э., Санто Б., Фостера Р., Хартмана В., Бланка И.А., Валинуровой Л.С., Волкова О.И., Глушковой Т.Г., Григорьева В.В., Егорова А.Ю., Игоршина Н.В., Идрисова А.Б., Климовой Н.И., Колесника А.П., Конторович С.М., Косова В.В., Леонтьева В., Лившица В.Н., Липсица И.В., Попова И.И., Серова В.М., Федотовой М.А. и др. Однако исследуемые нами труды позволили сделать вывод о том, что вопросам оценки влияния инвестиционной деятельности на стоимость бизнеса посвящено не так много трудов, в связи с этим, разработка проблем управления стоимостью предприятия в изучении инвестиционной деятельности представляет собой практически новое научное направление.

В современной экономической науке и практике хозяйствования отсутствуют общепризнанные теоретические положения об управлении инвестиционной деятельностью предприятия и его влиянии на максимизацию стоимости предприятия, что и определило выбор темы исследования.

Управление инвестициями представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с осуществлением различных аспектов инвестиционной деятельности предприятия.

Вместе с этим, инвестиционная деятельность промышленных предприятий в России, так же как и организация внутренней среды предприятия, нуждаются в «доработке»: до сих пор нет адекватной законодательно-нормативной базы в данной области, призванной гарантировать защиту прав собственности; присутствуют негативные факторы, тормозящие развитие инвестиционной деятельности промышленных предприятий, связанные с нестабильным политическим и экономическим положением в стране; несовершенной системой налогообложения предприятий; слаборазвитой инфраструктурой инвестирования, неравенством условий конкуренции.

Среди политических факторов торможения инвестиционного процесса наибольшую роль играет зависимое положение России в международном сообществе. В социокультурном плане тенденции имущественного расслоения общества и низкий уровень культуры участников бизнеса также не создают благоприятного инвестиционного климата. Эти факторы, а также ряд макроэкономических условий, таких как несовершенство рыночных отношений, инфляция и колебания валютных курсов, формируют характер деловой и экономической среды, в которой осуществляется инвестиционная деятельность.

Следует отметить, что получение предприятием достаточного объема инвестиций не является гарантией их эффективного использования. Сегодня складывается ситуация, когда с одной стороны, предприятия остро нуждаются в инвестициях, а с другой стороны многие из них не в состоянии обеспечить их эффективное использование, вследствие отсутствия или недостаточной проработки вопросов управления в производственной деятельности.

Проблема заключается не только в отсутствии основного капитала, но и в том, что промышленные предприятия различных отраслей имеют далеко не одинаковые стартовые возможности для привлечения инвестиций. С развитием рыночных отношений и международного разделения труда многие промышленные предприятия без помощи государства теряют рынок. Они заботятся уже не о развитии производства, а о простом выживании. Единичные примеры, когда отдельные предприятия ценой огромных усилий поддерживают или даже увеличивают выпуск продукции. Сегодня промышленное производство в России, не замещает выбывающие основные фонды. Сохранение в России высокой доли показателя валового накопления основного капитала в ВВП связано не с динамикой физического объема инвестиций, а с опережающим ростом цен на капитальные ресурсы.

Разразившийся мировой финансовый кризис наглядно продемонстрировал, что ориентация исключительно на финансовый результат в виде чистой прибыли не может достоверно отражать положение дел на предприятии, степень эффективности ее деятельности и уровень конкурентоспособности. Необходим критерий иного рода, не зависящий от краткосрочного колебания процентных ставок, уровней валют и защищенный от манипуляций как со стороны самого предприятия и его руководителей, так и со стороны внешних пользователей: финансовых аналитиков, конкурентов и т.д. Таким показателем может выступать внутренняя стоимость компании, максимизация которой становится главной целевой установкой ее деятельности.

В последнее время все чаще приходится слышать, что целью деятельности предприятий является увеличение стоимости предприятий.

Опыт развитых стран показывает, что единственной целью, обеспечивающей долгосрочное и устойчивое процветание компании, является максимизация ее стоимости. Иными словами, развитие управленческих технологий убедительно доказало, что единственной целью любого коммерческого предприятия является максимизация стоимости, создаваемой для ее владельцев (акционеров).

Все остальное – удовлетворение потребностей клиентов, следование определенной философии, «миссии» компании, построение корпоративной культуры и т.д. (включая и достижение определенного размера чистой прибыли) – является лишь средством достижения этой основополагающей цели. Следовательно, управление предприятием представляет собой управление стоимостью предприятия с целью максимизации этой стоимости в долгосрочной перспективе, а система управления предприятием есть не что иное, как система управления стоимостью предприятия.

Процесс управления инвестиционной деятельностью базируется на определенном механизме. Механизм инвестиционного менеджмента представляет собой систему основных элементов, регулирующих процесс разработки и реализации инвестиционных решений предприятия. В структуру механизма инвестиционного менеджмента входят следующие элементы (рис. 1.).



Рис. 1. Основные элементы механизма инвестиционного менеджмента

Рыночный механизм регулирования инвестиционной деятельности предприятия формируется, прежде всего, в сфере инвестиционного рынка (в первую очередь, рынка ценных бумаг), а также товарного рынка (в первую очередь, рынка средств производства, предметов труда и готовой продукции) в разрезе отдельных их сегментов. Спрос и предложение на этих рынках формируют уровень цен и котировок по отдельным капитальным товарам и финансовым инструментам, определяют эффективность использования отдельных инструментов инвестирования, выявляют среднюю



норму доходности инвестиций и среднерыночный уровень инвестиционного риска. По мере углубления рыночных отношений роль рыночного механизма регулирования инвестиционной деятельности предприятий, будет возрастать. Эффективный механизм инвестиционного менеджмента позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций управления инвестиционной деятельностью предприятия.

В процессе реализации своей главной цели управление инвестиционной деятельностью предприятия направлено на решение определенных задач. Все задачи инвестиционного менеджмента теснейшим образом взаимосвязаны, хотя отдельные из них носят разнонаправленный характер (например, обеспечение максимизации доходности инвестиций при минимизации инвестиционного риска; обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе осуществления инвестиционной деятельности и обеспечение максимальной доходности инвестиций и т.п.). Поэтому в процессе управления инвестиционной деятельностью предприятия отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой для эффективной реализации его главной цели. Ранжирование отдельных задач управления инвестиционной деятельностью осуществляется путем определения значимости каждой из них исходя из их приоритетности с позиций развития предприятия и менталитета инвестиционного поведения его собственников или менеджеров.

Эффективное управление инвестиционной деятельностью предприятия обеспечивается реализацией ряда принципов, основными из которых являются следующие (рис. 2.).

Обеспечение эффективности всех сфер деятельности предприятия прямо или косвенно связано с выбором направлений и форм инвестирования, обеспечением роста эффективности операционной деятельности, оптимальным финансированием инвестиционных проектов, внедрением достижений технологического прогресса и т. п. Это определяет необходимость органической интегрированности управления инвестиционной деятельностью с другими функциональными управляющими системами и общей системой управления предприятием.

Все управленческие решения в области формирования и реализации инвестиций теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты финансовой деятельности в целом. Поэтому управление инвестициями должно рассматриваться как комплексная функциональная управляющая система, обеспечивающая разработку взаимозависимых управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в общую результативность деятельности предприятия.

Даже наиболее эффективные управленческие решения, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не все-

гда могут быть повторно использованы на последующих этапах его инвестиционной деятельности.



Рис. 2. Основные принципы управления инвестиционной деятельностью предприятия

Прежде всего, это связано с высокой динамикой факторов внешней среды, и в первую очередь, - с изменением конъюнктуры финансового или товарного рынков. Кроме того, меняются во времени и внутренние условия функционирования предприятия, особенно на этапах перехода к последующим стадиям его жизненного цикла. Поэтому системе управления инвестиционной деятельностью должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней среды, потенциала формирования финансовых ресурсов, темпов экономического развития, финансового состояния и других параметров деятельности предприятия.

Реализация принципа вариативности подходов к разработке управленческих решений предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования инвестиций и инвестиционных ресурсов предприятия должна учитывать альтернативные возможности действий. При наличии альтернативных проектов управленческих решений их выбор для реализации должен быть основан на системе критериев, определяющих инвестиционную идеологию, инвестиционную стратегию или конкретную инвестиционную политику предприятия в сфере функциональных

систем управления. Система таких критериев в области управления инвестиционной деятельностью устанавливается самим предприятием.

Какими бы эффективными не казались те или иные проекты управленческих решений в области инвестиционной деятельности, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с главной целью деятельности предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую основу эффективного развития инвестиций в предстоящем периоде.

Эффективная система управления инвестициями, организованная с учетом изложенных принципов, создает основу высоких темпов развития предприятия, достижения необходимых конечных результатов его инвестиционной деятельности и постоянного роста его рыночной стоимости.

Кроме того, стоимость является дополнительным критерием оценки состояния компании в случаях, когда она демонстрирует либо снижение доли рынка при росте прибыли, либо сокращение прибыли при росте доли рынка, либо уменьшение прибыли и доли на одном рынке при повышении доли на другом и т.д.

Зная стоимость предприятия, можно делать выводы о перспективах развития, возможности и необходимости привлечения инвестиций. Инвестиции, в свою очередь необходимы постоянно, так как ни один бизнес не выживет в конкурентной борьбе при отсутствии постоянного развития, которое, так или иначе, обеспечивается капиталовложениями.

Управление инвестиционной деятельностью предприятия – сложный, многоэтапный и многоплановый процесс, занимающий много времени, требующий упорства и настойчивости собственников. В случае соблюдения всех условий, последовательного прохождения всех этапов результат не заставит себя ждать – рыночная стоимость предприятия будет расти вместе с доходами, долей рынка и уважением и опасениями со стороны конкурентов. Именно поэтому, управление инвестиционной деятельностью предприятия становится одной из основных функций руководства компаний в условиях рынка.

УДК 631.158:658.3

**Ю.Н. Никитина**, студентка 653 группы

*Научный руководитель – к.с.-х.н., доцент кафедры организации производства и предпринимательства К.К. Харламова*

## **Обеспеченность квалифицированными кадрами АПК Вологодского района**

**Аннотация:** В статье рассмотрены проблемы обеспеченности АПК квалифицированными кадрами.

**Ключевые слова:** Вологодский район, обеспеченность, трудовые ресурсы, среднесписочная численность, квалифицированные кадры, мотивация труда, специалисты.

В современных условиях производства эффективность использования производственных фондов, сырья, улучшение качества и структуры выработанной продукции зависят как от количества работающих, так и от уровня их квалификации. В соответствии с действующим законодательством предприятия сами определяют общую численность работников, их профессиональный и квалификационный состав, утверждают штаты. Неуккомплектованность персонала нередко оказывает отрицательное влияние на качество и динамику объёма продукции.

Кадры или трудовые ресурсы предприятия - это совокупность работников различных профессионально - квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. В списочный состав включаются все работники, принятые на работу, связанную как с основной, так и не с основной его деятельностью.

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объём и своевременность выполнения всех работ, степень использования оборудования, машин, механизмов и как следствие – объём производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Трудовые ресурсы (кадры) предприятия и его изменения имеют определенные количественные, качественные и структурные характеристики, которые могут быть с меньшей или большей степенью достоверности измерены и отражены следующими абсолютными и относительными показателями эффективности:

- списочная и явочная численность работников предприятия и (или) его внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату;
- среднесписочная численность работников предприятия и (или) его внутренних подразделений за определенный период;
- удельный вес работников отдельных подразделений (групп, категорий) в общей численности работников предприятия;
- темпы роста (прироста) численности работников предприятия за определенный период;
- средний разряд рабочих предприятия;
- удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и (или) работников предприятия;
- средний стаж работы по специальности руководителей и специалистов предприятия;

- фондовооруженность труда работников и (или) рабочих на предприятии.

Таблица 1 – Среднесписочная численность работников АПК Вологодского района 2009-2011г.г.

Наименование предприятия	Среднесписочная численность работающих, чел.			Абсолютный прирост, %	
	2009	2010	2011	2010 к 2009г.	2011 к 2010г.
ООО «Хохлево»	56	46	40	82,14	86,96
СХПК «Ильюшинский»	159	164	189	103,14	115,24
ООО «Кипелово»	85	37	0	43,53	0
ООО СХП «Нефедовский»	45	40	39	88,89	97,50
СХПК к-з «Новленский»	220	213	212	96,81	99,53
СХПК «Присухонское»	142	145	156	102,11	107,59
СПК к-з Племзавод «Пригородный»	185	182	203	98,38	111,54
ООО «Прожектор»	181	152	177	83,98	116,45
ЗАО Агрофирма «Северная ферма»	341	319	330	93,55	103,45
СХПК к-з «Передовой»	230	237	246	103,04	102,5
Колхоз «Племзавод Родина»	344	352	399	102,33	102,05
СХПК Племзавод «Майский»	531	537	579	101,13	107,82
СПК «Агрофирма Красная Звезда»	436	456	502	104,59	110,09
ЗАО «Надеево»	510	392	170	76,86	43,37
ООО АПК «Надеево»		112	89		
ООО МГК «Надеево»			165		
СПК ПКЗ «Вологодский»	169	163	198	96,45	121,47
СХПК Комбинат «Тепличный»	514	512	526	99,61	102,73
ЗАО «Вологодская птицефабрика»	291	260	267	89,35	102,69
ОАО «Птицефабрика Ермаково»	308	335	333	108,77	99,40
СХПК «Племптица Можайское»	349	343	399	98,28	116,33
ФГУП «Учхоз «Молочное»	130	122	101	93,85	82,79
ОАО «Заря»	131	126	122	96,18	91,73
ООО СХП «Остахово»	88	87	84	98,86	94,38
ООО СХП «Куркино»	177	207	210	116,95	114,13
ООО «Яминово»	8	8	7	100,00	87,50
ГСП ВО «Осаново»	60	49	49	81,67	100,00
ОАО совхоз «Заречье»	98	98	99	100,00	101,02
Итого по району	5788	3837	5891	66,29	153,53

К основным объектам анализа обеспеченности предприятия персоналом относятся:

- изучение состава и структуры промышленно-производственного персонала;
- обеспеченность хозяйствующего субъекта рабочими, административно-управленческим персоналом и специалистами;
- обеспеченность квалификационного и профессионального состава рабочих;
- изучение движения рабочей силы.

На основании данных показателей производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Вологодского района построены таблицы 1 и 2, в которых отображены данные среднесписочной численности работников АПК и заработная плата работников по категориям.

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в 2010 году произошло сокращение среднесписочной численности населения в 16 предприятиях из 29 (55,2% сельскохозяйственных предприятий). Таким образом, из имеющихся показателей заключаем, что в 17 из 27 предприятий резко снизилась численность работников. Минимальное снижение численности работников (0,39%) в СХПК Комбинате «Тепличный», максимальное снижение – в ООО «Кипелово» (56,47%). В 2011г. только у 8 предприятий сократилась среднегодовая численность работников по сравнению с 2010г. У остальных предприятий сокращение численности работников колеблется в пределах от 13,04% до 0,47%.

Необходимо изучить причины увольнения работников в каждом отдельном случае.

Резкое сокращение производства, неустойчивое положение предприятия – в этом случае необходимо предприятию в процессе анализа выявить причины сокращения численности трудовых ресурсов.

Причины недостатка квалифицированных кадров.

Особенно остро стоит проблема квалифицированных специалистов со средним специальным образованием. Дефицит квалифицированных рабочих и других специалистов, выпускаемых колледжами и ПТУ, назрел давно. Средний возраст рабочего уже приближается к 50 годам.

Первая и главная причина очевидна - заработки, несоизмеримые с ценами и элементарными потребностями человека. Зарплата у специалиста в ОАО совхоз «Заречье» составляет 6771 руб., тракториста – 7617 руб., руководителя – 12341 руб. Без дополнительных расчетов ясно, что на такие деньги содержать семью невозможно. Для примера, частный домашний садик в мес. на 1 ребенка обходится в 7500 руб.

Таблица 2 – Численность и заработная плата по категориям работников в предприятиях АПК Вологодского района, 2011г.

Наименование предприятия	Трактористы		Операторы машинного доения		Скотники		Работники свиноводства, птицеводства		Руководители		Специалисты		Количество работников на 1 управленца, чел.
	Численность, чел.	Средняя заработная плата, руб.	Численность, чел.	Средняя заработная плата, руб.	Численность, чел.	Средняя заработная плата, руб.	Численность, чел.	Средняя заработная плата, руб.	Численность, чел.	Средняя заработная плата, руб.	Численность, чел.	Средняя заработная плата, руб.	
ООО «Хохлево»	6	13931	8	10375	6	7000			6	15736	9	8028	3
СХПК «Ильюшинский»	34	18650	26	17234	22	13638			9	37593	30	20039	5
ООО СХП «Нефедовский»	9	15898	4	9146					2	23333	5	18167	6
СХПК к-з «Новленский»	27	17812	24	13313	9	9157			8	33198	21	16917	7
СХПК «Присухонское»	23	22612	26	23327	20	19746			7	49643	17	22922	7
СПК к-з Племзавод «Пригородный»	30	17539	24	17688	33	11992			12	29575	27	17114	5
ООО «Прожектор»	20	11483	31	13468	23	10384			7	28929	17	14127	7
ЗАО Агрофирма «Северная ферма»	35	18278	50	19127	88	10250			7	92452	47	24606	6
СХПК к-з «Передовой»	38	20401	46	16471	38	12333			9	32028	19	17105	9
Колхоз «Племзавод Родина»	64	22323	70	19476	63	15616			12	70111	32	29622	9
СХПК Племзавод «Майский»	50	20490	51	16533	27	16985			14	35315	55	19652	8
СПК «Агрофирма Красная Звезда»	48	19821	40	24744	33	17389	51	22789	11	39773	55	22720	8
ЗАО «Надеево»							83	20202	4	45750	30	36094	5
ООО АПК «Надеево»	6	16653	15	24911	10	21958			4	44313	9	24019	7
ООО МГК «Надеево»									4	42500	33	12424	4
СПК ПКЗ «Вологодский»	19	27873	21	20016	28	17051			10	26492	19	16895	7
СХПК Комбинат «Тепличный»	26	20413	7	17036	4	9688			21	42841	67	23721	6
ЗАО «Вологодская птицефабрика»	9	12806					49	19520	8	29104	39	15372	6
ОАО «Птицефабрика Ермаково»	9	12185					49	15930	5	24317	47	10239	6
СХПК «Племптица Можайское»	14	15923					82	21249	11	42280	51	22642	6
ФГУСП «Учхоз «Молочное»	15	27200	14	14893	16	10849			8	46146	11	14636	5
ОАО «Заря»	12	17146	11	13818					14	19833	12	9111	5
ООО СХП «Остахово»	15	13394	10	8542	11	5818			8	28469	3	9222	8
ООО СХП «Куркино»	32	6658	27	9167	13	7577			12	27194	18	12611	7
ООО «Яминово»					4	4936			3	8333			2
ГСП ВО «Осаново»	7	12250	8	11156	8				5	32850	7	14429	4
ОАО совхоз «Заречье»	10	7617	6	6708	5	5533			11	12341	4	6771	7

В других предприятиях ситуация немногим лучше: специалист в ОАО «Заря» в среднем получает 9111 руб. Наиболее привлекательные зарплаты в предприятиях ЗАО Агрофирма «Северная ферма», СХПК «Присухонское», СХПК Комбинат «Тепличный», СХПК «Племптица Можайское» от 22000 до 24000 руб. ООО «Яминово» вызывает подозрение в том плане, что заработная плата скотника 4936 руб. ниже прожиточного минимума. Не осталось без вопросов и предприятие ЗАО Агрофирма «Северная ферма» с окладом руководителям 92452 руб. и специалистам 24606 руб. Заработная плата руководителям (в количестве 7 человек) превышает заработную плату специалистов в 3,8 раза тогда, как в других предприятиях раз-

ница оклада между руководителями и специалистами колеблется в пределах 0,8-2,5 раза.

Вторая причина недостатка кадров - упавший престиж сельского труда, который никогда не бывал особенно высоким. И, само собой, отсутствие приемлемых условий жизни в деревне и небольших провинциальных городах. Чаще всего не устраивает людей инфраструктура села, точнее, ее полное отсутствие (закрытие сельских школ, отсутствие медицинской помощи, детских садов, домов культуры, библиотек).

Сельскохозяйственные вузы чаще всего расположены в пределах городской черты. Люди привыкают к городским удобствам и уже не возвращаются домой. Таким образом, учебные заведения, которые, казалось бы, призваны закреплять молодых людей на земле, только выкачивают их в города.

Городским же жителям, даже если они искренне хотят получить аграрное образование, очень сложно работать по специальности. Кроме знаний, еще очень важно иметь менталитет фермера и привычку жить вдали от цивилизации.

Чтобы человек оставался на селе, нужны, прежде всего, хорошая зарплата, комфортные условия и нормальная организация труда, а также перспектива профессионального роста. И тогда человек пойдет в сельское хозяйство. Сегодня у нас нет ни постоянной зарплаты (отдельные примеры картины не меняют), ни нормированного организованного труда. Конечно, людям это не нравится.

Ситуация такова: чтобы поднять АПК, нужны специалисты, особенно с начальным и средним профессиональным образованием, но они не пойдут работать, пока отрасль не предложит им достойные условия.

Литература:

1. [http://www.kycherova.ru/an\\_obes/index.html](http://www.kycherova.ru/an_obes/index.html)
2. <http://www.agroxxi.ru/arhiv-novostei/kadry-gotovit-nelzja-smiritsja-gde-postavit-zapjatuyu.html>
3. <http://lib.rus.ec/b/204535/read>

УДК 332.025.1

**М.С. Норкин**, магистрант 1-го курса  
экономического факультета ВГМХА

*Научный руководитель – д.э.н., профессор кафедры менеджмента и  
маркетинга П.М. Советов*

**Институт ответственности за нарушение земельного  
законодательства**



**Аннотация:** Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме ответственности за нарушения земельного законодательства. Автором раскрыты основные понятия, связанные с землями сельскохозяйственного назначения. В статье проанализированы различные виды ответственности, дана их авторская оценка. На основе анализа отчета контролирующего органа (Управление Россельхознадзора по Вологодской области) автор формулирует предложения по совершенствованию данной сферы.

**Ключевые слова:** земли, сельскохозяйственное назначение, ответственность, контроль, нарушение, санкция, мера.

Земли сельскохозяйственного назначения представляют собой особую категорию земель, т.е. ту часть земельного фонда РФ, которая предназначена и используется по основному назначению. Категории земель являются родовым объектом правового режима.

Под правовым режимом земель сельскохозяйственного назначения понимается установленный законом порядок их учета, кадастра, мониторинга, использования и охраны.

Говоря о целевом использовании земель, необходимо отметить такое понятие, как «конкретное целевое назначение». Под ним понимается вид использования земли, который исключает иные формы её хозяйственной эксплуатации. На этих землях нельзя возводить никаких строений или сооружений, так как пахотные земельные угодья предназначены исключительно для посева сельскохозяйственных культур и выращивания корнеплодов и овощей.

Под правовой охраной земель сельскохозяйственного назначения понимается система правовых и иных мероприятий, направленных на их рациональное использование, защиту от вредных воздействий и ухудшения качественного состояния.

Исследование процессов правоприменения позволяет обобщить характер и содержание нарушений земельного законодательства, нецелевого использования земельных участков или их неэффективного использования, приводящего к порче земель и уничтожению плодородного слоя почвы, что обусловлено несовершенством нормативно-правовой базы осуществления государственного контроля за использованием и охраной земель. Законодательством Российской Федерации предусмотрено наличие нескольких видов ответственности за нарушения правового режима земель сельскохозяйственного назначения:

1. Административная ответственность установлена Земельным кодексом[1] и Кодексом об административных правонарушениях[2], где установлено, что данный вид ответственности наступает за совершение таких правонарушений, как порча земли, невыполнение обязанностей по ре-

культивации земель, использование земельного участка не по целевому назначению и иные виды.

2. Уголовная ответственность устанавливается Уголовным кодексом[3], где обозначена только одна статья (ст. 254) об уголовной ответственности за земельные правонарушения. Считаю, что наличие единственной статьи является большим пробелом в законодательстве. В старой редакции Уголовного кодекса была предусмотрена ответственность за самовольный захват земель.

3. Гражданско-правовая (имущественная) ответственность наступает по факту нарушения земельного законодательства, связанного с причинением вреда землям, охраняемым законом, правам и интересам собственников, землепользователей и арендаторов земли независимо от привлечения виновных к другим видам ответственности.

4. Дисциплинарная ответственность регулируется трудовым законодательством.

При осуществлении контроля за соблюдением требований законодательства Российской Федерации в области земельного контроля за 2010 год Управлением Россельхознадзора по Вологодской области осуществлены мероприятия по вопросам соблюдения требований земельного законодательства в области охраны и использования земель сельскохозяйственного назначения, включающие 345 проверок; завершены 59 административных расследований, в том числе по материалам 2009 года.

При проведении контрольных мероприятий:

- выявлено 190 нарушений законодательства РФ в области охраны и использования земель сельскохозяйственного назначения;

- выдано 140 предписаний об устранении нарушений;

- выдано 4 представления об устранении причин, способствовавших совершению нарушения;

- составлено 173 протокола об административных правонарушениях, в том числе: по ч. 1 ст. 19.5 КоАП РФ – 41, по ст. 19.4 КоАП РФ – 6, по ч. 1 ст. 20.25 КоАП РФ – 13, по ст. 19.7 КоАП РФ – 2 (материалы дел переданы в мировой суд);

- вынесено 106 постановлений об административных правонарушениях, в т.ч. 74 о назначении административных наказаний;

- наложено штрафов за нарушение земельного законодательства на землях сельскохозяйственного назначения на общую сумму 497,8 тыс. рублей;

По выявленным фактам нарушений:

А) общая сумма взысканных штрафов составила 371,0 тыс. рублей, что составляет 74,5% от общей суммы наложенных штрафов, в том числе по штрафам, наложенным до 01.01.2009 г. – 48,8 тыс. рублей;

Б) передано 77 дел, в том числе в другие контролирующие органы (в Управление Росреестра по Вологодской области направлены материалы

проверок, содержащие признаки нарушения ст. 7.1 КоАП РФ) – 15, в мировой суд – 62;

В) вынесено 53 определения о возбуждении дела об административном правонарушении и проведении административного расследования;

Г) направлено дел в службу судебных приставов – 14.

При контроле за соблюдением земельного законодательства на землях сельскохозяйственного назначения на площади 111,4 тыс. га выявлены нарушения земельного законодательства на площади 8,4 тыс. га.

По данным Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Вологодской области на территории региона общая площадь сельскохозяйственных угодий на 01 января 2010 г. составляла 1098,1 тыс. га.

Основными нарушениями, выявленными в ходе проведения контрольных мероприятий в сфере земельного контроля, являются:

- невыполнение установленных требований и обязательных мероприятий по предотвращению негативного воздействия на окружающую среду (председателя колхоза «Правда» Чагодощенский район, главы КХ «Борьба» Грязовецкий район, председателя СПК «Красный Октябрь и К» Чагодощенский район, главы КХ Березина С.А. «Росиночка» Устюженский район, главы КХ «Восход» (Грязовецкий район);

- использование земель сельскохозяйственного использования не по целевому значению (КХ Шурухина А.Г. Шекснинский район, КФХ ИП Румянцева В.Г., СХПК (колхоз) «Вперед» Устюженский район, КХ Акиньхова П.Н. Верховажский район и другие);

- порча земель в результате уничтожения плодородного слоя почвы, самовольное снятие и перемещение плодородного слоя почвы (СХПК «Племзавод Майский»).

Структура административных правонарушений, свидетельствует о том, что основным нарушением является неиспользование земель сельскохозяйственного назначения по назначению и использование их не по целевому назначению.

Причинами данных правонарушений следует признать:

А) Льготное кредитование форм хозяйствования на землях сельскохозяйственного назначения, что приводит к злоупотреблению, недобросовестному и не целевому расходованию предоставляемых финансовых активов;

Б) Номинальность санкций, отсутствие реальных механизмов воздействия и реагирования на противоправную деятельность хозяйствующих субъектов;

В) Изменение направлений внутренней политики государства, смещение акцента внимания на другие сферы хозяйствования;

Г) Неготовность механизмов государственного регулирования к смене форм собственности на земельные ресурсы;

Управлением Россельхознадзора по Вологодской области в 2010 году всего проведено 345 проверок из них, 242 – плановые и 103 – внеплановые. Из общего числа проверок проконтролировано 225 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, что составляет не многим более 65% от общего числа проверок, 2 – государственных учреждения, 118 – граждан, что составляет 34% [4]. Как свидетельствует статистика, большое внимание госземинспекторов уделено деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В ходе проведения проверок установлены нарушения на 102 подконтрольных объектах, выявлено 155 нарушений обязательных требований законодательства РФ. По результатам проверок составлено 139 протоколов об административных правонарушениях.

За отчетный период вынесено 53 определения о возбуждении дел об административных правонарушениях по сообщениям о нарушениях земельного законодательства в районах Вологодской области.

По результатам завершения административных расследований выявлено 35 нарушений, составлено 34 протокола об административных правонарушениях, выдано 27 предписаний об устранении выявленных нарушений.

По состоянию на 01 января 2012 года количество госземинспекторов составляло 64 единицы, в том числе главных и заместителей – 40 единиц. Учитывая показатели общей суммы взысканных штрафов в размере 371,0 тыс. рублей, а так же общее количество проведенных проверок в размере 345 штук, следует, что 1 госземинспектор в течение своей деятельности за отчетный период совершил не многим более 5 проверок, при этом показатель его деятельности в разрезе взысканных штрафов равняется приблизительно 6 тыс. рублей. Основываясь на положении данных статистических данных, деятельность Управления Россельхознадзора по Вологодской области следует признать не эффективной.

Данная структура мер ответственности всесторонне охватывает потенциально противоправную деятельность физических и юридических лиц. Однако следует признать неэффективность данных мер ответственности ввиду наличия следующих факторов:

1. Номинальность санкций. Самовольное снятие или перемещение плодородного слоя почвы влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи до одной тысячи пятисот рублей; на должностных лиц - от двух тысяч до трех тысяч рублей; на юридических лиц - от двадцати тысяч до тридцати тысяч рублей. Установленный размер санкции за данное правонарушение не соответствует декларируемым целям административного наказания. Размер санкции стоит признать неоправданно низким и не отвечающим целям предупреждения совершения новых правонарушений.

2. Низкий уровень дифференциации пределов допустимости относительно - определённых санкций не позволяет определить тяжесть совер-

шаемого правонарушения. Суд, действуя на основе внутреннего убеждения, обязан придерживаться определённой в законе санкции. В данной статье законодатель установил достаточно низкий верхний предел санкции, что способствует политике уравнивания наказания за совершение одного и того же правонарушения, но в то же время не позволяет разграничить правонарушения по степени тяжести вины и их последствий.

3. Неэффективность деятельности уполномоченных должностных лиц. В этой связи стоит отметить роль Управления Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Вологодской области, которое создается для осуществления функций по контролю и надзору в сфере обеспечения плодородия почв, а также для реализации отдельных установленных законодательными и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации задач и функций Россельхознадзора. В соответствии с Положением об Управлении, оно на закрепленной территории осуществляет следующие полномочия[5]: на землях сельскохозяйственного назначения и земельных участках сельскохозяйственного использования в составе земель поселений контроль за соблюдением:

а) выполнения мероприятий по сохранению и воспроизводству плодородия земель сельскохозяйственного назначения, включая мелиорированные земли;

б) выполнения требований по предотвращению самовольного снятия, перемещения и уничтожения плодородного слоя почвы, а также порчи земель в результате нарушения правил обращения с пестицидами, агрохимикатами или иными опасными для здоровья людей и окружающей среды веществами и отходами производства и потребления;

в) выполнения иных требований земельного законодательства по вопросам использования и охраны земель в пределах установленной сферы деятельности;

Государственные гражданские служащие Управления для осуществления своих полномочий имеют право:

10.1. В установленном порядке посещать предприятия и организации, учреждения с целью проверки соблюдения ими законодательства Российской Федерации в закрепленной сфере деятельности, в том числе принадлежащие юридическим лицам и гражданам земли любого целевого назначения.

Законодательно государственные гражданские служащие Управления уполномочены на проведение проверок, но как показывает статистика, их деятельность не эффективна.

4. Стоит указать на существование таких групп правонарушений, как скрытые и латентные. Общий объём и удельный вес данных правонарушений определить не представляется возможным.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что Россия располагает огромными земельными ресурсами, но это национальное богатство страны используется крайне неэффективно.

Десятки миллионов гектар земли выведены из хозяйственного использования, идет деградация и снижение плодородия почв. Поэтому необходимо скорейшее внесение соответствующих изменений в законодательство РФ. Нужно разработать реально действующий механизм реализации вновь принимаемых и уже принятых актов и законов.

Автор предлагает: усилить меры административной ответственности, предусматривающей, как увеличение верхнего предела санкций за нарушение земельного законодательства, так и размера санкции в целом, увеличить количественные показатели и эффективность деятельности Управления Россельхознадзора по Вологодской области, разработать механизм государственного регулирования по поддержке хозяйствующих субъектов на землях сельскохозяйственного назначения.

Опираясь на успешный опыт внедрения ужесточения мер ответственности в других сферах государственного регулирования, предлагается ужесточить меры за нарушения земельного законодательства на землях сельскохозяйственного назначения. Это позитивно повлияет на добросовестность пользователей и владельцев земель сельскохозяйственного назначения, а так же позволит изменить существующее и сформировать новое правовое сознание землепользователей в будущем.

Данные меры позволят снизить количественные показатели нарушений земельного законодательства на землях сельскохозяйственного назначения, изменить структуру совершаемых правонарушений, а именно уменьшить количество умышленно совершаемых правонарушений.

#### Литература:

1. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 28.07.2012)//Собрание законодательства РФ, 29.10.2001, N 44, ст. 4147.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 02.10.2012)// Собрание законодательства РФ, 07.01.2002, N 1 (ч. 1), ст. 1.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ//Собрание законодательства РФ, 17.06.1996, N 25, ст. 2954.
4. [План проведения плановых проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на 2012 год. Режим доступа: http://www.rsn-vologda.ru/planovye-proverki/](http://www.rsn-vologda.ru/planovye-proverki/)
5. [Положение об Управлении Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Вологодской области. Режим доступа: http://www.rsn-vologda.ru/polozhenie/](http://www.rsn-vologda.ru/polozhenie/)

*Д.И. Озерова, магистрант 1-го курса  
экономического факультета ВГМХА  
Научный руководитель – д.э.н., профессор кафедры менеджмента и  
маркетинга П.М. Советов*

## **Экономический потенциал сельскохозяйственных товаропроизводителей**

**Аннотация:** В статье описаны основные особенности оценки экономического потенциала предприятий сельскохозяйственной отрасли.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство; экономический потенциал; сельскохозяйственное предприятие

Экономический потенциал - совокупная способность экономики, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления [1].

Потенциал предприятия – это совокупность его кадровых, материально-технических, финансовых и других возможностей, используемых для производства и реализации продукции (работ, услуг) и получения прибыли. Сущность диагностики потенциала предприятия состоит в установлении и изучении признаков, измерении основных характеристик, отражающих состояние и использование всех названных возможностей.

Диагностика потенциала предприятия может проводиться как в форме комплексного исследования, так и поэтапно, по каждому элементу потенциала в отдельности. При выполнении комплексной диагностики одновременно исследуют все составляющие потенциала, анализируют совокупную способность предприятия обеспечить определенный уровень производства и эффективное использование ресурсов [3].

По мнению Г.А. Петраневой, потенциал означает степень мощности или скрытых возможностей предприятия, которые при определенных условиях могут быть реализованы. Материальной основой производственного потенциала предприятия в сельском хозяйстве являются производственные ресурсы. Они включают трудовые, земельные и материально-технические ресурсы. Наряду с окружающей природной средой названные природные ресурсы успешно функционируют при создании соответствующих отношений: производственных, экономических, рыночных, социальных. Производственный потенциал – это возможность получения определенного количества и качества продукции в условиях сложившихся производственных отношений при имеющемся количестве ресурсов и их качестве [5].

Система показателей экономического потенциала сельскохозяйственного предприятия должна включать показатели, характеризующие наличие, состав, состояние ресурсов, и показатели эффективности их использования [4].

Результаты хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий во многом зависят от особенностей природных и экономических условий, размера и специализации хозяйств, концентрации производства в них. Сложными природными факторами являются: климат, рельеф, гидрография, естественная растительность. Также на экономический потенциал оказывает влияние состояние дорог и удаленности от административных, промышленных центров, пунктов реализации сельскохозяйственной продукции и закупки промышленных товаров [2].

Анализ социального развития коллектива позволяет разработать мероприятия, необходимые для укрепления кадрового потенциала предприятия. На сельскохозяйственных предприятиях следует отдельно анализировать обеспеченность кадрами по каждой отрасли и наиболее важным профессиям.

Затем необходимо исследовать профессионально-демографический состав кадров предприятия по возрастным группам и профессиям, прогнозирование населения на перспективу. Обычно его осуществляют с помощью передвижки возрастов.

Для современной демографической ситуации на селе характерны не только сокращение общей численности работающих, но и резкое их старение, высокая смертность, деградирующая половозрастная культура.

Изучив демографическую структуру кадров, следует разобрать план на ближайшую и отдаленную перспективу кадров. Большое значение имеет повышение уровня профессиональной подготовки руководящих кадров и специалистов, а также квалификации рабочих кадров ведущих профессий; повышение культурно-технического уровня работников, их производственной квалификации. Без этого невозможны эффективное использование новой техники и внедрение в производство более совершенных методов труда и технологий.

Далее следует изучить жилищные и бытовые условия работников сельскохозяйственных предприятий, организацию медицинского обслуживания.

Завершают диагностику кадрового потенциала расчеты необходимых средств, которые потребуются для финансирования разработанных мероприятий по социальному развитию коллектива предприятия. Немаловажную роль играет тот факт, что высококвалифицированные работники, как правило, добиваются сокращения материальных затрат на производство продукции.

Технический потенциал является частью экономического производственного потенциала. Он включает совокупность имеющихся в наличии



машин, механизмов и оборудования, а также механизаторов, обслуживающих эту технику [3].

В настоящее время наблюдается дефицит материально-технических ресурсов на предприятиях. Не смотря на это, не все ресурсы задействованы в производстве: техника простаивает. В сельском хозяйстве России в настоящее время неэффективно используется более половины всего объема применяемых минеральных удобрений [5].

Количество, состав и технический уровень машин, профессиональный уровень механизаторов решающим образом влияют на ход сельскохозяйственного производства, производственные затраты, потери урожая.

В настоящее время технический потенциал сельскохозяйственных предприятий изношен более чем на 60%, что приводит к снижению производительности труда, увеличению простоев и затрат на поддержание техники в работоспособном состоянии, сказывается на финансовых результатах от реализации сельскохозяйственной продукции (работ, услуг) [3].

Платежеспособный спрос предприятий низкий, в отличие от их высокой потребности в материально-технических ресурсах. Он находится под влиянием цен, доходов потребителей промышленных ресурсов для сельского хозяйства, качества средств, инфляции. Низкие запросы и потребителей и высокие цены вынуждают искать другие формы обеспечения сельскохозяйственных предприятий основными для них ресурсами. Такими формами могут быть лизинг, товарный кредит и др. [5].

Технический потенциал большинства сельскохозяйственных предприятий нуждается в восстановлении и укреплении. Первоочередные меры по восстановлению производственного потенциала – технологическое и техническое перевооружение животноводства, создание интегрированных производственных систем, включающих сельхозтоваропроизводителей, финансовые учреждения, комбикормовые, перерабатывающие предприятия и объекты торговли.

Биологический потенциал – совокупность сортов сельскохозяйственных культур и пород животных и птицы, которыми располагает предприятие и использует для производства сельскохозяйственной продукции.

Каждое сельскохозяйственное предприятие должно знать свой биологический потенциал и иметь стратегию его восстановления, развития и эффективного использования.

Фактическое использование биологического потенциала характеризуется показателями урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности сельскохозяйственных животных. На уровень использования биологического потенциала сельскохозяйственных культур огромное влияние оказывают качество почв и проведение мероприятий по улучшению земель. Урожайность сельскохозяйственных культур на смытых почвах снижается на 50-60% и более. Водной и ветровой эрозии в нашей стране подвержены более 54 млн. га сельскохозяйственных угодий, в том числе

36 млн. га пашни. Однако мероприятий по улучшению земель проводится крайне недостаточно.

Внедрение новых сортов сельскохозяйственных культур, совершенствование биологического потенциала животных, освоение прогрессивных технологий выращивания сельскохозяйственных культур, содержания скота и птицы дают возможность увеличить производство сельскохозяйственной продукции, повысить ее качество, снизить потери и, в конечном счете, способствуют существенному росту эффективности сельскохозяйственного производства [3].

Потенциал предприятия значительно вырастает на основе инноваций. Проблема заключается в «невосприимчивости» сельского хозяйства к инновациям. С учетом потребностей и особенностей сельского хозяйства выделяют приоритетные направления научно-технического прогресса на предприятиях отрасли: оценка земли, создание систем информатизации, воспроизводство почвенного плодородия и повышение культуры земледелия; создание эффективных систем семеноводства; использование достижений генетики и селекции; создание технологий получения высокобелковых кормов, экологичного и безотходного производства; использование альтернативных источников энергии; увеличение выхода продукции на единицу затрат труда, внедрение разработок по получению продукции с новыми свойствами. Реализация этих направлений позволяет повышать эффективность всех составляющих экономического потенциала [5].

Разработка финансовой политики на основе результатов диагностики экономического потенциала позволяет прогнозировать возможные проблемы, а также сохранение или улучшение финансовой устойчивости и платежеспособности на будущее [3].

#### Литература:

1. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир. – М.: Книжный мир, 2003. 895 с.
2. Завгородний, В.И. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий/ В.И. Завгородний, Т.Е. Малофеев, И.Т.Трубилин. – М.: Агропромиздат, 1987. – 366 с.
3. Зимин, Н.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ Н.Е. Зимин, В.Н. Солопова. – М.: КолосС, 2004. – 384 с.
4. Лимин, Я. Оценка экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий/ Я. Лимин// Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2006. – №3.
5. Экономика и управление в сельском хозяйстве/ Г.А. Петранева, А.В. Мефед, М.П. Тушканов и др.; под ред. Г.А. Петраневой. – М.: Издательский центр «Академия», 2003 – 352 с.

**Я.Ю. Осмоловская**, магистрант 1-го курса  
экономического факультета ВГМХА

Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры статистики информационных технологий Н.А. Медведева

## **Жизнеспособность сельского хозяйства в условиях вступления России в ВТО**

**Аннотация:** Сегодня в России уже нет экспертов-смельчаков, которые однозначно считали бы, что вступление страны в ВТО — благо. Больше тех, кто указывает на негативные моменты такого вступления. Но истина находится где-то посередине. Все страны, которые вливались в эту организацию, испытывали большие трудности в сельском хозяйстве. Россия осталась единственной крупной страной, не входящей в ВТО. При этом наша страна всё настойчивее заявляет о себе как о крупном экспортёре сельскохозяйственной продукции. И многие полагают, что при грамотном использовании тех плюсов, что даёт членство в ВТО, наши аграрии могут и выиграть. Например, Аркадий Злочевский, президент Российского зернового союза, считает, что нам не стоит драматизировать ситуацию, правильным будет учиться жить в условиях ВТО.

**Ключевые слова:** Всемирная торговая организация; инвестиции в сельское хозяйство; экспорт сельскохозяйственной продукции; господдержка АПК.

Сельское хозяйство – основополагающая отрасль, которая является малоприбыльной и малопривлекательной для капиталовложений, но от ее развития зависит рост всей экономики. Если государство заинтересовано в стабильной и сильной экономике, то оно должно на законодательном и исполнительном уровнях способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата. Поэтому вопрос привлечения инвестиций в сельское хозяйство остается одним из ключевых в развитии экономики.

Инвестиции в сельское хозяйство имеют свои особенности. Они проявляются в том, что наряду с вложением капитала в объекты - результаты труда человека, как в других отраслях экономики, в сельском хозяйстве они осуществляются еще в объекты природы, что при прочих равных условиях делает их деятельность более капиталоемкой с длительным сроком окупаемости и высокими рисками, поскольку природа живет по своим законам, управление которыми сегодня либо невозможно, либо дорого.

Для организации привлечения и освоения инвестиционных ресурсов необходимо применение методов регулирования, направленных на повышение эффективности инвестиционной деятельности, которая должна отвечать соответствующему уровню развития (циклу) национальной эконо-

мики. Вопросы регулирования инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве являются ключевыми в реализации национальных целей и интересов Российской Федерации. Они преследуют решение следующих задач.

- Для государства: обеспечение устойчивого экономического роста, повышения благосостояния и уровня жизни населения за счет модернизации экономики и, соответственно, расширения инвестиционной деятельности, осуществление эффективного преобразования экономической системы страны с целью повышения результативности и гибкости ее институтов, защита национальных интересов во внешнеэкономических отношениях.

- Для хозяйствующего субъекта: разработка стратегии (тактики) развития предприятия, что потребует обоснования направлений инвестиционной деятельности, обоснования инвестиционных затрат, источников их осуществления, финансовых результатов, периода окупаемости, эффективности осуществления инвестиций; организация выполнения мероприятий в рамках инвестиционной деятельности; контроль и, при необходимости, уточнение плана осуществления инвестиционной деятельности.

Таким образом, в настоящее время основным содержанием аграрной политики России (как и большинства экономически развитых стран) является государственная поддержка аграрного сектора посредством разного рода субсидий, дотаций и льгот.

Сельское хозяйство – важнейшая сфера экономики Вологодской области: в сельской местности проживает 31% жителей области, здесь создаётся более 7% валового регионального продукта, занято свыше 10% экономически активного населения. В отраслевой структуре производства сельскохозяйственной продукции региона преобладает животноводство, причём за последние годы его доля увеличилась с 54 до 65%, чему способствовало повышение рыночной значимости животноводческой продукции. Следует отметить, что благодаря национальному проекту «Развитие АПК», переросшему в Государственную программу развития агросектора, за период с 2005 по 2012 г. произошло увеличение объёма инвестиций в сельское хозяйство на 39%.

Главным источником инвестиций в основной капитал сельскохозяйственных предприятий пока остаются их собственные, весьма ограниченные средства (свыше 75%). Удельный вес привлечённых средств составляет чуть более 20%

Так же стоит отметить и тот факт, что инвестиции конкретно в сельское хозяйство за первое десятилетие 2000-х гг росли меньшими темпами, чем инвестиции в агропромышленный комплекс в целом (табл. 1) – 4,1 раз к 4,9. Так же удельный вес инвестиций в сельское хозяйство в общем объёме инвестиций в АПК в последние годы растёт, но в условиях нашего региона это свидетельствует о том, что растут проблемы, которые необходимо решить Правительству области, а не о том, что отрасль становится при-

влекательной в инвестиционном плане в связи с ее дотационным характером.

Таблица 1 - Динамика инвестиций в основной капитал АПК Вологодской области в 2000-2011 годах, млн. руб. (в фактически действующих ценах)

Показатели	Год							2011 к 2000 раз
	2000	2001	2002	2005	2008	2010	2011	
Инвестиции в АПК всего	745,8	973	1024,6	2406,4	3196,6	2845,0	3029,0	4,1
В т.ч. сельское хозяйство	435,2	593,4	775,8	1075,6	2242,9	1765,5	2153,5	4,9
Доля с/х, %	58,4	61,0	75,7	44,7	70,2	62,1	71,1	х

Сельское хозяйство Вологодской области находится в достаточно затруднительном положении и малопривлекательно для частных инвесторов. Выход аграрной экономики, из кризисного состояния, устойчивое функционирование сельского хозяйства и других сфер АПК, обеспечение его конкурентоспособности, невозможны без государственной поддержки.

В Вологодской области совокупная ссудная задолженность сельхозорганизаций по итогам 2011 года превысила 11,9 млрд. рублей – это почти 77% годовой валовой выручки. Около 8% этой выручки ежегодно направляется на уплату процентов по привлеченным кредитам и займам (то есть 1,1 – 1,2 млрд. рублей в год изымается из оборота, а возмещается из бюджета – частично и после совершения затрат). Для повышения конкурентоспособности отечественного агропромышленного комплекса Правительству РФ следует пересмотреть механизм выделения субсидий на уплату процентов по привлеченным кредитам и займам. Возмещение за счет средств федерального бюджета напрямую российским кредитным организациям выпадающих доходов по кредитам, выданным ими предприятиям агропромышленного комплекса позволило бы значительно сократить текущие затраты сельхозпроизводителей по обслуживанию кредитов и направить денежные средства на расчеты по прочим текущим обязательствам (заработной плате, налогам, расчетам с кредиторами).

В 2011 году Правительством области была одобрена Стратегия развития агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области до 2020 года. К настоящему моменту Департаментом сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли разработана Государственная программа по развитию АПК области на 2013 – 2020 годы.

На сегодня в регионе действуют 10 долгосрочных целевых программ, на реализацию которых предусмотрено выделить 455,1 млн. рублей из областного и федерального бюджетов. Всего на поддержку сельского хозяйства из федерального и областного бюджетов в 2012 году предусмотрено выделение 1130,7 млн. рублей.

Основным источником инвестиций для сельхозорганизаций остаются привлечённые средства. Как показал опрос, проведенный в 2010 году, большая часть руководителей сельхозорганизаций региона (более 70% опрошенных, как и в 2009 г.) отметила, что в 2010 г. пользовалась банковским кредитом. Удовлетворено условиями получения краткосрочного кредита и было чуть больше пятой части ответивших, тогда как годом ранее – каждый третий Условия получения долгосрочных кредитов не устраивали.

Россия с 22 августа 2012г. официально стала 156-й страной-членом ВТО - вступил в силу протокол о присоединении РФ к этой организации, подведший черту под 18-летним марафоном переговорного процесса. Что касается сельского хозяйства, то были достигнуты следующие договоренности:

Максимальный объем государственной поддержки производства сельского хозяйства в рамках «желтой корзины»(меры, оказывающие искажающее воздействие на торговлю), зафиксирован на уровне 9 млрд. долларов США до 2013г. включительно, с дальнейшим поэтапным снижением к 2018 году до 4,4 млрд. долларов США (текущий уровень господдержки).

1) Меры «зеленой корзины» могут применяться без ограничений (в т.ч. расходы на науку, мелиорацию, развитие инфраструктуры, страхование, борьба с вредителями и болезнями сельскохозяйственных животных и растений, адресные выплаты сельхозтоваропроизводителям при получении ими убытков, развитие сельских территорий);

2) Сокращение таможенно-тарифной защиты по сельскохозяйственным товарам составит 2,4 процентных пункта – с 3,2% до 10,8%;

3) Сохраняется режим тарифного квотирования импорта мяса КРС, свинины и птицы;

4) По истечении переходных периодов (от 1 до 5 лет) отменяются экспортные пошлины, за исключением семян масличных культур;

5) Гармонизация ветеринарно-санитарных и фитосанитарных мер в соответствии с международными кодексами и стандартами (уже реализовано в рамках Таможенного союза).

Что же станет с сельским хозяйством в итоге остается только предполагать. Из наиболее актуальных мнений можно сформировать 2 сценария: негативный и позитивный.

### **Негативный сценарий.**

Негативно оценивают присоединение к ВТО производители сельхозтехники. По их данным, продажи, скажем, комбайнов уже упали в 20 раз по сравнению с прошлым годом (статистика на май 2012 г) - от одного только ожидания присоединения.

Существенно сокращаются закупки техники, а банкиры и инвесторы отказываются от вложений в аграрный сектор - всем ясно, что вступление в ВТО обесценит эти инвестиции. К тому же, у всех членов ВТО разные

условия (сравните: разрешённое госфинансирование сельского хозяйства у нас - 4,5 млрд долл., а в Швейцарии, которая в сотни раз меньше по площадям, - 5,8 млрд), и если в Европе аграрии выигрывают от расширения ВТО, то мы, скорее всего, пойдём по пути Армении, Грузии, стран Прибалтики. Там в результате вступления в ВТО заброшены сотни тысяч гектаров плодороднейших почв.

Россия «пытается игнорировать» опыт других стран, таких как Китай, Индия, которые вначале производили модернизацию экономики, а потом её открывали. Мы же вступаем в ВТО с немодернизированной экономикой изношено до 70 процентов основных фондов. И для сельского хозяйства это особенно губительно. Наш АПК таким образом может проиграть конкурентам и из-за недостатка финансов, и из-за низкой эффективности производства. Ведь сельское хозяйство России так и не восстановилось после катастрофического падения девяностых годов.

В целом, высокая неопределенность развития отрасли в условиях ВТО заставляет инвесторов сворачивать многие проекты, в целях снижения финансовых рисков.

Радикально сниженные импортные пошлины сделают почти бессмысленным инвестирование в производство со стороны иностранных инвесторов, в то время как а разы дешевле завезти продукцию, чем наладить её производство. Особенно болезненно это отразится на свиноводстве. В этой отрасли таможенные пошлины придётся обнулить. Коснётся это охлаждённой и замороженной свинины, поставляемой в рамках квоты — 430 тысяч тонн. Пошлина на ввоз живых свиней упадёт с 40 процентов до пяти. По оценке специалистов отрасли, такие изменения приведут к увеличению доли импортной продукции на отечественном рынке до 45 процентов. Это тем более обидно, что всё последнее время свиноводство в стране росло. Мы уже стали обеспечивать себя свининой на 70 процентов. Теперь появилась информация о закрытии многих перспективных свиноводческих проектов, начался отток капитала из отрасли. Такова цена грядущего вступления в ВТО. Трудности ждут молочное производство, куда из-за снижения тарифной защиты потоком хлынет дешёвое импортное сухое молоко, меньше, по мнению специалистов, должно пострадать отечественное птицеводство, там ввозная пошлина в рамках квоты останется неизменной — 25 процентов. Противопоставить потоку дешёвой продукции мы сможем только меры антидемпинговой защиты нашего рынка. Но этим приёмам нашим чиновникам ещё только предстоит научиться.

### **Позитивный сценарий.**

Помимо противников вступления в ВТО, есть эксперты, которые убеждены, что это «к апокалипсису не приведет». В их числе Директор Евразийского центра по продовольственной безопасности, профессор МГУ им. Ломоносова, участник переговорного процесса по присоединению России к ВТО Сергей Киселев. В Украине, которая стала членом ВТО в 2008

г., его не случилось. Наоборот, экспорт сельхозпродукции подскочил до 12 млрд долл. в год, доля сельхозтоваров в общем экспорте увеличилась с 12 до 23%. Правда, из-за резко выросшего импорта пострадали производители свинины и птицы. Но Россия может учесть этот опыт и защитить своего производителя. Кроме того, изначально мы входим в ВТО на лучших условиях, чем сосед.

Например, до 2020 г. сохраняется режим поддержки агропромышленного комплекса в виде так называемой оранжевой корзины. Этот механизм сохраняет все существующие сегодня меры господдержки (льготные субсидированные кредиты, разовые субсидии, льготное налогообложение и т. д.) и позволяет поднять её размер с нынешних 4,5 млрд долл. до 9 млрд. долл. но только до 2017 г. После этого срока он должен быть снова снижен до 4,5, млрд долл. Однако, по мнению консультанта Всемирного банка Дэвида Тарра, это можно компенсировать увеличением так называемых зелёных выплат. К ним относятся субсидии на исследования и разработки, борьбу с вредителями, на страхование урожая в случае стихийных бедствий и т. д. Их размер не ограничен.

Кроме того, участие России в ВТО, по мнению С. Киселёва, поможет продвижению нашей сельхозпродукции на внешние рынки.

Сдерживание роста расходов на сельское хозяйство правительство планирует компенсировать гуманитарной помощью: были поддержаны законопроекты, обеспечивающие минимизацию рисков АПК от присоединения РФ к ВТО. Всего в "нивелирующий" пакет по ВТО входят десять законопроектов. В том числе предлагается продление нулевой ставки налога на прибыль для сельхозпредприятий, льготы по НДС на племенную продукцию и меры господдержки регионов с неблагоприятными условиями. Еще одну компенсацию АПК получит из бюджета 2012 года: опережающее дополнительное финансирование в этом году до 14 млрд руб. По словам Аркадия Дворковича, прежде всего эти средства будут направлены на приобретение сельхозтехники и поддержку экспорта — как сельхозтехники, так, возможно, и сельхозпродукции.

Таким образом, к плюсам вступления в ВТО можно отнести переходный период примерно до 2020 года, когда государство будет по максимуму использовать возможности поддержки и оздоровления отрасли сельского хозяйства. Что будет дальше – уже зависит и от сельхозпроизводителей. Ужесточившаяся конкуренция вытеснит самых слабых игроков.

Сегодня в России уже нет экспертов-смельчаков, которые однозначно считали бы, что вступление страны в ВТО — благо. Больше тех, кто указывает на негативные моменты такого вступления. Но истина находится где-то посередине. Все страны, которые вливались в эту организацию, испытывали большие трудности в сельском хозяйстве. Россия осталась единственной крупной страной, не входящей в ВТО. При этом наша страна всё настойчивее заявляет о себе как о крупном экспортёре сельскохозяйст-



венной продукции. И многие полагают, что при грамотном использовании тех плюсов, что даёт членство в ВТО, наши аграрии могут и выиграть. Например, Аркадий Злочевский, президент Российского зернового союза, считает, что нам не стоит драматизировать ситуацию, правильным будет учиться жить в условиях ВТО.

Литература:

6. Сельское хозяйство Вологодской области в 2009 году: стат. сб. /Вологдастат. –Вологда, 2010.

7. Официальный сайт Правительства Вологодской области – Режим доступа: [www.vologda-oblast.ru](http://www.vologda-oblast.ru)

8. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>

9. Официальный сайт Департамента сельского хозяйства продовольственных ресурсов и торговли Вологодской области – Режим доступа: <http://ksh.volganet.ru/>

10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

11. Анищенко Н.И., Иванова М.Н., Бильков В.А. Сельское хозяйство Вологодской области накануне присоединения России к ВТО // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2012. – №3.

12. Усков В.С. Сельское хозяйство Вологодской области и направления его поддержки / В.С. Усков // Проблемы развития территорий. – 2011 - №1

13. Шкарупа Е. А. Особенности привлечения инвестиций в сельское хозяйство: современное состояние и тенденции развития. // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2011 - №2

14. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы – Электрон. Текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.rshb.ru/gosprograms/>

УДК 330.341.1.01

*Е.О. Осипенко., студентка 653 групп, ВГМХА*

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры организации производства и предпринимательства А.А. Лагун*

## **Правовое обоснование создания малых инновационных предприятий при высших учебных заведениях**

Представлен обзор нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность МИП при ВУЗАх в РФ, составлен план этапов создания малого инновационного предприятия и выявлены преимущества создания МИП для ВУЗа.

Ключевые слова: малое инновационное предприятие, интеллектуальная деятельность, нормативно-правовые акты.

В реальном секторе экономики РФ, несмотря на гигантский ресурсный потенциал сырьевых отраслей, в основном исчерпаны возможности наращивания производства за счет экстенсивных факторов. В настоящее время настала необходимость обеспечить модернизацию экономики путем внедрения современных технологий и максимального использования интеллектуального потенциала страны.

В рамках вступления в новый технологический уклад для России открывается выдающаяся возможность ускоренного развития, а также модернизации несущих отраслей, таких как электронная, атомная, электротехническая промышленность. Для данного «рывка» у нашей страны имеется целый ряд соответствующих так называемых вспомогательных элементов в виде высокообразованного кадрового потенциала, а также значительной научно-технической базы.

Модернизация российской экономики позволит создать новую длинную волну экономического роста. Одним из факторов инновационного развития страны является инновационный бизнес в целом, а также его важная составляющая – малые инновационные предприятия при вузах. Малый инновационный бизнес при вузах пока еще новое и активно развивающееся явление в российской экономике, на которое государство и общество возлагают большие надежды.

По результатам мониторинга, проводимого государственным учреждением «Центр исследований и статистики науки» Минобрнауки России, на начало 2011 г. зарегистрировано 725 хозяйственных обществ, из них 708 создано в 176 вузах и 17 – в 15 НИИ. В них работает более 5 тыс. человек. При высших учебных заведениях в форме обществ с ограниченной ответственностью создано 683 организации, или 97,34%, в форме закрытых акционерных обществ – 19 организаций, или 2,66%.

На федеральном уровне вопросы, относящиеся к порядку предоставления государственной поддержки малым инновационным предприятиям при вузах, регулируются рядом нормативных правовых актов. Основным законодательным документом, регулирующим деятельность МИП при вузах, является федеральный закон от 2 августа 2009 года № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

Необходимость выхода федерального закона № 217-ФЗ вызвана тем, что большинство результатов интеллектуальной деятельности в настоящее время создается за счет бюджетных средств государственными научными и образовательными организациями. Однако возможности самостоятельно внедрить в производство свои разработки у вузов и научных учреждений до выхода данного закона не было. Являясь бюджетными учреждениями, они не могли быть учредителями или участниками хозяйственных предприятий без разрешения собственника, что являлось серьезным препятствием.

Принятие вышеназванного федерального закона открывает целый ряд возможностей для вузов в частности и для российской экономики в целом:

- для вузов и научно-исследовательских институтов появился новый узаконенный механизм, позволяющий продвигать новые научные результаты и знания на рынок, участвовать в прибыли и управлении создаваемых с их участием организаций;

- для студентов, аспирантов, молодых ученых создание новых инновационных предприятий предоставляет возможность реализовать их идеи и разработки, а также, трудоустроиться по специальности;

- для отечественной экономики внедрение инновационных разработок и проектов сформирует базу для расширения научно-технического и инновационного потенциала и снизит технологическую зависимость от импорта;

- в целом увеличится выпуск высокотехнологичной продукции, возрастет занятость населения, возрастут налоговые поступления в бюджет страны.

Федеральный закон № 217 ФЗ был разработан в период, когда российская экономика переживала тяжелое кризисное состояние. Важнейшей функцией этого закона является установление связи и взаимодействия между высшим учебным заведением и бизнесом.

Со всеми своими плюсами федеральный закон № 217-ФЗ имел ряд недоработок:

- не позволял применять упрощенную схему налогообложения МИП при вузах,

- не регламентировал вопрос аренды офисных помещений малыми инновационными предприятиями,

- разрешал вузу вносить в уставный капитал МИП фактически только результаты интеллектуальной деятельности (денежные средства и оборудование не могли вноситься из-за несогласованности этого вопроса с Минобрнауки).

Ряд недостатков федерального закона № 217-ФЗ был скорректирован впоследствии принятыми законодательными документами.

В рамках Федерального закона от 8 мая 2010 года № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» учебные заведения могут вносить в уставный капитал не только права на результаты интеллектуальной деятельности, но и деньги и оборудование.

Федеральный закон от 27 ноября 2010 года № 310-ФЗ «О внесении изменений в статью 346.12 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» определил возможность перехода малых инновационных предприятий при вузах на упрощенную систему налогообложения.

Также для МИП при вузах в соответствии с Федеральным законом от 16 октября 2010 года № 272-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования” и статью 33 Федерального закона “Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации”» определен пониженный тариф уплаты страховых взносов – 14% вместо 34% от фонда оплаты труда предприятия.

После всех поправок и доработок в нормативно-правовые акты можно сделать вывод о том, что в настоящее время организация МИП высшими учебными заведениями является взаимовыгодным мероприятием и для вуза, и для малой фирмы.

Вуз-учредитель оказывает бухгалтерские, юридические услуги малой фирме, предоставляет уникальное оборудование для исследований и разработок. Малое инновационное предприятие, в свою очередь, создает для студентов вуза и преподавателей новые рабочие места, предоставляет места для прохождения практики, проводит для вуза научные исследования, а также участвует в разработке новых учебных программ.

Отметим что необходимо для того, чтобы открыть свою организацию.

1. Учредителями малого инновационного предприятия являются 2 стороны: ВУЗ и бизнес. Последний может быть представлен двумя вариантами:

- Коммерческая компания (юридическое лицо)
- Частные учредители (физические лица)

2. Формирование пакета документов

Обзор необходимых документов:

- Служебная записка ректору ВУЗа с просьбой рассмотреть предложение кафедры и компании-соучредителя о создании общества с ограниченной ответственностью — это самый первый документ. На основе служебной записки ректор выносит данный вопрос на заседание Ученого совета.

- Презентация предприятия. Необходимо провести презентацию создаваемого предприятия на заседании Ученого совета.

- Протокол собрания учредителей общества. В документе перечислены постановления учредителей о существенных аспектах общества, в том числе постановление создать общество, заключить договор об учреждении и согласовать устав общества.

- Договор об учреждении общества.

- Устав общества. Детальное описание всех граней общества.

На что следует обратить внимание:

- Согласно 217-ФЗ доля ВУЗа в уставном капитале общества должна быть более 33,3%.

- Права на результат интеллектуальной деятельности, вносимый ВУЗом в качестве вклада в уставной капитал, обязательно должны принадлежать ВУЗу.

### 3. Выбор места нахождения

Учитывая, что в дальнейшем компания будет располагаться на территории ВУЗа и будет официально арендовать помещение, в качестве места нахождения общества целесообразно указать адрес ВУЗа.

### 4. Налогообложение

При открытии компании необходимо сразу сообщать в налоговую инспекцию (отдельным заявлением) о типе налогообложения, которое будет использоваться компанией (упрощенная УСН или общая ОСН).

### 5. Счет в банке

Необходимо предоставить нотариально заверенные копии уставных документов всех учредителей. Документы института можно получить в юридическом отделе.

### 6. Письмо в ЦИСН

Решение о соответствии созданного предприятия Федеральному закону 217-ФЗ выносит Центр исследований и статистики науки. До внесения предприятия в реестр хозяйственных обществ, созданных по 217-ФЗ, компания не сможет пользоваться льготами и преимуществами, прописанными в законе. Поэтому очень важным этапом будет подготовка и отправка Письма-уведомления в ЦИСН о создании малого предприятия. Вместе с письмом нужно отправить пачку заверенных копий учредительных и некоторых других документов.

Как показала практика, создание малой инновационной фирмы на базе высшего учебного заведения предоставляет вузу целый ряд преимуществ, таких как дополнительный источник финансирования деятельности вуза, реализация научных инновационных проектов вуза, стимулирование научной деятельности, получение практических знаний студентами, повышение конкурентоспособности студентов вуза на рынке труда, повышение имиджа самого высшего учебного заведения.

Малые инновационные фирмы при вузах – эффективный механизм вовлечения аспирантов, студентов, молодых ученых в бизнес на самых ранних этапах. Они способствуют тем самым формированию интеллектуальной элиты нашей страны, без которой невозможна модернизация экономики.

#### Литература:

1. Федеральный закон от 2 августа 2009 года № 217 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

2. Федеральный закон от 8 мая 2010 года № 83 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

3. [www.strf.ru](http://www.strf.ru)

4. <http://habrahabr.ru>

УДК 631.153

**Е.О. Осипенко**, студентка 653 группы ВГМХА

*Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры организации производства и предпринимательства О.А. Пластинина*

### **Анализ планирования производства продукции свиноводства и выявление его недостатков в СПК «Агрофирма Красная Звезда»**

Сельское хозяйство является одной из базовых отраслей отечественной экономики и занимает значительное место в обеспечении национальной жизнедеятельности и безопасности. Свиноводство - одна из важнейших и доходных отраслей животноводства, а свинина является полноценным продуктом питания.

Перспективным планом развития свиноводства, который является составной частью Приоритетного национального проекта «Развитие АПК», намечено к 2015 г. увеличить объем производства свинины до 3,1-3,3 млн.т при значительном улучшении ее качества. При этом главной задачей наряду с повышением продуктивности животных является восстановление работы крупных промышленных комплексов, их реконструкция, строительство новых предприятий с современной технологией.

Планирование в сельскохозяйственном производстве - первая стадия производственного процесса, устанавливающая соотношение различных факторов организации производства, определяющая темпы его роста и

обеспечивающая расширенное воспроизводство сельскохозяйственной продукции. Эффективность планово-экономической работы в значительной степени зависит от ее организации, то есть от четко поставленной цели, состава исполнителей, их обязанностей, методов и содержания выполняемой

работы. В плановой работе участвуют все службы управления предприятием, руководители и специалисты подразделений.

План – это разработанный на определенный период процесс реализации мероприятия (вида деятельности, технологии, развития предприятия), включающий его цели, содержание и показатели.

По стадиям разработки планирование классифицируют как предварительное (проектное) и окончательное. На начальном этапе обычно разрабатывают проекты планов, после их обсуждения, корректировки и утверждения планы принимают к реализации.

По степени точности планы могут быть укрупненными и детализированными. Точность планов зависит от профессиональной подготовки и производственного опыта экономистов-менеджеров, качества нормативной базы и степени обеспеченности информацией, назначения, времени, необходимого для их разработки.

По типам целей, учитываемых в планировании, оно может быть:

- стратегическим;
- тактическим;
- оперативным.

При планировании преследуют три основные группы целей:

- цели, которых необходимо достичь в пределах планируемого периода;

- цели, к которым предполагается приблизиться в рамках планируемого периода или несколько позже;

- цели, пока недостижимые, но к которым желательно приблизиться в планируемый период или за его пределами.

В СПК «Агрофирма Красная Звезда» специалисты планируют размер показателей по своей отрасли на местах и передают в контору экономисту, где он обрабатывает и разрабатывает основной план развития хозяйства.

Планы составляют специалисты по каждой отрасли в отдельности. Каждый специалист также составляет план для плана производственно-финансовой деятельности, который является основным документом экономического и социального развития.

Экономист-плановик должен держать в поле зрения одновременно много вопросов и быть уверенным в том, что в практической ситуации сможет оперативно и обоснованно принять решение. Он должен обладать высоким профессионализмом и компетентностью. В конечном счете деятельность планового работника должна быть направлена на поиск новых

сфер выгодного вложения ресурсов, их новых комбинаций в производстве, движение на новые рынки, создание новых продуктов при обоснованном риске.

Нередко потери средств и времени возникают из-за несбалансированности разделов плана, наличия в нем просчетов, а также низкой дисциплины исполнителей, и наоборот, чем тщательнее разработаны все разделы плана, тем легче его выполнить, меньше требуется ресурсов, выше качество работы. Четкая организация и грамотное руководство плановой работы на предприятии в решающей степени зависят от высокого профессионализма и организационных способностей работников экономического отдела и прежде всего главного экономиста.

Разработка плана производственно-финансовой деятельности осуществляется в течение года и по его истечению, а точнее в последний месяц текущего года предоставляется на рассмотрение директору предприятия.

Помимо всего перечисленного, осуществляется оперативное планирование представляющее собой специфическую форму управления текущей деятельностью и контроля за ее ходом. В оперативных планах конкретизируются объемные и календарные показатели производственно-хозяйственной деятельности сельхозпредприятия и его цехов на краткосрочный период (квартал, месяц, декада, неделя). Важный показатель качества плана – это его реальность. Реальность плана означает возможность его осуществления в ближайший отрезок времени. Первым признаком реальности планов служит уровень их фактического выполнения в конкретных внешних и внутренних условиях.

СПК «Агрофирма Красная Звезда» специализируется на отрасли свиноводства, поэтому рассмотрим, насколько эффективно в нем выполняются планы по производству свинины. Определим экономическую эффективность планирования на основе анализа плановых и фактических показателей деятельности.

Валовая продукция свиноводства – это общий объем продукции отрасли, произведенной за тот или иной период времени. Основная валовая продукция по свиноводству включает: приплод, прирост живой массы.

Произведенные расчеты показывают, что производство продукции свиноводства в СПК «Агрофирма Красная звезда» - прирост свиней в 2011 г. увеличился по отношению к 2010 году на 10,5%. Прирост свиней в 2011 г. по отношению к плану составил 133,3%, то есть фактический прирост свиней в отчетном году выше планового на 9352 ц.

В 2010 году в связи с тем, что был превышен план по объемам производства на 10,6%, недовыполнен план по себестоимости, так как общая себестоимость снизилась, план по выручке выполнен только на 90,5 %, это говорит о том, что реализовывать продукцию планировали по более высоким ценам, что не получилось, хотя всё же предприятие получило прибыль в размере 19,7 миллионов рублей.



Таблица 1 - Экономическая эффективность производства продукции свиноводства в СПК «Агрофирма Красная звезда»

Показатели	2010 г.			2011 г.		
	план	факт	% выполнения	план	факт	% выполнения
Прирост свиней, ц	30560	33809	110,6	28000	37352	133,3
Выручка, тыс. руб.	253340	229362	90,5	260160	276468	106,3
Цена единицы продукции, руб.	8290	6784	81,8	9291	7401	79,7
Себестоимость, тыс.руб.	240977	209641	87,0	251330	250892	99,8
Себестоимость единицы продукции, руб.	7885	6200	78,6	8976	6717	74,8
Прибыль, тыс.руб.	12363	19721	159,5	8830	25576	289,6
Рентабельность, %	4,88	8,59	176,2	3,39	9,25	272,6

В 2011 году план по производству перевыполнен на 33,3%, это связано с тем что на предприятии происходит реконструкция старых корпусов и вводятся в эксплуатацию автоматизированные фермы, где более наилучшие условия содержания и составляется сбалансированное питание компьютером, в связи с этим наибольший прирост живой массы. Себестоимость была заложена на меньший объем производства, но сохранила плановое значение что говорит о том, что на предприятии получилось снизить себестоимость единицы продукции в связи с применением новых технологий. В 2011 году также как и в 2010 году были заложены более высокие цены за единицу продукции, в действительности получилось на 1889 рублей меньше, прибыль в 2011 году от реализации продукции свиноводства составляет 25,5 миллионов рублей, что практически в 3 раза выше планового значения.

Перевыполнение плана по прибыли и рентабельности можно оценить, как положительную тенденцию, так показатели рентабельности выше плановых в 1,7 и 2,7 раза в 2010 и 2011 годах соответственно, это говорит о расширении воспроизводства, но в то же время желательно, чтобы разработанный план более точно выполнялся и фактические значения были близки к плану.

Недостатками планирования в СПК «Агрофирма Красная Звезда» являются:

недостаточно полное изучение рыночной ситуации, а именно сформировавшихся цен на продукцию;

занижение объемов производства продукции, в связи с чем закладывается наибольшая общая себестоимость продукции;

Предлагается наиболее эффективно проводить предплановую работу на предприятии, эффективно проводить анализ, чтобы определить реальное организационно-экономическое и финансовое состояние предприятия, выявлять потери и улучшения в прошедшем периоде.

#### Литература:

1. Гегамян Н.С., Понамарев Н.В.-Монография « Эффективная система производства свинины. (Опыт, проблемы и решения)» -М.,2008.
2. <http://www.agroproj.ru/content/program.html>

УДК 332.146, 631.145

**Т.А. Сайкина**, *магистрант 1-го курса  
экономического факультета ВГМХА*

Научный руководитель - к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Т.Г. Юренева

## **Проблемы инвестирования сельского хозяйства Вологодской области**

**Аннотация:** В статье рассматриваются инвестиционные процессы в сельском хозяйстве вологодской области.

Сельское хозяйство - основополагающая отрасль в любой экономике, которая изначально является малоприбыльной и малопривлекательной для инвестиций, но от развития сельского хозяйства зависит развитие всей экономики. Поэтому вопрос инвестиций в сельское хозяйство является ключевым и стратегическим в развитии экономики не только нашего региона, но страны в целом.

**Ключевые слова:** Инвестиции; сельское хозяйство; основной капитал; иностранные инвестиции; инвестиционный проект; Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

*Сельское хозяйство* - основополагающая отрасль в любой экономике, которая изначально является малоприбыльной и малопривлекательной для инвестиций, но от развития сельского хозяйства зависит развитие всей экономики. Поэтому вопрос инвестиций в сельское хозяйство является ключевым и стратегическим в развитии экономики не только нашего региона, но страны в целом.

В региональный агропромышленный комплекс Вологодской области в настоящее время входят хозяйствующие субъекты сельского хозяйства (производство в сфере растениеводства и животноводства), которые представлены сельскохозяйственными предприятиями, крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами.

Одним из основных направлений адаптации сельскохозяйственных предприятий к изменяющимся условиям ведения производства является реструктуризация производственных систем. При этом выход на оптимальные параметры функционирования невозможен без инвестиций, обеспечивающих необходимые структурные изменения. В этой связи особую остроту и актуальность приобретает проблема активизации инвестиционного процесса в сельском хозяйстве.

Перспективной и системообразующей отраслью сельского хозяйства является животноводство. Из 26 районов области в 18 районах хозяйственная деятельность связана в основном с молочным скотоводством, которым занимаются 250 сельскохозяйственных организаций (по данным на 2011 год). Поэтому развитие молочного животноводства и переработки молока - приоритетное направление развития агропромышленного комплекса области.

Вологодская область занимает первое место в стране по производству молока сельхозпредприятиями. Однако техническое и технологическое развитие животноводства требует значительных инвестиций. Учитывая сложившиеся условия и высокий потенциал рынка (область, как плацдарм для выхода на общероссийский и мировой рынок), можно утверждать, что осуществление подобных инвестиций в производство и переработку молока, свинины, говядины, птицы имеет серьезные перспективы в Вологодской области. [3]

Благоприятные природно-климатические условия определяют широкие возможности для производства сельскохозяйственной продукции.

Площадь сельскохозяйственных угодий составляет порядка 1,45 млн. гектаров. Растениеводство области в значительной мере подчинено потребностям животноводства: более 60% посевных площадей занято под кормовые культуры (в основном многолетние травы).

Инвестиции в сельское хозяйство будут способствовать созданию рабочих мест в сёлах и деревнях, привлечению специалистов в данную отрасль, что в свою очередь приведет к устойчивому развитию сельских территорий.

Таким образом, можно выделить следующие преимущества развития агропромышленного комплекса Вологодской области, как объекта инвестирования:

- выгодное географическое положение региона, перекресток транспортных путей;

- природа и климат - благоприятны для производства сельскохозяйственной продукции;
- относительно дешевые энергоносители;
- относительно дешевая рабочая сила;
- значительные резервы неиспользуемых земель сельскохозяйственного назначения;
- прямой выход на рынки сбыта России;
- развитая транспортная сеть;
- налоговые льготы для сельхозтоваропроизводителей, а также государственная поддержка.[3]

Таблица 1 - Динамика инвестиций в основной капитал, направленных на развитие сельского хозяйства в 2005-2011 годах

Показатели	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства, млн.руб.	1075,6	1489,2	1765,5	2109,7
В % от общего объема инвестиций	1,9	3,1	3,2	1,9

В фактических ценах величина инвестиций в сельское хозяйство растет, но при этом видим снижение относительно общей суммы инвестиций в экономику области.

Количество сельскохозяйственных организаций в Вологодской области в 2010 году составило 250, из них прибыльных 163 (65 %), убыточных – 87 (35 %)

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства по видам экономической деятельности в 2005-2011 годах

Вид деятельности	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Миллионов рублей				
Всего	1075,6	1489,2	1765,5	2109,7
растениеводство	261,9	397,4	332,1	361,4
животноводство	813,7	1088,4	1424,3	1746,5
растениеводство в сочетании с животноводством	0	3,4	9,1	1,8
В % к итогу				
Всего	100	100	100	100
растениеводство	24,3	26,7	18,8	17,1
животноводство	75,7	73,1	80,7	82,8
растениеводство в сочетании с животноводством	0,0	0,2	0,5	0,1

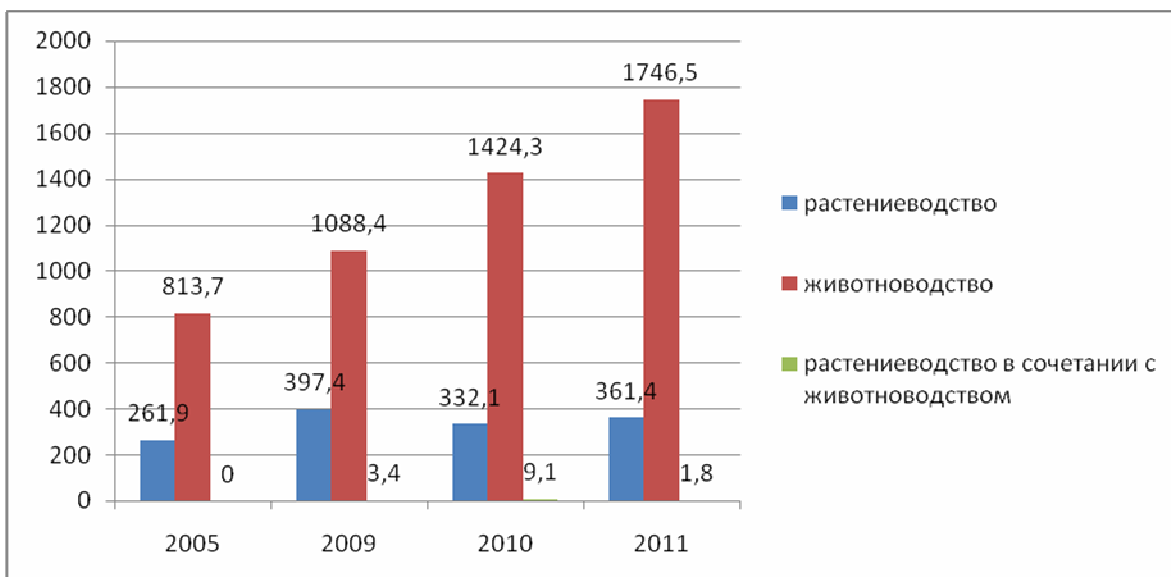


Рис.1 Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства по видам экономической деятельности

Таблица 3 - Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства по источникам финансирования в 2005-2011 годах

Источник финансирования	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Миллионов рублей				
Всего	1075,6	1489,2	1765,5	2109,7
в том числе:				
собственные средства	784,7	1151,8	1284,6	1340,5
привлеченные средства	290,9	337,4	480,9	769,2
из них:				
бюджетные средства	36,1	43,3	14,5	20,2
в том числе из бюджетов:				
федерального	1,7	5,6	9,7	3,1
областного	30,7	37,7	3,3	17,1

Из данных таблицы видно, что инвестиции в сельском хозяйстве осуществляются в первую очередь за счет собственных средств, при этом заметен рост привлеченных ресурсов последние 3 года, в основном это дорогостоящие кредиты, что не является положительной тенденцией. Доля участия государственных инвестиций очень мала.

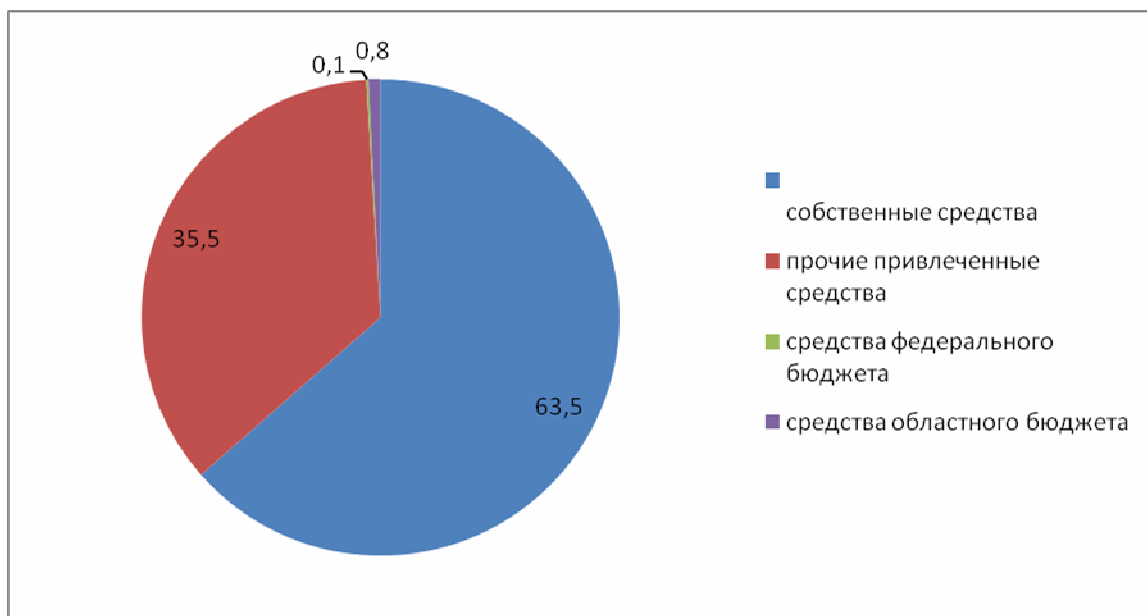


Рис. 2 Структура инвестиций в основной капитал, направленных на развитие сельского хозяйства по источникам финансирования

Таблица 4 - Накопленные иностранные инвестиции в экономике области на конец 2010 года

Отрасли экономики	Всего, тыс.долл. США	В % к итогу	в том числе:		
			прямые	портфельные	прочие
Всего	3759060,4	100	98771,5	5769,3	3654520
в том числе:					
сельское хозяйство	160,8	0	160,8		
лесное хозяйство	3392,4	0,1	3392,4		
обрабатывающие производства	3629660,5	96,6	779808,2	5729,9	3546122
из них:					
обработка древесины и производство изделий из дерева	35699,9	1	29363,6		6336,3
химическое производство	80517,4	2,1	29843	2325,8	48348,6
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	56960,8	1,5	16934,2	3404,1	36622,5
металлургическое производство	3455268,8	91,9	453,8		3454815
производство машин и оборудования	1212,8	0	1212,8		
прочие производства	0,8	0	0,8		

Из данных таблицы мы видим, что отрасль сельского хозяйства непривлекательна для иностранного инвестора, такая же тенденция наблюдается и по данным РФ в целом. Несмотря на богатство природными ресурсами, российский сельхозпроизводитель не может привлечь

иностранные инвестиции в отрасль, это связано с большими инвестиционными рисками, низкой рентабельностью отрасли и высоким уровнем износа основных фондов.

За год поступило 254 единицы новой техники на 250 сельхоз.предприятий (в среднем по одной единице на предприятие), это очень низкий показатель с учетом того, что средний уровень износа основных фондов в сельском хозяйстве более 80 %, требуется практически полное обновление техники.

В отчете о реализации инвестиционных проектов в ключевых секторах экономики Вологодской области в 2004 -2009 годах нет ни одного проекта, реализованного в сельском хозяйстве, т.е. инвестированию сельского хозяйства уделяется недостаточно внимания со стороны областных властей.

Министерством сельского хозяйства РФ разработана Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы.

Среди ожидаемых результатов реализации Государственной программы: обеспечение среднегодового темпа прироста объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в размере 4,5%

Прогноз развития агропромышленного комплекса до 2020 г.

В прогнозный период наметятся следующие значимые тенденции:

увеличение инвестиций на повышение плодородия почв и развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения, стимулирование улучшения использования земельных угодий;

В части основных показателей Государственной программы прогнозируются: индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в 2020 г. к 2012 г. – 142%;

Государственная поддержка будет осуществляться посредством предоставления субсидий из средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации при условии финансирования за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации возмещения части затрат на уплату процентов по краткосрочным и инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах.[1]

Наиболее эффективными мерами, направленными на повышение производства молока и инвестиционной привлекательности молочного скотоводства являются субсидии за счет средств федерального бюджета (при условии долевого финансирования за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации) для сельскохозяйственных товаропроизводителей на 1 л товарного молока при условии реализации молока не ниже первого сорта.

Несмотря на сложное экономическое положение большинства сельскохозяйственных предприятий, в настоящее время начинает проявляться тенденция к усилению их инвестиционной активности, прежде всего в обновлении основных производственных фондов.

Сегодня собственные средства предприятий являются основным источником финансирования капиталовложений, и поэтому обеспечение устойчивости этого источника чрезвычайно важно. Приток внешних источников не превышает в среднем 35 %

В последнее время произошел пересмотр структуры налогов и размера ставок налоговых платежей, что позволило снизить суммарное налоговое изъятие прибыли и улучшить условия для возрастания доходов сельхозтоваропроизводителей. Тем не менее законодательные акты требуют корректировки, особенно в части предоставления льгот для инвесторов, заинтересовывающих предприятия перераспределять доходы в пользу накопления (инвестиций). Недостаток собственных внутренних финансовых средств для инвестирования сельскохозяйственного производства необходимо компенсировать привлечением средств из внешних источников, опираясь на государственный протекционизм инвестиционной деятельности в АПК.

Некоторые предприятия Вологодской области находятся в таком состоянии, что об осуществлении инвестиций не идет даже речи, не хватает средств на покрытие текущих долгов, в том числе задолженности перед сотрудниками по заработной плате.

На наш взгляд, необходимы следующие меры для увеличения инвестирования отрасли:

1. В первую очередь государственная поддержка сельхозпредприятий, адресная, целевая, а не только на словах, субсидирование по долгосрочным кредитам. Облегчение процедуры получения кредита и принятия части платежей по кредиту на себя.

2. Продление налоговых льгот для сельхозников, изменение политики амортизационных отчислений. (сейчас не платят транспортный налог)

3. Создание необходимых условий для привлечения частного и иностранного инвестора в отрасль, прежде всего за счет минимизации рисков и выгодных условий сотрудничества

Подводя итог вышесказанному отмечу, что улучшение социально-экономических и коммунальных индикаторов инвестиционной деятельности в регионе даст возможность добиться повышения не только эффективности регионального инвестиционного процесса в этих сферах, но и повышения благоустройства населенных пунктов, качества жизни населения, а, следовательно, увеличения валового внутреннего продукта.

Литература:



1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы / Информационно-правовая система КонсультантПлюс;
2. Информационный бюллетень департамента сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли Вологодской области, Вологда, - 2011.
3. «Корпорации развития Вологодской области»: выбор перспективного направления // Теплякова, А. А. Юрисконсульт 1 категории Администрации Подлесного сельского поселения Вологодского муниципального района;
4. Официальный сайт Департамента сельского хозяйства, продовольственных ресурсов и торговли Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vologda-agro.ru/>
5. Сельское хозяйство Вологодской области в 2011 году : стат. сборник / Вологдастат. – Вологда, 2012. – 76 с.
6. Финансы Вологодской области : статистический сборник / Росстат, Территориальный орган Федеральной службы гос. статистики по Вологодской области. - Вологда : Вологдастат, 2011. - 189 с.

УДК 338.312

**Е.М. Смирнова**, магистрант 1-го курса  
экономического факультета ВГМХА  
Научный руководитель – д.э.н., профессор кафедры статистики и  
информационных технологий Т.Н. Агапова

## **Повышение эффективности производства на предприятии за счет роста производительности труда (на примере ОАО «Транс-Альфа ЭЛЕКТРО»)**

**Аннотация:** Производительность труда является важнейшим фактором повышения эффективности производства на предприятии и является одним из самых наглядных и объективных показателей, определяющих рациональность использования имеющихся ресурсов. Повышение производительности труда имеет большое экономическое и социальное значение.

**Ключевые слова:** производительность труда, выработка, трудоёмкость, эффективность производства, пути повышения производительности труда.

В условиях современной российской действительности повышение эффективности и качества производства промышленных предприятий является одним из основных направлений вывода предприятий из кризисных ситуаций и развития промышленности страны. На данном этапе усилия

управляющих всех уровней сосредоточены в основном на преодолении кризисных явлений в области финансов, но остаются в тени проблемы управления производительностью труда, как фактора повышения эффективности производства.

История развития мировой экономики убедительно доказывает, что повышение производительности труда остаётся основным источником экономического роста, научно-технического прогресса, критерием экономической целесообразности инновационной политики, условием повышения уровня жизни населения. С ростом производительности труда происходит увеличение заработной платы работников, повышение их жизненного уровня.

Недостаточная разработка новых подходов по вопросам управления эффективностью производства на основе роста производительности труда, а также большая значимость указанной проблемы для российских предприятий определили выбор направления данного исследования.

Целью исследования является разработка мероприятий, по повышению эффективности развития предприятия на основе стимулирования роста производительности труда.

Целью трудовой деятельности является получение продукта труда, т.е. производство и сбыт конкретной продукции, продажа товаров или оказание услуг. Для работника и трудового коллектива имеет значение продуктивность этого труда, выраженная уровнем полученного объема работы на единицу времени. И чем выше этот уровень, тем меньше приходится затрат на единицу времени.

Одним из самых наглядных и объективных показателей, определяющих рациональность использования имеющихся ресурсов, является производительность труда.

К сожалению, исключение органами статистики показателей производительности труда из числа отчётных снизило внимание руководителей и специалистов к этому важному фактору производственно-хозяйственной деятельности. Ведь от уровня производительности труда зависит в значительной степени и объём произведённой продукции, и необходимая численность производственного персонала, его заработная плата, себестоимость продукции, уровень фондоотдачи, доход предприятия, в конечном счёте эффективность производства.

Ряд авторов под производительностью труда понимает эффективность только живого труда, другие предлагают измерять производительность совокупного труда, некоторые рассматривают это понятие, не ограничиваясь сферой только материального производства. В.И. Ленин проблему производительности труда рассматривал в самых различных аспектах: как показатель развития производительных сил, как важнейший критерий общественного прогресса.

На наш взгляд, что под производительностью труда следует понимать количество продукции, изготавливаемой в единицу рабочего времени, или затраты рабочего времени на производство единицы продукции.

Повышение производительности труда имеет большое экономическое и социальное значение, которое необходимо рассматривать на макро- и микроуровне.

Основные направления повышения производительности труда подробно рассмотрел К.Маркс, он писал, что производительность труда «определяется разнообразными обстоятельствами, между прочим средней степенью искусства рабочего, уровнем развития науки и степенью ее технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, размерами и эффективностью средств производства, природными условиями».

На предприятиях (фирмах) производительность труда определяется как эффективность затрат только живого труда и рассчитывается через показатели выработки ( $V$ ) и трудоемкости ( $Tp$ ) продукции, между которыми имеется обратно пропорциональная зависимость.

Рост производительности труда имеет большое значение для предприятия. Рост производительности труда позволяет:

1. существенно снизить затраты на производство и реализацию продукции, если рост производительности труда опережает рост средней заработной платы;
2. увеличить объем производства и реализации продукции, а следовательно, и рост прибыли;
3. проводить политику по увеличению средней заработной платы работникам;
4. более успешно осуществлять реконструкцию и техническое перевооружение предприятия;
5. повысить конкурентоспособность предприятия и продукции, обеспечить финансовую устойчивость работы.

Повышение производительности труда на предприятии зависит от многих факторов. На их основе формируются пути повышения производительности труда. Фактор - это причина, движущая сила роста производительности труда. Они достаточно разнообразны:

1. научно-технические (научно-технический прогресс, механизация и автоматизация; внедрение эффективных и безотходных технологий; использование новых материалов и т.п.);
2. организационно-экономические (снижение трудоемкости, совершенствование управления и организация производства и труда; сокращение сроков ввода оборудования; сокращение транспортных расходов и др.);
3. социально-технологические (профессионально-квалифицированный уровень работников; обеспечение порядка и

дисциплины труда на производстве; высокий уровень исполнения и ответственности за порученное дело и т.п.);

4. внешнеэкономические (развитие внешней торговли; организация совместных предприятий и др.).

Воздействие этих факторов оказывает влияние на рост производительности.

Экономическое содержание повышения производительности труда заключается в сокращении рабочего времени в расчете на единицу производимой продукции.

К сожалению, с переходом на рыночные отношения на многих предприятиях не уделяется должного внимания росту производительности труда: не делается анализ, не разрабатываются и не планируются мероприятия по ее росту на предприятии. Однако без остановки падения и последующего роста производительности труда не возможно добиться стабилизации общественного производства, не говоря уже о его росте.

На основе проведенного анализа выработки и трудоёмкости за 2009 – 2011 гг. на предприятии ОАО «Транс – Альфа ЭЛЕКТРО» произошло снижение производительности труда, стали менее эффективно использоваться трудовые ресурсы.

За период с 2010 года по 2011 год произошло снижение стоимостной выработки на предприятии. Часовая выработка уменьшилась на 25%, дневная на 25%, а годовая выработка на предприятии уменьшилась на 31,2%. Снижение выработки говорит об уменьшении производительности труда.

На предприятии произошло увеличение показателей трудоемкости. Показатель технологической трудоемкости вырос на 18,9%, показатель производственной трудоемкости повысился на 28,3%, показатель трудоемкости управления повысился на 11,1%, а полная трудоемкость возросла на 25,6%. Трудоемкость устанавливает прямую зависимость между объемом продукции и трудовыми затратами; позволяет выявить резервы повышения производительности труда.

Для повышения производительности труда на ОАО «Транс – Альфа ЭЛЕКТРО» можно предложить: повысить технический уровень на предприятии и уделить внимание улучшению мотивации труда.

Для повышения технического уровня необходимо внедрение новых технологий, обновление оборудования, улучшение качества сырья и материалов. В результате повысится качество выполненных работ и качество произведенной продукции, что приведет к росту спроса на предложенные виды услуг.

Для улучшения мотивации труда необходимо произвести улучшение организации рабочего места, создать наиболее благоприятные санитарно-гигиенические и эстетические условия работы, утвердить рациональный график работы, расширить трудовые функции рабочих. Все эти условия

позволят повысить интенсивность труда работника, повысить стабильность кадров на предприятии, то есть улучшится мотивация труда на предприятии.

Использование этих путей позволит увеличить объемы производства, а в конечном итоге и прибыль; повысить уровень стабильности кадров; увеличить интенсивность и мотивацию труда; повысить конкурентоспособность предприятия и продукции и эффективность производства в целом.

#### Литература:

1. Войтов, А. Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки / А. Г. Войтов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009.- 232с.

2. Елин, А. Г. К вопросу о повышении производительности труда / А. Г. Елин // Человек и труд.- 2011.- №5.

3. Ильин, В. А. Стратегические резервы роста производительности труда в региональной экономике / В.А. Ильин, К.А. Гулин, Т.В. Ускова. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2010. - №1(9). - 24-38с.

4. Минина, Ю.И. Проблемы роста производительности труда на промышленных предприятиях / Ю. И. Минина, О.П. Гаршина // Вестник экономика.- Самара. - 2010. - №10(72). - 72-76 с.

УДК 65.003.12

**Соколова Н.Н., студентка 651 группы ВГМХА**

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

### **Разработка методики и оценка рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» с учётом отраслевых особенностей предприятия**

В современных условиях перехода России к рыночной экономике и формирования рыночных отношений многие отечественные предприятия стремятся найти и занять свою нишу на рынке производства (сбыта) тех или иных видов продукции (услуг). При этом в первую очередь при формировании стратегических аспектов развития, по сложившейся традиции, менеджмент вышеуказанных компаний изучает и оценивает внешнюю среду, а внутреннему (собственному) потенциалу предприятия и, соответственно, его возможностям придаётся второстепенное значение. Проблема заключается в том, что не сфера бизнеса выбирается, исходя из спроса на рынке и уже существующих возможностей самого предприятия, а ресурсы и спрос оцениваются после выбора сферы деятельности. Отсюда можно

сделать вывод о том, что в настоящее время оценке рыночного потенциала предприятий (под которым мы как раз и будем понимать уже занятые предприятием и потенциально возможные позиции на рынке) не уделяется должного внимания. Этими же причинами обусловлена непроработанность понятия и, следовательно, методики оценки рыночного потенциала предприятий. Так, в современной экономической литературе понятие «рыночный потенциал» рассматривается в основном в узком смысле: как одна из категорий на фондовом рынке или в маркетинге. Мы в данной статье будем исходить из следующих положений:

1) рыночный потенциал – комплексная категория, составляющие которой взаимосвязаны, взаимообусловлены и оказывают сильное влияние друг на друга;

2) рыночный потенциал – динамичная категория, то есть его количественная оценка со временем меняется, причём как в сторону увеличения, так и в сторону снижения.

Целью данного исследования являются разработка методики и оценка рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» с учётом его отраслевых особенностей для определения слабых сторон предприятия и определения возможных путей их преодоления.

Аренковым И.А., Салиховой Я.Ю., Гавриловой М.А. построена теоретическая модель конкурентного потенциала предприятия (рис.1), в соответствии с которой рыночный потенциал рассматривается как одна из его составных частей. [1]

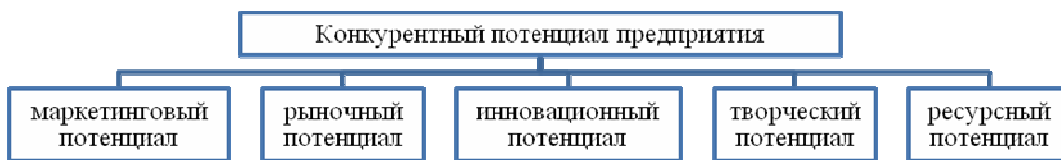


Рис.1 – Структура конкурентного потенциала предприятия в соответствии с теорией Аренкова И.А., Салиховой Я.Ю., Гавриловой М.А.

Однако мы предлагаем в качестве наиболее общей и синтезирующей категории рассматривать рыночный потенциал, а конкурентный потенциал считать одной из составляющих рыночного, так как идеи, ресурсы, инновации, маркетинг и конкуренция являются составными частями рынка, но не рынок – составной частью конкуренции (рис.2).



Рис.2 – Составные части рынка

Если внести изменения в модель Аренкова И.А., Салиховой Я.Ю., Гавриловой М.А. в соответствии с нашими предположениями, то она примет следующий вид (рис.3):



Рис. 3 – Структура рыночного потенциала

Данная последовательность составляющих рыночного потенциала обусловлена логической последовательностью протекающих на любом предприятии технологических процессов: от возникновения новой идеи до её воплощения, продвижения нового (усовершенствованного) товара и формирования на этой основе новых конкурентных преимуществ и возможностей предприятия.

Все осуществляемые каждым предприятием виды деятельности можно разделить на несколько крупных блоков, для каждого из которых базовую модель потенциала можно представить в виде отдельной схемы (рис.3). В дальнейшем для каждого блока базовая модель преобразуется в зависимости от присущих каждому блоку особенностей. Если предприятие осуществляет только один вид деятельности, то его рыночный потенциал совпадает с рыночным потенциалом данного вида деятельности. Так, деятельность ОАО «Вологодская сбытовая компания» можно разделить на два крупных блока:

1) основной вид деятельности – покупка электрической энергии на оптовом рынке и продажа её на розничном рынке населению и организациям г. Вологды и Вологодской области (по итогам 2011 года от данного вида деятельности предприятием было получено 91,3% выручки);

2) сопутствующие энергоснабжению услуги, к которым относятся проектирование электроснабжения, услуги электротехнической лаборатории, электромонтажные работы (8,7% выручки).

В силу всесторонней законодательной регламентации деятельности гарантирующего поставщика и поэтому практически полного отсутствия возможности реализации в блоке основной деятельности творческого и инновационного потенциала модель рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» по основному виду деятельности будет выглядеть следующим образом (рис.4).

То есть рыночный потенциал ОАО «Вологодская сбытовая компания» как гарантирующего поставщика электроэнергии состоит из трёх составляющих: ресурсного, маркетингового и конкурентного потенциала. Ресурсный потенциал, в свою очередь, состоит из 7 видов ресурсов (в соответствии с матрицей стратегических ресурсов А.Г. Градова): техниче-

ских, технологических, кадровых, пространственных, ресурсов организационной структуры управления и информационных ресурсов. [2]

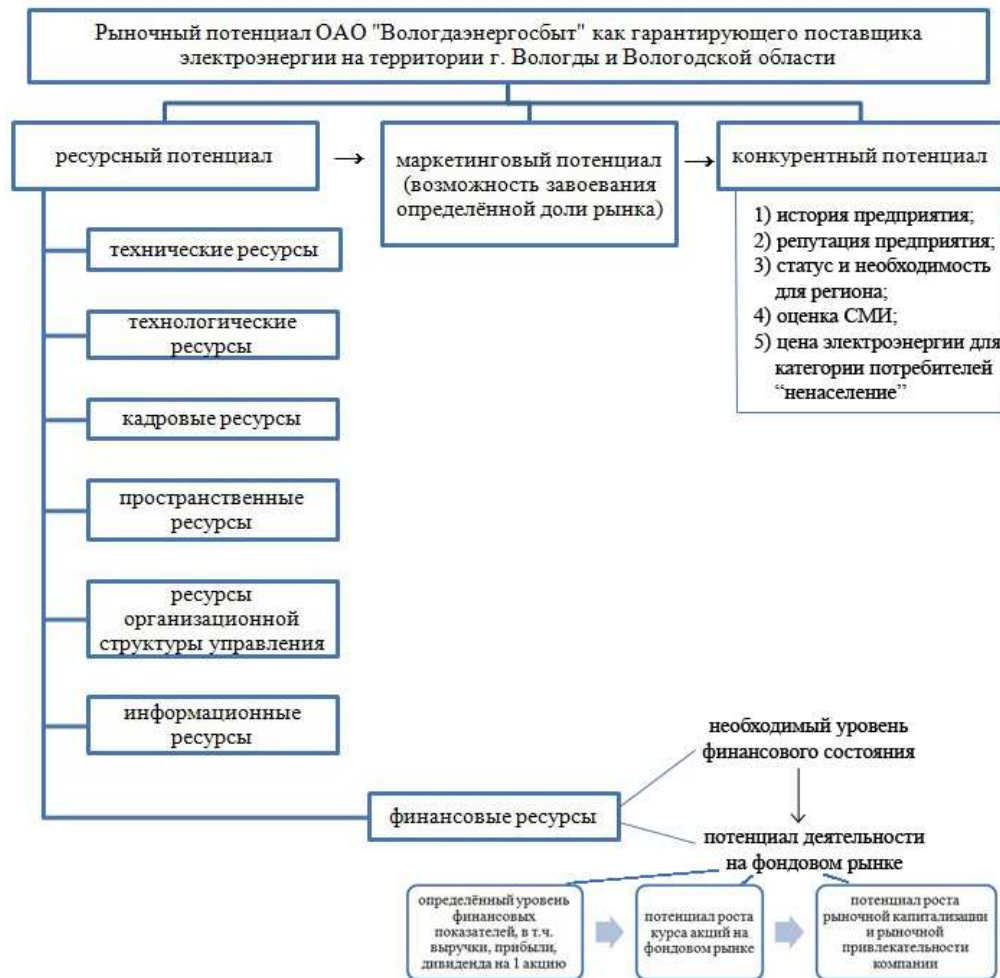


Рис. 4 – Составляющие рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» по основному блоку деятельности

Маркетинговый потенциал по данному виду деятельности будем рассматривать как уже завоёванную долю рынка г. Вологды и Вологодской области, а также возможность её расширения. Под конкурентным потенциалом будем понимать основные особенности предприятия, позволившие ему занять то место, которое оно занимает на сегодняшний день, и которые в дальнейшем будут выделять его среди основных конкурентов.

Модель рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» по прочим видам деятельности совпадает с базовой моделью рыночного потенциала предприятия (рис.3), так как в сфере оказания прочих сопутствующих энергоснабжению услуг законодательное регулирование не настолько жёсткое и позволяет реализовывать новые идеи. Определению рыночного потенциала по прочим видам деятельности значительного внимания мы уделять в данном исследовании не будем, а примем за средний уровень, так как в любом случае в силу незначительности доли доходов от



оказания сопутствующих услуг в общей выручке величина рыночного потенциала по данному блоку не окажет серьёзного влияния на общую величину рыночного потенциала предприятия.

На основе вышеизложенного сформулируем собственное определение рыночного потенциала. Рыночный потенциал – это экономическая категория, отражающая реальное место предприятия на рынке в определённый момент (промежуток) времени среди основных конкурентов, а также возможность и *вероятность* его изменения как в сторону упрочения рыночных позиций, так и в сторону их ослабления.

Теперь перейдём к методике количественной оценки рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» по основному блоку его деятельности – деятельности гарантирующего поставщика электроэнергии. Алгоритм его расчёта представлен на рис.5.

<p>Ресурсный потенциал =  <math>= \sum P_i \times V_i,</math></p> <p>где: <math>P_i</math> - <math>i</math>-ый ресурс;  <math>V_i</math> - вес <math>i</math>-ого ресурса;  <math>i</math> находится в промежутке от 1 до <math>n</math>, где <math>n</math> - количество участвующих в оценке ресурсов</p>	<p>Маркетинговый потенциал =  <math>= D_{ф} \times V_{дф} + D_{п} \times V_{дп},</math></p> <p>где: <math>D_{ф}</math> - фактическая доля ОАО "Вологдаэнергосбыт";  <math>V_{дф}</math> - вес при фактической доле;  <math>D_{п}</math> - потенциально возможная доля ОАО "Вологдаэнергосбыт";  <math>V_{дп}</math> - вес при потенциально возможной доле</p>	<p>Конкурентный потенциал =  <math>= \sum СКП_j \times V_j,</math></p> <p>где: СКП<math>_j</math> - <math>j</math>-ая составляющая конкурентного потенциала;  <math>V_j</math> - вес <math>j</math>-ого ресурса;  <math>j</math> находится в промежутке от 1 до <math>m</math>, где <math>m</math> - количество участвующих в оценке составляющих</p>
---	---	---

Рис.5 – Алгоритм расчёта величины рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» по основному блоку его деятельности

В качестве пояснения отметим, что максимально возможный рыночный потенциал по блоку деятельности может составить 100 баллов, при этом, по нашему мнению, на 35% он формируется за счёт ресурсного потенциала, на 45% - за счёт маркетингового и на оставшиеся 20% - за счёт конкурентного потенциала. Исходя из этого, при оценке ресурсного потенциала веса ресурсов могут быть одинаковыми (если все ресурсы оказывают равное влияние) и равными 0,5, либо могут быть выбраны экспертами по их усмотрению, но их общая сумма не должна превышать 3,5. Нами при оценке рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» по основному блоку его деятельности были выбраны веса, отражающие важность ресурсов для предприятия (кадровые – 0,9; технологические – 0,8; финансовые – 0,7; информационные – 0,5; остальные – 0,2). При оценке маркетингового потенциала предпочтение будем отдавать реальному значению доли предприятия на рынке (весовой коэффициент 0,3, в то время как у потенциально возможного значения только 0,15). При оценке конкурентного потенциала также, если все его составляющие имеют одинаковое значение, то их веса совпадают и равняются 0,4; однако здесь всё вновь за-

висит от мнения экспертов. Так, для ОАО «Вологодская сбытовая компания» первые четыре составляющие имеют равные весовые коэффициенты (0,35), так как дают качественную оценку конкурентных преимуществ предприятия; пятая же составляющая - цена электроэнергии для категории потребителей "ненаселение" в сравнении с конкурентами – имеет большее значение и, соответственно, больший вес (0,6).

Количественная оценка рыночного потенциала по основному блоку деятельности предприятия рассчитывается по формуле 1:

$$ИРП_{ОБД} = \left( \sum_{i=1}^n БОР_i \times V_i \right) + МП + \left( \sum_{j=1}^m БОСКП_j \times V_j \right), \quad (1)$$

где: ИРП<sub>ОБД</sub> – индивидуальный рыночный потенциал по основному блоку деятельности;

БОР<sub>i</sub> – балльная оценка i-ого ресурса по десятибалльной шкале;

V<sub>i</sub> – весовой коэффициент при i-ом ресурсе;

n – оцениваемые ресурсы;

МП – маркетинговый потенциал;

БОСКП<sub>j</sub> – балльная оценка j-ой составляющей конкурентного потенциала;

V<sub>j</sub> – весовой коэффициент при j-ой составляющей конкурентного потенциала.

Для объединения результатов по всем блокам будем использовать формулу 2:

$$ОРП_{П} = \sum_{i=1}^n ИРП_{БД_i} \times d_{В_i}, \quad (2)$$

где: ОРП<sub>П</sub> – общий рыночный потенциал предприятия;  
ИРП<sub>БД<sub>i</sub></sub> – индивидуальный рыночный потенциал по i-ому блоку деятельности;

d<sub>В<sub>i</sub></sub> – доля доходов от i-ого блока деятельности в выручке предприятия;

n – количество блоков деятельности предприятия.

Использование формулы 2 позволяет скорректировать полученные значения величины рыночного потенциала предприятия по крупным блокам его деятельности с учётом важности каждого блока (через его долю в выручке).

Максимально возможный рыночный потенциал предприятия, рассчитанный по данной методике, составляет 100 баллов.

Полученные при оценке рыночного потенциала предприятия данные можно сравнивать с рассчитанными по этой же методике показателями предприятий-конкурентов, а также использовать для анализа в рамках одного предприятия.

Информационным обеспечением для проведения оценки рыночного потенциала выступает внутренняя информация предприятия, а также информация о его положении на рынке в разрезе отдельных крупных блоков деятельности.

В проведении оценки по нашей методике должны участвовать как минимум три эксперта – сотрудника предприятия из разных подразделений, которые хорошо знают и могут объективно оценить ситуацию как на самом предприятии, так и за его пределами.

Необходимо отметить, что балльная оценка семи перечисленных выше ресурсов (которые в совокупности формируют ресурсный потенциал) и пяти составляющих конкурентного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» проводилась автором данной статьи с использованием экспертного мнения трёх сотрудников самого исследуемого предприятия: начальника экономического отдела, начальника отдела управления персоналом и помощника по развитию. Каждый сотрудник оценивал перечисленные показатели по десятибалльной шкале; затем определялись средние значения по оценке всех трёх экспертов. При этом если оценки составляющих конкурентного потенциала определялись простым проставлением балла, то ресурсы оценивались, исходя из их соответствия шестнадцати основным составляющим стратегического потенциала фирмы (в соответствии с методикой А.Г. Градова).

Теперь более подробно остановимся на проведённой по данной методике оценке рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания». Как уже было отмечено ранее, основным видом деятельности предприятия является покупка электроэнергии на оптовом рынке и продажа её на розничном рынке. Также на сегодняшний день предприятие является единственным гарантирующим поставщиком электрической энергии на территории г. Вологды и Вологодской области. [3]

Исходя из разработанной системы оценки, представленной на рис.5, в рамках данного исследования нами был оценён рыночный потенциал ОАО «Вологодская сбытовая компания» по основному блоку (Таблица 1).

Таблица 1 – Составляющие рыночного потенциала ОАО «Вологдаэнергосбыт» по основному блоку деятельности в 2007 – 2011 годах

Наименование показателя	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Количественная оценка ресурсного потенциала, баллов	28,40	27,74	27,77	26,59	26,89
Количественная оценка маркетингового потенциала, баллов	39,86	39,49	39,26	23,54	22,61
Количественная оценка конкурентного потенциала, баллов	19,21	19,16	19,29	17,86	18,01
Итого количественная оценка рыночного потенциала ОАО «Вологдаэнергосбыт» как гарантирующего поставщика электроэнергии, баллов	87,47	86,39	86,32	67,99	67,51

Как видно из Таблицы 1, общая количественная оценка рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» как гарантирующего по-

ставщика электроэнергии в течение 2007 – 2011 годов имела тенденцию к сокращению. Это обусловлено следующими причинами:

1) значительным снижением в течение рассматриваемого периода балльной оценки финансовых ресурсов (с 8,85 балла в 2007 до 5,33 балла в 2011 году). Данное снижение балльной оценки связано с ухудшением финансового состояния предприятия и формированием его зависимости от краткосрочных кредитов и займов;

2) снижением за рассматриваемый период фактической доли ОАО «Вологодская сбытовая компания» в поставках электроэнергии по региону на 39,33% и, соответственно, значительным снижением маркетингового потенциала предприятия;

3) снижением балльной оценки такой составляющей конкурентного потенциала как «статус предприятия и необходимость его для региона» с 9,87 балла в 2007 году до 6,27 балла в 2011 году (снижение произошло в 2010 году, когда бывшее до этого клиентом ОАО «Вологдаэнергосбыт» ОАО «Северсталь» вышло на оптовый рынок электроэнергии). Однако балльная оценка данной составляющей остаётся на достаточном уровне, так как предприятие и сейчас обеспечивает население и многие организации на территории г. Вологды и Вологодской области электроэнергией. Количественная оценка рыночного потенциала ОАО «Вологдаэнергосбыт» по прочим видам деятельности составляла во все годы периода, в соответствии с нашим допущением о её среднем уровне, 50 баллов.

Динамика общей количественной оценки рыночного потенциала предприятия представлена в Таблице 2.

Таблица 2 - Динамика общей количественной оценки рыночного потенциала ОАО «Вологдаэнергосбыт» в 2007 – 2011 годах

Показатель	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Доля в выручке доходов от основного вида деятельности, %	95,80	94,20	92,80	88,00	91,30
Доля в выручке доходов от прочих видов деятельности, %	4,20	5,80	7,20	12,00	8,70
Общая величина балльной оценки рыночного потенциала, баллов	85,90	84,28	83,70	65,83	65,99

Текущее значение и динамика количественной оценки рыночного потенциала для ОАО «Вологодская сбытовая компания» в 2007 – 2011 годах, в соответствии с данным нами ранее определением, свидетельствуют о том, что предприятие теряет свои рыночные позиции, в связи с чем снижаются возможность и вероятность их увеличения в будущем. При этом наиболее существенное влияние на сокращение балльной оценки рыночного потенциала оказало уменьшение доли ОАО «Вологодская сбытовая компания» на рынке поставок электроэнергии на территории г. Вологды и Вологодской области, причиной чего, в свою очередь, является неполное использование предприятием своего стратегического, и в частности – ре-

сурсного, потенциала, а также возможное несоответствие стратегии его развития текущей рыночной ситуации.

Как правило, в подобных условиях (то есть при снижающейся в течение нескольких лет величине рыночной доли и рыночного потенциала) никакое предприятие, развиваясь в том же направлении и ничего в корне не меняя, не может вернуть свои прежние позиции; для этого нужен рывок, какие-то внутренние изменения и преобразования. В первую очередь, по нашему мнению, необходимо откорректировать существующую стратегию развития предприятия. Также, в силу того, что на рынке продажи электроэнергии существуют очень жёсткие законодательные ограничения, для ОАО «Вологодская сбытовая компания» приоритетным направлением является более серьёзное развитие сопутствующих поставкам электроэнергии услуг, а именно:

- 1) оформления исполнительной документации;
- 2) разработки проектов электроснабжения;
- 3) согласования проектной документации;
- 4) выполнения электромонтажных работ;
- 5) проведения электроизмерений с выдачей необходимых документов;
- 6) подготовки документов, необходимых при сдаче выполненных работ органам Ростехнадзора, для получения акта допуска объекта в эксплуатацию.

Постепенного изменения требует также и структура капитала ОАО «Вологдаэнергосбыт», в котором на конец 2011 года 84,18% составляли краткосрочные обязательства, что повлияло на снижение финансовой устойчивости предприятия и, соответственно, снизило балльную оценку его финансовых ресурсов.

Подводя итоги проделанной работы, отметим, что в процессе исследования нами была разработана методика оценки рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» с учётом его отраслевых особенностей, методика была апробирована и была рассчитана величина рыночного потенциала указанного предприятия (на конец 2011 года 65,99 балла), на основе чего были определены слабые стороны ОАО «Вологдаэнергосбыт» и возможные пути их преодоления.

#### Литература:

1.Аренков И.А., Салихова Я.Ю., Гаврилова М.А. «Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития» / Проблемы современной экономики, 2011, №4. – Режим доступа в сети Интернет: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3801>

2.Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / Под ред. засл. деят. науки РФ, докт. экон. наук, проф. А.П. Градова. - 2-е изд., испр. и доп. - СПб.: Специальная литература,1999. - 589 с.

3.Официальный сайт ОАО «Вологодская сбытовая компания» в сети Интернет. – Режим доступа: <http://www.vscenergo.ru/>

УДК 631.115.1

**А.П. Ступихина**, студентка 653 группы ВГМХА

*Научный руководитель - к.с.-х.н., доцент кафедры организации производства и предпринимательства Н.А. Миронова*

## **Коммерческая деятельность в СХПК «Племзавод Майский» Вологодского района**

**Аннотация:** в статье рассмотрены теоретические основы коммерческой деятельности, основные её составляющие, а также состояние коммерческой деятельности в предприятии СХПК «Племзавод Майский» Вологодского района и коммерческие показатели работы.

**Ключевые слова:** коммерческая деятельность, разновидности коммерческой деятельности, покупатели, поставщики, организация, договор поставки, договор купли-продажи, эффективность коммерческой деятельности.

В условиях рыночной экономики господствующими являются товарно-денежные отношения. Поэтому практически каждый продукт труда, произведенный на предприятиях, обязательно продается и покупается, т.е. проходит стадию обмена. Продавцы и покупатели товара заключают сделки купли-продажи, осуществляют сбыт и закупки товаров, оказывают посреднические и другие услуги.

*Коммерция* как разновидность человеческой деятельности у большинства из нас ассоциируется с торговлей. Это совершенно естественно, так как происходит данный термин от латинского *COMMERCIIUM* (торговля). Однако такое толкование коммерции как термин является слишком узким и явно недостаточным для выяснения понятия и сущности коммерческой деятельности.

*Коммерческая деятельность* представляет собой часть предпринимательской деятельности на товарном рынке и отличается от нее по большому счету лишь тем, что не охватывает сам процесс изготовления товара или оказания услуги. В широком смысле любая организация, предлагающая на рынок продукты труда своих работников, а, значит, участвующая в процессе обмена, может быть отнесена к категории субъектов продажи. Важно учитывать, что, если данный субъект предполагает получение доходов от продажи (сбыта) товаров или оказания услуг, превышающих по размеру затраты на их создание, то его деятельность принято квалифицировать как коммерческую. Аналогичным образом формируется и пред-

ставление о деятельности по приобретению сырья, материалов и изделий для производства товаров и оказания услуг.

Предприниматель всегда стремится приобретать ресурсы и пользоваться услугами в соответствии со своими собственными коммерческими интересами. Задача, которую ставит перед ним рынок, сводится к необходимости создать качественный товар и выгодно его реализовать. Поэтому материально-техническое снабжение (закупки и т.п.), как одно из основных условий создания товара, следует полностью отнести к коммерческой деятельности и рассматривать в качестве ее важнейшего элемента.

Толкование термина “коммерческий” имеет, прежде всего, практическое значение, так как организация работы коммерческих служб предполагает учет множества специфических особенностей, начиная с экономических основ и заканчивая структурой документооборота. Особым образом производится профессиональная подготовка коммерческих работников. Помимо традиционных знаний в области экономики и управления, коммерсант должен обладать рядом специфических навыков в области делового общения и переговоров, уметь принимать нестандартные решения по выявлению высокорентабельных сфер приложения труда.

Профессиональная деятельность коммерсанта осуществляется в сфере производства и товарного обращения и направлена на обеспечение функционирования предприятий всех организационно-правовых форм в целях рациональной организации коммерческой деятельности с учетом отраслевой, региональной и номенклатурной специфики предприятия. Коммерсант должен на основе профессиональных знаний обеспечить эффективную коммерческую деятельность и тем самым способствовать решению важной социально-экономической задачи – удовлетворению потребностей покупателей.

Объектами профессиональной деятельности коммерсанта являются материальные товары и нематериальные блага и услуги, подлежащие купле-продаже или обмену в сфере обращения.

Основные виды профессиональной деятельности коммерсанта:

- 4) организационно-коммерческая;
- 5) товароведно-экспертная;
- 6) маркетинговая;
- 7) торгово-экономическая;
- 8) аналитическая;
- 9) торгово-закупочная;
- 10) внешнеторговая.

Предметом коммерческой деятельности является купля-продажа товаров. Однако в самом широком смысле слова следует в качестве товара рассматривать не только произведенные материально-вещественные объекты, но и услуги, и даже объекты интеллектуальной собственности. Товар

как объект коммерческих операций (сделок купли-продажи) обладает потенциальной и реальной полезностью.

Основные разновидности коммерческой деятельности полностью отражают ее сущность. Во-первых, речь идет о *снабжении* предприятия необходимыми для него сырьем, материалами и изделиями. Работа, связанная с их закупками, включает следующие основные операции:

- планирование материальной потребности;
- организация приобретения ресурсов и доставка их на предприятие;
- регулирование размеров материальных запасов;
- организация и контроль потребления ресурсов на предприятии необходимо выполнять специальными подразделениями.

В типовых ситуациях им (подразделениям) присваиваются такие названия:

- отдел материально-технического снабжения (обеспечения);  
отдел производственной (производственно-технической и производственно-технологической комплектации);
- служба комплектования оборудованием строящихся объектов.

В современных условиях, когда в профессиональный лексикон коммерсанта входят все новые термины и понятия, в данной роли могут выступать подразделения по *управлению материальными ресурсами и логистике*. Служба закупок предприятия обычно занимается и вопросами получения необходимой коммерческой информации.

Необходимо выделить *сбыт* готовой продукции (услуг). Функцию сбыта выполняет специальная служба предприятия, которая организует формирование партий отгрузки, занимается продвижением товара на рынок, осуществляет поиск и оформление отношений с покупателями (клиентами). В современных условиях успех этой деятельности в большой степени зависит от профессионализма сбытового персонала и поэтому основной технологией работы службы сбыта становится маркетинг.

В отдельную категорию следует выделить *торгово-посреднические операции* на потребительском и промышленном (бизнес) рынке, имея в виду, прежде всего, *оптовую и розничную торговлю*. Участие посредника в процессе товародвижения во многих случаях является необходимым условием заключения сделки купли-продажи, так как обеспечивает более широкий доступ потребителей к товару. Более того, на потребительском рынке покупатель, почти всегда, может приобрести товар только через посредника (розничного торговца), так как фирмы-изготовители практически никогда не работают с физическими лицами.

Коммерческая деятельность всегда связана с выполнением операций по доведению материальных ресурсов от поставщиков до потребителей. К таким операциям относятся:

- у *изготовителей* – подготовка продукции к отправке, отгрузка,



отпуск и ее документальное оформление;

- *на складах посреднических и транспортных предприятий* в процессе движения продукции – ее приемка, хранение, формирование комплектных партий, отгрузка;

- *на складах предприятий-потребителей* – приемка продукции по количеству и качеству, хранение, доведение приобретенных материалов до высокой степени технологической готовности к производственному потреблению, отпуск и доставка материалов к рабочим местам.

В целом все эти операции в зависимости от конкретной ситуации можно условно распределить на две категории – сбытовые и снабженческие. Сбытовые операции и процессы связаны с производством и поставкой продукции. Процесс производства продукции заканчивается сбытом продукции. Снабженческие операции связаны с производственным потреблением материальных ресурсов, получением материальных ресурсов и обеспечением ими предприятий производственной и непроизводственной сферы.

Подробнее рассмотрим краткие сведения и организацию коммерческой деятельности в предприятии «СХПК Племзавод Майский» Вологодского района.

СХПК «ПЗ Майский» образован в декабре 1962 г. на базе областного плодпитомника и отделения совхоза «Искра». Цель организации хозяйства – обеспечение трудящихся области саженцами плодово-ягодных культур и плодово-ягодной продукцией. Это пригородное хозяйство до 1974 г. именовалось совхозом «Плодпитомнический». В 1974 г. размеры хозяйства увеличились за счет присоединения земель совхоза «Осаново» и совхоза «Искра». Постановлением Совета Министров РСФСР от 13 августа 1974 г. совхоз переименован в «Майский». В 1993 г. предприятие было реорганизовано в ТОО «Майский», а в 1998 г. – в СХПК ПЗ «Майский». Увеличение занимаемой площади произошло также в 1978 г. за счет присоединения нерентабельного совхоза «Новый путь» (Норобово), и в 1999 г. – участка совхоза «Искра» (Лесково).

Центральной усадьбой хозяйства является поселок Майский, который удален от областного центра города Вологды на 8 км. Пункты сдачи сельскохозяйственной продукции находятся в городе Вологда, получение грузов осуществляется со станции Вологда – 2. С областным центром соединяет автодорога республиканского значения, состояние же внутрихозяйственных дорог оценивается как удовлетворительное. Хозяйство имеет выгодное экономическое положение, по сравнению с хозяйствами, находящимися на большем удалении от областного центра.

Немаловажное значение для хозяйства имеют агроклиматические условия. Для северо-западной зоны характерны следующие показатели: средняя температура самого теплого месяца (июля) + 17°С, самого холодного – 12°С, годовая сумма осадков 570 – 600 мм., сумма осадков за период ак-

тивной вегетации – 280 – 290 мм., безморозный период до 125 дней, снежный покров залегает на 160 – 165 дней, дата наступления мягкопластичного (хорошо увлажненного) состояния почвы 2 – 6 мая. Сельхозугодия располагаются в основном на дерновоподзолистых, дерновых и пойменных почвах. Основное направление деятельности хозяйства — плодopитомническое, молочное животноводство, картофелеводство, выращиваются также зерновые культуры, овощи, кормовые культуры. СХПК «ПЗ Майский» является одним из самых северных плодopитомнических хозяйств. Активно сотрудничает с научно — исследовательским институтом садоводства Нечерноземной зоны. Имеет связи с другими научными учреждениями садоводческого направления.

СХПК был создан гражданами на основе добровольного членства для совместной деятельности по производству, переработке, сбыту сельскохозяйственной продукции, а также для выполнения иной, не запрещенной законом деятельности путем объединения их паевых взносов с целью удовлетворения материальных и иных потребностей членов кооператива. Можно сказать, что предприятие сохраняет многоотраслевую экономику, но основное направление деятельности — молочное животноводство, роль которого возрастает, а также производство картофеля, овощей.

Коммерческая деятельность в предприятии представляет собой реализацию продукции, выбор каналов их реализации. Предприятие многие годы создавало себе клиентскую базу и работает с ними по сей день. Вот список основных покупателей продукции кооператива:

1. ПК «Вологодский молочный комбинат» - молоко;
2. ООО «Регионопторг» - скот на мясо;
3. ФГУ ИК-1 УФСИН России По Вологодской области – овощи, картофель;
4. ООО «Олимп+»; ИП Южакова А.А.; ИП Иванова В.Н.; ООО ТД «Тепличный» г. Северодвинск; ООО «Грумандт»; ООО ТД «Саяны»; ООО «Тепличный Вологда»; ООО «Взаимодействие» - овощи;
5. Население и частные предприниматели Вологодской, Архангельской, Ярославской, Московской областей – овощи, саженцы, чгоды, рассада, цветы;
6. Бюджетные учреждения Вологодской области – овощи, картофель.

Также предприятие нуждается в сырье для производства своей продукции. Основные поставщики товаров, материалов, сырья:

- ❖ ООО «Лукойл Волганефтепродукты» - ГСМ
- ❖ ГУП «Вологодагропродагенство» - корма
- ❖ ООО «Грязовецкий ККЗ» - корма
- ❖ ООО «Северный альянс» - корма
- ❖ ЗАО «Вологдазернопродукт» - корма
- ❖ ООО «Регион Агро Северозапад» - мин. удобрения

- ❖ ООО «Аммофос» - мин. удобрения
- ❖ Вологодский филиал ОАО «Вологодская сбытовая компания» - электроэнергия
- ❖ МУП ЖКХ «Вологдагорводоканал» - вода
- ❖ ООО «Вологдарегионгаз» - газ
- ❖ ИП Беляков – запчасти
- ❖ ЗАО «Стройтранссервис» - запчасти
- ❖ ООО «Сельхозкомплект» - запчасти

Основные конкуренты: СХПК «Пригородный» - картофель, овощи; СХПК «Родина» - молоко; СХПК «Тепличный» - картофель и овощи.

На предприятии в основном заключаются договоры поставки, купли-продажи. Безусловно, существует ряд рисков при производстве и реализации отдельных видов продукции, такие как не своевременная отгрузка материалов, сырья для производства, что в свою очередь приносит проблемы для производства предприятия. Поэтому в целях эффективности своей работы предприятие работает только с проверенными деловыми партнёрами

Рассмотрим более подробно показатели характеризующие состояние коммерческой деятельности на предприятии СХПК «Племзавод Майский» Вологодского района.

В настоящее время в условиях рыночной экономики появляется все больше и больше торговых предприятий. Каждое предприятие стремится получить как можно большую прибыль при минимальных затратах. Для обеспечения прибыльности своего дела предпринимателю следует глубоко анализировать сложившуюся ситуацию на рынке, а также внутри своего предприятия. Достижение главной цели – максимизации прибыли, возможно только при правильном и продуманном планировании деятельности торгового предприятия.

Прибыль является одним из важнейших оценочных показателей, характеризующих результат хозяйственной деятельности предприятия. Отношение прибыли к товарообороту, выраженного в процентах, определяет уровень рентабельности реализации товаров. В условиях рыночной экономики рентабельность является важнейшим качественным показателем работы торгового предприятия, в котором обобщается состояние доходов, издержек обращения, товарооборачиваемости, использования основных фондов, рабочей силы, собственного и заемного капитала.

Таким образом, по данным таблицы 1 нужно отметить, что в целом по хозяйству выручка от реализации продукции на протяжении всего периода увеличивалась и в отчётном году её рост составил 9%. Выручка оказалась положительной за счёт возрастания её значения по животноводству на 18,3%.

Таблица 1 – Финансовые показатели развития предприятия

Наименование показателя	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 в% к 2010
Выручка от реализации продукции всего, т.р.	283222	325181	355467	109,3
- земледелие	83946	126564	120349	95,1
- животноводство	191387	192134	227363	118,3
- прочая реализация	7889	6483	7756	119,6
Себестоимость реализованной продукции, т.р.	272643	315514	339762	107,7
Рентабельность продаж, %	3,9	3,1	4,6	150,1
Валовая прибыль, т.р :	31651	31453	42557	135,3
- Коммерческие расходы, т.р.	953	1071	1281	119,6
- Управленческие расходы, т.р.	20169	20714	25571	123,4
Прибыль от продаж, т.р.	10579	9668	15705	162,4
Прочие доходы, т.р.	-	203540	56875	27,9
Чистая прибыль, т.р.	21535	172605	41430	24,0

Валовая прибыль от всей деятельности также возросла на 35%. Это произошло за счёт увеличения доли управленческих расходов на 23%. Несмотря на это, чистая прибыль в отчётном году значительно сократилась на 75%.

Прибыль от продаж с каждым годом также увеличивалась и максимальное её значение наблюдается в 2011 гг. и составляет 15705 т.р., что на 62% больше, чем в 2010 гг.

Также в 2010 гг. мы видим, что предприятие получило прочие доходы в размере 203540 т.р., что и увеличило в итоге чистую прибыль хозяйства, которая показала наилучшее значение в этом году и составила 172605 т.р.

## **Себестоимость молока в ООО «Искра» Шекснинского района Вологодской области**

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Она включает в себя все затраты на производство продукции.

Следовательно, в себестоимость должны включаться расходы предприятия, которые обусловлены оборотом основных и оборотных средств, планомерно обслуживающих процесс производства и обращения, являются условием (предпосылкой) и производственного процесса и возмещение которых служит экономической основой осуществления процесса простого воспроизводства на предприятиях. Например, проценты за кредит, использованный на приобретение средств производства, выступают как условие, предпосылка производственного процесса, являются неотъемлемой частью дополнительно авансированных на производство средств и поэтому представляют собой часть дополнительных расходов предприятия, формирующих себестоимость сельскохозяйственной продукции.

Что касается заработной платы, то она должна входить в себестоимость как часть заранее, до начала процесса производства, в качестве «авансированной стоимости» [1].

Себестоимость, в свою очередь, является основой определения цен на продукцию. Снижение ее приводит к увеличению суммы прибыли и уровня рентабельности. Чтобы добиваться снижения себестоимости, надо знать ее состав, структуру и факторы ее динамики.

Поэтому велико значение анализа себестоимости продукции, как определяющей составляющей рентабельности производства, которое проявляется в создании более конкурентоспособной дешевой продукции. Кроме того, экономия затрат ведет к ускорению оборачиваемости средств, вложенных в производство, и обеспечивает процесс расширенного воспроизводства. Общее же снижение себестоимости продукции сельскохозяйственных предприятиях страны создаст возможность снижения розничных цен [2].

В связи с вышеуказанным следует, что проблема снижения себестоимости производства продукции, от которой в наибольшей степени зависит эффективность отрасли молочного скотоводства, - актуальнейшая проблема на современном этапе развития сельского хозяйства РФ, которую необходимо решать путем комплексного всестороннего анализа себестоимости.

На примере предприятия ООО «Искра» Шекснинского района рассмотрим анализ и возможности снижения себестоимости молока.

Данное предприятие специализируется на производстве продукции животноводства, а именно молока, объем реализации, которого за последние три года возрос на 4% и в 2011 году составил 38121 тыс. руб. или 68,9% всей товарной продукции. ООО «Искра» входит в пятерку крупных сельскохозяйственных предприятий района. Рыночная доля предприятия представлена на рис. 1.

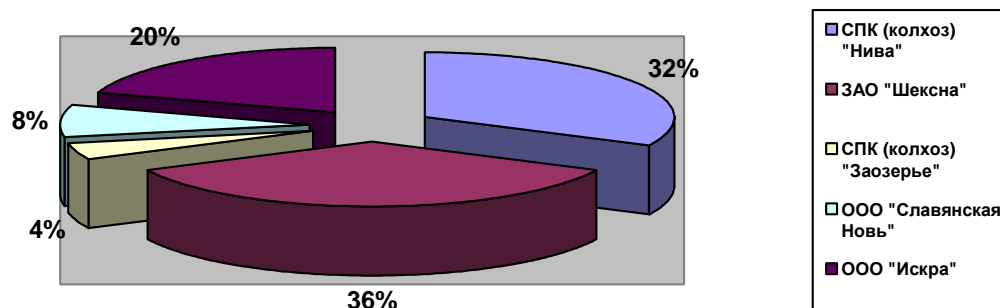


Рис. 1 – Рыночная доля ООО «Искра».

Таблица 1- Основные экономические показатели производственно-финансовой деятельности в ООО «Искра» за 2009 -2011гг.

Показатели	2009г.	2010г.	2011г.
Валовая продукция с.х. в сопоставимой оценке 1994г., тыс. руб.	695	575	721
Товарная продукция в ценах реализации, тыс. руб.	45609	47029	55356
Урожайность зерновых культур, ц/га	18,9	18,4	16,1
Продуктивность: - коров, ц	44,04	44,13	43,5
-среднесуточный прирост КРС, г	500	615	623
Рентабельность (убыточность) общехозяйственная, %	-5,62	-20,53	-0,66

За последние три года размер валовой продукции сельского хозяйства в сопоставимой оценке 1994 года увеличился на 26 тыс. руб., в тоже

время товарная продукция в 2011 году по отношению к 2009 году увеличилась на 9747 тыс. руб.

В течение всего периода рентабельность предприятия имела отрицательное значение, не имела какой-либо тенденции, к 2011 году удалось снизить отрицательное значение, т.е. улучшить уровень рентабельности.

Для более полной картины финансового состояния предприятия, нужно оценить динамику финансовых результатов за аналогичный период и основные причины их изменения. На конец 2011 года предприятие получило доход по обычным видам деятельности на сумму 55356 тыс. руб., что на 8327 тыс. руб. выше уровня прошлого года (темп роста = 117,71%). Себестоимость товаров, продукции, работ и услуг в анализируемом периоде составила 55727 тыс. руб. По сравнению с соответствующим показателем за 2010 год сумма затрат снизилась на 3450 тыс. руб.. Следовательно, в 2011 году на предприятии имеет место превышение себестоимости проданных товаров, продукции, работ и услуг над величиной выручки от их продажи, так как установленные цены на продукцию абсолютно не покрывают реальных затрат организации. В результате за отчетный год наблюдается убыток от основной деятельности предприятия. Так по итогам 2011 года убыток от продажи составил 371 тыс. руб., что отрицательно характеризует деятельность предприятия. Помимо этого наблюдается положительная тенденция по снижению убытка от продаж на сумму 11777 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом. В 2011 году прочих доходов получено в размере 15316 тыс. руб., прочие расходы составили 16565 тыс. руб. По итогам работы предприятия ООО «Искра» за 2011 год получен чистый убыток в размере 2022 тыс. руб., что негативно характеризует деятельность предприятия. Но по сравнению с прошлым годом чистый убыток сократился на 10002 тыс. руб., что оценивается позитивно. Анализируя структуру чистой прибыли необходимо отметить, что наибольший удельный вес в выручке за 2011 год занимает себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг - 100,7%, что меньше аналогичного показателя за 2010 год на 25,1 % пункта. Можно отметить, что рентабельность продаж по прибыли от продаж и рентабельность продаж по чистой прибыли в 2011 году составили соответственно – 0,67 и -3,6. Это свидетельствует о неэффективной деятельности предприятия.

Так как данное предприятие специализируется на выпуске молока, целесообразно рассмотреть изменение себестоимости молока в 2011 году и факторы, повлиявшие на данное изменение. Для этого проведем факторный анализ, исходные данные для которого представлены в таблице 2.

На основании данных представленных в таблице произведем расчет влияния факторов на изменение себестоимости 1 т молока методом цепной подстановки.

Таблица 2 - Исходные данные для факторного анализа себестоимости производства молока за 2011 год

Показатель	Значение показателя		Изменение
	План	Факт	
Объем производства молока, т	3510,0	3362,5	-147,5
Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	7987,8	10783,6	2795,8
Среднегодовое поголовье коров, голов	780	773	-7
Среднегодовой надой молока на фуражную корову, кг	4500	4350	-150
Сумма постоянных затрат на 1 голову, руб.	10240,8	13950,3	3709,5
Сумма переменных затрат на 1 т молока, руб.	1029	84	-
	7,2	54,8	1842,4
Себестоимость 1 т молока, руб.	1257,3	1166,2	-911

Итак, общее изменение себестоимости 1 т молока составило:

$$\Delta C_{\text{общ}} = C_1 - C_0 = 11661,8 - 12572,9 = -911,1 \text{ руб.}$$

В том числе за счет изменения:

-продуктивности коров:  $\Delta C_{\text{пр}} = C_{\text{усл1}} - C_0 = 12651,4 - 12572,9 = 78,5 \text{ руб.}$

-суммы постоянных затрат на 1 голову:  
 $\Delta C_{\text{А1\text{гол}}} = C_{\text{усл2}} - C_{\text{усл1}} = 13504,2 - 12651,4 = 852,8 \text{ руб.}$

-суммы удельных переменных затрат:

$$\Delta C_{\sigma} = C_1 - C_{\text{усл2}} = 11661,8 - 13504,2 = -1842,4 \text{ руб.}$$

Таким образом, необходимо проанализировать структуру себестоимости молока в 2011 году и рассчитать проектную с учетом возможных резервов, проанализировать все статьи затрат и выявить какое влияние они оказывают на изменение себестоимости.

Снижению себестоимости на 1 ц молока способствует общее увеличение производства молока. Поэтому следует использовать имеющиеся у хозяйства резервы.

В ООО «Искра» объем производства молока можно увеличить, используя следующие резервы:

1. При увеличении поголовья коров на 7 голов при удое на одну фуражную корову 43,5ц. производство молока увеличится на 304,5ц.

2. За счет увеличения уровня кормления увеличение производства молока на все поголовье составит 624 ц и 0,8 ц на 1 голову.



3. Если яловость коров снизится с 10,3% до 7% (уровень 2008 года), то произойдет увеличение производства молока на 559,8 ц. на все поголовье и 72 кг на одну корову.

4. Сокращение сухостойного периода до нормативного уровня позволит увеличить производство молока на 1872 ц.

После расчетов резервов увеличения валового надоя молока, следует вывод о том, что наибольший прирост молока произойдет за счет повышения уровня кормления и сокращения сухостойного периода. В целом же, если использовать все предложенные резервы, то валовой надой молока увеличится на 9,9% (3360,3 ц).

После выявления возможных резервов, перейдем к анализу структуры себестоимости молока, представленном в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ структуры себестоимости молока

Статьи затрат	2011г.				Проект			
	В сего затрат, тыс.руб	З трук тура,%	З атраты на 1 голову, руб	З атраты на 1 ц молока, руб	В сего затрат, тыс.руб	З трук тура,%	З атраты на 1 гол, руб	З атраты на 1 ц молока, руб
Зарплата	3136,4	3,5	6994,0	0,7	3255,3	3,5	6994,0	58,4
Корма	822,8	7,6	4001,0	1,9	920,8	7,6	4001,0	95,3
Содержание основных средств	783,6	7,5	3950,3	0,7	783,6	7,5	3825,1	91,6
Средства защиты животных	1,8	,3	166,6	,8	9,9	,3	166,6	4,6
Электроэнергия	313,6	,9	993,0	,8	334,5	,9	993,0	3,1
Нефтепродукты	254,8	,2	623,3	,3	266,2	,2	623,3	4,2
<b>В</b>	<b>3</b>		<b>5</b>	<b>11</b>	<b>3</b>		<b>5</b>	<b>1</b>

СЕГО	9213	00	0728,2	66,2	9470,3	00	0602,9	067,2
------	------	----	--------	------	--------	----	--------	-------

В структуре себестоимости молока за 2011 год наибольшую часть составляют з/п, корма и содержание основных средств. Следует отметить, что данные затраты занимают более 85% от общей суммы затрат. Так как это ключевые статьи затрат, то и уделять серьезное внимание нужно им, отслеживая и вовремя выявляя резервы.

Если сопоставлять фактические затраты с проектом, то структура остается неизменной, но затраты на 1 ц молока в 2011 году значительно выше.

Рассчитав возможную себестоимость, определим ее влияние на изменение прибыли и рентабельности.

$$P \uparrow R = R_{возм.} - R_{факт.} = \frac{P_{факт.} + P \uparrow P}{VP_{возм.} \times C_{возм.}} - \frac{P_{факт.}}{Z_{факт.}},$$

где,  $P \uparrow R$  – резерв увеличения рентабельности, %

$R_{возм.}, R_{факт.}$  – фактическая и возможная рентабельность, %

$P_{факт.}$  – фактическая прибыль, тыс. руб.

$P \uparrow P$  – резерв увеличения прибыли, тыс. руб.

$VP_{возм.}$  – возможный объем реализации молока, ц

$$P \uparrow P = P \downarrow C \times VP_{возм.} = 0,099 \times 36985,3 = 3661,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$P \uparrow R = \frac{9336 + 3661,5}{36985,3 \times 1,067} - \frac{9336}{39213} = 0,329 - 0,238 = 0,09$$

Согласно данным расчетам, при возможной себестоимости 1 ц молока равной 1067,2 руб., прибыль увеличится на 3661,5 тыс. руб., а рентабельность на 9%.

Себестоимость единицы любого вида продукции является, как известно, результатом соотношения двух величин: производственных затрат и качества продукции. Себестоимость может быть снижена, если, во-первых, будет уменьшаться величина затрат при неизменном выходе продукции; во-вторых, если будет увеличиваться количество валовой продукции при неизменных затратах и, наконец, в-третьих, если темпы роста валовой продукции будут опережать темпы увеличения затрат. Факторы себестоимости продукции сельского хозяйства многообразны.

Из всего выше изложенного следует несколько путей снижения себестоимости молока наиболее актуальных для данного предприятия:

- повышение производительности труда, для чего требуется осуществление комплексной механизации и автоматизации всех процессов;

В настоящее время для эффективного функционирования предприятий повсеместно вводится автоматизация, она становится неотъемлемой частью всего производственного процесса. И это вполне оправданно и выгодно, ведь снижаются затраты и повышается качество продукции.

Для конкретного предприятия - это реконструкция двора привязного содержания во двор с беспривязным содержанием для выращивания нетелей. Это достаточно затратный способ совершенствования организации производства продукции животноводства, но на сегодняшний день способ беспривязного содержания скота является передовой технологией, у которой есть множество положительных сторон.

Еще хотелось бы предложить хозяйству в соответствии с реконструкцией двора обучить операторов машинного доения передовым технологиям доения, для того чтобы получать продукцию животноводства высшего качества.

- увеличение продуктивности животных. При этом, как правило, сокращаются все издержки в расчете на единицу продукции;

Продуктивность животных измеряется количеством продукции, полученной на голову скота за определенный период. Величина молочной продуктивности зависит, прежде всего, от природных особенностей породы, от рационального кормления, условий содержания животных и ухода за ними.

От воспроизводства стада зависит совершенствование разводимого скота, формирование высокопродуктивного стада, продолжительность использования животных, рентабельность отрасли в целом. Поэтому, для достижения высокой молочной продуктивности коровы, нужно обеспечить хороший уход за телятами. Ошибки, допущенные в процессе выращивания телят, могут привести к низким дневным приростам живой массы и стать причиной заболеваний, что позднее негативно отразится на процессе общего обмена веществ у коровы. Поэтому уровень технологии выращивания телят необходимо привести в соответствии с ожидаемой молочной продуктивностью взрослых животных[3].

- ликвидация перерасхода кормов за счет составления сбалансированных рационов кормления животных, внедрение интенсивных методов откорма;

ОАО «Искра» имеет на своей территории достаточные площади пашни и естественных кормовых угодий. В хозяйстве на корм скоту выращивают многолетние травы на силос, сено и однолетние травы.

От состояния кормовой базы хозяйства зависит продуктивность животных и их поголовье. Следует для каждой производственной группы животных в хозяйстве разработать более эффективные рационы кормления. Усовершенствовать работу зоотехнической службы.

Рассмотренные пути снижения себестоимости не исчерпывают всего комплекса мероприятий. Они дают представление об общем направлении в организации более эффективного и экономного производства продукции животноводства.

Литература:

1.Белый И.Н. Учет затрат и калькулирование себестоимости сельскохозяйственной продукции. – Мн.: Ураджай, 1987. – 144с.

2.Миронова И.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий // Под.ред. д.э.н. профессора С.М. Бычковой. – СПб.: ПрофиКС, 2002.

3.Зинченко А.Е. «Статистика животноводства»  
<http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=41136>

УДК 658.15.012.12

**Н.В. Тихомирова**, студентка 652 группы ВГМХА  
Научный руководитель – старший преподаватель кафедры  
бухгалтерского учета и аудита В.И. Михина

## **Анализ себестоимости овощей закрытого грунта в СХПК Комбинат «Тепличный»**

**Аннотация:** В данной статье проведен анализ себестоимости овощей закрытого грунта СХПК Комбинат «Тепличный», г. Вологда; материалоемкости и материалоемкости производства данного вида продукции. На основе анализа предложены пути снижения общей суммы затрат на производство.

**Ключевые слова:** себестоимость, овощи закрытого грунта, материальные затраты, материалоемкость, материалоемкость, резервы снижения себестоимости.

Себестоимость промышленной продукции - это выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на ее производство и реализацию.

Она является важнейшим синтетическим качественным показателем, так как в нем отражаются все стороны хозяйственной деятельности организации, эффективность использования ресурсов, рациональность организации производства, труда, управления. Именно себестоимость продукции, характеризующая затраты предприятия на производство, является наилучшим мерилем того, насколько рационально используются организацией основные фонды, материальные и трудовые ресурсы.

От уровня себестоимости продукции зависит прибыль. Чем меньше себестоимость производимой продукции, тем выше конкурентоспособность предприятия, доступнее производимая продукция для покупателей или оказываемые услуги для заказчиков, ощутимее экономический эффект от продажи продукции (оказания услуг, выполнения работ).

Себестоимость продукции служит базой для исчисления продажных (отпускных) цен и формирования финансовых результатов. Поэтому сис-

тематическое снижение себестоимости продукции - необходимое условие повышения экономической эффективности производства. От уровня себестоимости зависят финансовые результаты деятельности предприятия, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов.

Основная **цель** работы состоит в анализе затрат на производство овощей закрытого грунта на примере СХПК Комбинат «Тепличный» и выявления возможных путей снижения себестоимости продукции. Поставленная цель обусловила необходимость решения ряда взаимосвязанных **задач**:

- проанализировать особенности формирования себестоимости продукции предприятия;
- разработать возможные пути снижения себестоимости продукции предприятия;

**Объектом** исследования является СХПК Комбинат «Тепличный», г. Вологда, ул. Ярославская,9. **Предметом** исследования является себестоимость овощей закрытого грунта СХПК Комбинат «Тепличный» – огурцы грунтовые, томаты грунтовые, огурцы (капельный полив 1 оборот), огурцы гладкие и баклажаны

В соответствии гл. 25 НК РФ и ПБУ 10/99 "Расходы организации" учет затрат предприятия осуществляют по видам: материальные затраты, расходы на оплату

труда, отчисления на социальные нужды, амортизационные отчисления и прочие расходы.

Такая группировка затрат позволяет предприятию рассчитать структуру себестоимости произведенной продукции - процентное соотношение элементов себестоимости в общей стоимости затрат на производство. Группировка затрат по элементам позволяет разделить затраты овеществленного и живого труда и исчислить вновь созданную стоимость, а также рассчитать величину материалоемкости, трудоемкости, фондоемкости производства.

Уровень, динамика и структура себестоимости продукции СХПК Комбинат «Тепличный» представлены в таблице 1.

За четыре года рост себестоимости продукции предприятия составил почти 80%, за последний год-12%. Тогда как темп роста выручки составил 31 и 6% соответственно. Это является одной из причин снижения прибыли предприятия.

Как показывает анализ структуры расходов СХПК Комбинат «Тепличный», его производство является материалоемким, так как материальные затраты занимают наибольший удельный вес в структуре себестоимости – более 50%. То есть основные резервы снижения ее стоимости следует искать в сокращении материальных расходов.

Таблица 1 - Анализ уровня, динамики и структуры себестоимости продукции СХПК Комбинат «Тепличный» по элементам затрат

Элемент затрат	Сумма, тыс. руб.				Темп роста, %						Удельный вес в 2011 году, %
	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	базисный			цепной			
					2009 год	2010 год	2011 год	2009 год	2010 год	2011 год	
Материальные затраты	115906	155124	185703	208285	160,26	191,85	179,7	133,84	119,71	112,16	52,5
Затраты на оплату труда	80568	107856	116312	128453	143,01	154,22	159,4	133,87	107,84	109,9	32,4
Отчисления на социальные нужды	8863	11864	12794	25147	146,98	158,50	283,7	133,86	107,84	196,6	6,3
Амортизация	19871	25391	27296	28012	189,01	203,19	141,0	127,78	107,50	102,6	7,1
Прочие затраты	7148	6933	8920	7083	41,69	53,63	99,1	96,99	128,66	79,4	1,8
<b>Полная себестоимость</b>	<b>232356</b>	<b>307168</b>	<b>351025</b>	<b>396980</b>	<b>146,03</b>	<b>166,88</b>	<b>170,8</b>	<b>132,20</b>	<b>114,28</b>	<b>113,1</b>	<b>100</b>
В т. ч. постоянные затраты	27019	32324	36216	35095	107,51	120,46	129,9	119,63	112,04	96,9	8,8
Переменные затраты	205337	274844	314809	361885	152,45	174,62	176,2	133,85	114,54	114,9	91,2
Выручка от реализации продукции	292542	321910	382542	406235	130,57	155,17	138,9	110,04	118,84	106,2	



Рис.1 - Удельный вес затрат в полной себестоимости продукции СХПК Комбинат "Тепличный" в 2011 году

Этого возможно достичь посредством внедрения более продуктивной технологии переработки сырья, рационального расходования материалов, сокращения брака при производстве.

В целях снижения уровня материалоемкости производства обоснованным будет дальнейшее углубленное изучение и анализ материальных расходов, которые включают в себя следующие статьи затрат: сырье и материалы, удобрения, запчасти, ядохимикаты, строительные материалы, инвентарь, спецодежда, семена и пр.

Анализ структуры материальных затрат проводится для оценки состава материальных ресурсов и определения удельного веса дорогостоящих материалов. При этом выявляют материалы, потребление которых преобладает в производстве данного вида продукции. Анализ таких видов материальных затрат является весьма важным, позволяющим выявить основные резервы экономии материалов и снижения стоимости продукции.

По результатам исследования структуры материальных затрат на производство овощей закрытого грунта видно, что более половины материальных затрат составляют расходы на электроэнергию, это обусловлено климатом в нашем регионе. Значительную долю занимают семена и посадочный материал. Среди удобрений наибольшую долю занимают минеральные, что отрицательно может сказаться на качестве овощей. Органических удобрений, то есть природных, всего лишь 5,5% в общей сумме материальных затрат, тогда как минеральных – 12%.

Для сравнения структура материальных затрат на предприятиях плодово-овощной перерабатывающей отрасли Краснодарского края выглядит так: более половины материальных затрат составляют расходы на сельскохозяйственное сырье, потребляемое в процессе переработки, 35% - форми-

руют расходы на упаковку производимой продукции, и лишь десятую часть определяют затраты на вспомогательные материалы, топливо, энергию.



Рис.2 – Структура материальных затрат на производство овощей закрытого грунта СХПК Комбинат «Тепличный» в 2011 году

Анализ структуры материальных затрат позволяет изучать динамику изменений отдельных статей затрат, при необходимости усиливать контроль за расходом отдельных видов ресурсов, а также способствует выявлению резервов снижения материальных затрат.

Итак, нами установлено, что удельный вес материальных затрат в общей сумме расходов составляет не менее 50% общей суммы затрат на производство, поэтому производимая предприятиями продукция является материалоемкой. И основные пути снижения ее себестоимости следует искать в снижении уровня материалоемкости. Под материалоемкостью продукции понимается абсолютная величина материальных затрат, приходящаяся на один рубль объема продукции.

Сокращение величины материалоемкости и увеличение материалотдачи (показатель, обратный материалоемкости) в отчетном году по сравнению с предыдущим является положительным моментом деятельности предприятия и свидетельствует о более эффективном расходовании материальных ресурсов.

В процессе исследования были проведены расчеты материалоемкости и материалотдачи овощей закрытого грунта СХПК Комбинат «Тепличный» за три года, что позволило выявить динамику изменений показателей и дать оценку эффективности работы предприятия. Результаты данных расчетов представлены в таблице 2.



Таблица 2 - Динамика материалоемкости и материалоотдачи продукции

Виды продукции	Материалоемкость, руб.			Темп роста материалоемкости, %				Материалоотдача, руб.			Темп роста материалоотдачи, %			
	2009 год	2010 год	2011 год	базисный		цепной		2009 год	2010 год	2011 год	базисный		цепной	
				2010 год	2011 год	2010 год	2011 год				2010 год	2011 год	2010 год	2011 год
Овощи закрытого грунта	0,15	0,20	0,21	135,19	144,60	135,19	106,96	6,83	5,05	4,72	73,97	69,16	73,97	93,49
в т.ч.														
огурцы (капельный полив 1 оборот)	0,12	0,14	0,10	114,58	80,57	114,58	70,32	8,06	7,03	10,00	87,28	124,11	87,28	142,20
огурцы гладкие	0,10	0,13	0,11	127,31	109,65	127,31	86,12	9,74	7,65	8,88	78,55	91,20	78,55	116,11
огурцы грунтовые	0,11	0,06	0,14	55,37	123,71	55,37	223,43	8,83	15,95	7,14	180,61	80,84	180,61	44,76
томаты грунтовые	0,07	0,08	0,09	123,13	129,41	123,13	105,10	14,79	12,01	11,43	81,22	77,27	81,22	95,15
баклажаны	0,21	0,21	0,18	97,41	82,07	97,41	84,26	4,66	4,79	5,68	102,66	121,84	102,66	118,69

Таблица 3 – Анализ отклонений материальных затрат в СХПК Комбинат «Тепличный» в 2011 году

Вид продукции	Семена и посадочный материал, тыс. руб.		Удобрения, тыс. руб.		Средства защиты растений, тыс. руб.		Работы и услуги, тыс. руб.		Нефтепродукты, тыс. руб.		Всего затрат, тыс. руб.	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Овощи закрытого грунта	8411	4649	4825	7823	1704	1445	100179	91591	0	4490	115119	109998
Отклонения, +/-	-3762		2998		-259		-8588		4490		-5121	

Динамика по каждому из рассматриваемых видов продукции различна. Так, по огурцам (капельный полив 1 оборот) наблюдается уверенная тенденция к снижению материалоемкости и увеличению материалоотдачи. За исследуемый период предприятию удалось существенно сократить (на 30%) уровень материалоемкости продукции и увеличить уровень материалоотдачи на 42%. Темпы снижения уровня материалоемкости значительно ниже по огурцам гладким (14%).

По огурцам грунтовым и томатам грунтовым отслеживается тенденция увеличения материалоемкости продукции, что является сигналом руководству к усилению контроля за расходованием материальных ресурсов. По огурцам грунтовым существенно снизилась материалоотдача, что так же отрицательно повлияло на эффективность их производства.

В целом по овощам закрытого грунта наблюдается незначительное увеличение материалоемкости и снижение материалоотдачи в 2011 году по сравнению с 2010 годом. Это говорит об уменьшении эффективности производства основного вида продукции для СХПК Комбинат «Тепличный».

С каждого рубля материальных ресурсов, вложенных в производство, предприятие стало производить меньше овощей ЗГ, но при этом нести больше материальных затрат. Это отрицательно повлияло на эффективность производства. На данный момент эта тенденция незначительная, но если она сохранится в дальнейшем, то производство станет неоправданным, предприятие вынуждено будет сокращать его объемы.

На предприятии производственно-финансовые планы составляются на основании норм. В таблице 3 представлен анализ отклонений фактического расхода материалов от планового. По результатам расчетов видно, что в целом по материальным затратам наблюдается экономия в размере 5121 тыс. руб. Но по отдельным видам материалов есть перерасход:

- 1) По удобрениям – 2998 тыс. руб.;
- 2) По нефтепродуктам – 4490 тыс. руб.

Таблица 4 – Анализ отклонений по удобрениям в СХПК Комбинат «Тепличный» в 2011 году

Вид продукции	Минеральные удобрения, тыс. руб.		Органические удобрения, тыс. руб.		Всего удобрений, тыс. руб.	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Овощи закрытого грунта	4825	5476	0	2347	4825	7823
Отклонения, +/-	651		2347		2998	

Как показал анализ, предприятие не планировало при производстве овощей закрытого грунта использовать органические удобрения, но по

факту использовало. И перерасход в размере 2347 тыс. руб. положителен, так как данный вид удобрений является природным и более предпочтителен по сравнению с минеральными.

По минеральным удобрениям перерасход составил 651 тыс. руб. Он незначителен, но минеральные удобрения занимают больший удельный вес в общем объеме удобрений. На качестве продукции это сказывается отрицательно.

В целом нормы расхода материалов соблюдаются.

Таблица 5 – Соотношение темпов роста материальных затрат и выпуска продукции

Вид продукции и затрат, тыс. руб.	2009 год	2010 год	2011 год	Темп роста цепной, %	
				2010 год	2011 год
Овощи закрытого грунта	156142	170064	201723	108,92	118,62
Материальные затраты	155124	185703	208285	119,71	112,16

Как видно из таблицы 5 с 2010 года затраты в абсолютном выражении превышают выпуск овощей. То же и с темпами роста – в 2010 году затраты растут быстрее выпуска, этим объясняется резкий скачек материалоемкости. В 2011 году резко возрос выпуск овощей, темп роста материальных затрат чуть ниже. Рост материалоемкости, хоть и незначительный, возник из-за превышения абсолютной величины затрат над выпуском продукции.

Таким образом, для повышения эффективности производства овощей закрытого грунта СХПК Комбинат «Тепличный» рекомендуется принять следующие меры:

- 1) Ужесточить нормирование потребления материальных ресурсов (контроль выполнения плана);
- 2) Применение ресурсосберегающих технологий;
- 3) Оптимизация технологического процесса;
- 4) Использование отходов производства в качестве вторичного сырья.

Важным направлением снижения материалоемкости продукции является совершенствование техники и технологии переработки сельхозсырья, которое будет способствовать рациональному расходованию материальных ресурсов и максимальному сокращению величины потерь и отходов производства. В целях углубленного анализа эффективности использования материальных ресурсов исчисляются показатели удельной материалоемкости, которые рассчитывают по отдельным видам изделий.

По итогам проведенных нами исследований и рассуждений хотелось бы отметить, что в себестоимости продукции сельскохозяйственных пред-

приятый значительный удельный вес занимают материальные затраты. Поэтому основные пути снижения себестоимости продукции следует искать в сокращении величины материальных затрат. В связи с этим анализ материальных затрат приобретает большое значение. Основные пути снижения материалоемкости продукции состоят в совершенствовании техники и технологии переработки сырья, позволяющем максимально экономить материалы.

Переход к интенсивному ресурсосберегающему типу экономического роста, основанного на использовании достижений научно-технического прогресса, снижении ресурсоемкости и материалоемкости производства продукции, повышении производительности труда, улучшении технико-экономических показателей производства, увеличит возможности предприятия в складывающейся на рынке конкурентной борьбе.

УДК 635.1/.6.044:631.544.4

**Е.С. Харламова**, студентка 653 группы ВГМХА

*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры организации производства и предпринимательства О.А. Пластинина*

## **Использование современных технологий при выращивании овощей защищённого грунта в СХПК Комбинат «Тепличный» Вологодского района**

Овощеводство защищенного грунта – особая отрасль АПК России, значимость которой очень велика, так как овощи являются регулятором здоровья, источником природных витаминов, антиоксидантов, незаменимых аминокислот и других биологически активных веществ, которые оказывают непосредственное влияние на продолжительность жизни населения. [1]

Овощные культуры стали разводиться с давних времен, сведения о возделывании их относятся к V в. В царской России овощеводство было сосредоточено на крестьянских усадьбах и носило, главным образом, потребительский характер. В период формирования и роста городов овощеводство развивалось в пригородных зонах: вокруг Москвы, Киева, Ростова, а позднее под Санкт-Петербургом. Именно в этих местах были разработаны оригинальные приемы агротехники и выведены ценные сорта многих овощных культур.

Развитие отечественного овощеводства тесно связано с именами крупных ученых – А.Т. Болотова, Н.И. Вавилова, Н.И. Кичунова и др. Благодаря их трудам были разработаны научные основы овощеводства, изучены биологические особенности и описана агротехника широко ассортимента овощных культур.

Большой вклад в развитие овощеводства был сделан овощеводом – практиком Е.А. Грачевым, который вывел много сортов и разработал приемы возделывания их, позволившие получать высокие урожаи.

Проводимые в стране аграрные реформы последнего десятилетия отрицательно сказались на развитии сельского хозяйства, что выразилось в спаде производства, ухудшении уровня и качества питания людей. За эти годы овощеводство претерпело существенные структурные изменения: спад производства с сельскохозяйственных предприятиях в 2 раза, шоковое состояние теплиц, занимающихся выращиванием рассады, отсутствие государственной поддержки товаропроизводителей и, как следствие, широкий завоз овощей из Турции, Польши, Голландии и других стран. [4]

Овощеводство относится к одной из важных и сложных отраслей сельского хозяйства. Оно дает исключительно ценные продукты питания, спрос на которые постоянно растет.

С каждым годом овощи занимают в нашем рационе все более важное место. На каждого россиянина в год должно приходиться не менее 30 кг мяса, 25 кг фруктов и 95 кг овощей. Ровно треть от этой массы должна составлять свежая овощная продукция – огурцы, томаты, перцы, баклажаны. [3]

Возможности развития овощеводства защищенного грунта используются далеко не в полной мере. В настоящее время остаются недостаточно изученными потенциальные возможности производства продукции овощеводства закрытого грунта. В частности, недостаточно изучены проблемы внедрения и оценки эффективности интенсивных технологий и организационно-экономических мероприятий в тепличном овощеводстве. Требуется уточнения комплекс факторов, влияющих на эффективность овощеводства закрытого грунта, интенсификацию производства, то есть высококорентабельного функционирования отрасли в условиях рыночной экономики.

Повышение экономической эффективности производства является очень актуальной проблемой на многих сельскохозяйственных предприятиях, независимо от специализации и размеров, особое значение эта проблема приобретает в хозяйствах, занимающихся выращиванием овощей в защищенном грунте, поскольку процесс производства является очень капиталоемким и трудоемким, а готовая продукция достаточно тоннажная и скоропортящаяся.

Решение проблемы обеспечения населения овощами на протяжении всего года невозможно осуществить без овощеводства закрытого грунта, которое является составным звеном агропромышленного комплекса. Предприятия с круглогодичным производством овощей – тепличные комбинаты. Они выращивают овощи в защищенном грунте. Главные культуры – огурцы, томаты, лук на зелень, зеленные.

Огурец – ведущая культура защищенного грунта, как по занимаемым площадям, так и по объему производства. Его доля в общем объеме производства составляет 60%.

Томат – вторая после огурца культура защищенного грунта, занимающая в общей структуре производства 30 %.

Баклажаны и перец выращиваются в несопоставимо меньших размерах: их совокупный объем составляет около 3%.

Зеленые культуры идут отдельной строкой в ассортименте тепличных хозяйств и имеют наименьший удельный вес (обычно менее 1%). Их производство рентабельно, однако существуют проблемы с хранением и реализацией, так как они быстро теряют потребительские свойства. [5]

Защищенный грунт имеет двойное назначение:

1. Подготовка рассады для открытого и защищенного грунта
2. Производство овощей в сроки, когда они не поступают из открытого грунта, а также от культур, не вызревающих в местных условиях.

Особенности защищенного грунта и взаимосвязь его с овощеводством открытого грунта.

Для овощеводства защищенного грунта характерны следующие особенности.

1. Наличие технической базы, позволяющей создавать благоприятные сочетания факторов роста и развития растений независимо от состояния погоды и времени года (специальные помещения, защитные и обогревающие устройства, системы искусственного питания растений, осветительные установки).
2. Небольшие земельные площади по сравнению с овощеводством открытого грунта.
3. Исключительно интенсивное использование площади и пространства помещений: за год на одном и том же месте получают до пяти урожаев; иногда дополнительно размещают растения в проходах, на стеллажах в не- сколько ярусов.
4. Очень высокая урожайность. Если в открытом грунте урожайность огурца 90 тонн с 1 га близка к рекордной, то сборы 200- 300 тонн с 1 га теплицы оценивают только как хорошие. За один год в зимних: теплицах производят до 700-800 тонн овощей с 1 га.
5. Сочетание больших затрат ручного труда с применением сложной механизации и электрификации производства, а в ряде случаев и полной автоматизацией комплексов работ.
6. Высокая себестоимость продукции. Это объясняется материальными затратами, связанными с необходимостью создания искусственного микроклимата и особенностями агротехники, рассчитанной на самое интенсивное использование площади.
7. Более сложная, чем в открытом грунте, агротехника, высокая стоимость сооружений, устройств для создания нужного микроклимата требуют от

работающих в защищенном грунте специальных знаний и высокой квалификации. [2]

Решение проблемы обеспечения населения овощами на протяжении всего года невозможно осуществить без овощеводства закрытого грунта, которое является составным звеном агропромышленного комплекса.

Одним из основных направлений повышения эффективности производства овощей защищенного грунта является внедрение современных ресурсосберегающих технологий выращивания овощей в теплицах на малообъемных субстратах (минеральная вата, верховой торф, торфоплиты).

СХПК Комбинат «Тепличный» представляет собой предприятие, в большей степени специализирующееся на производстве овощей закрытого грунта, которые выращивает в стеклянных и пленочных теплицах общей площадью 12,5 га. [6]

По уровню технической оснащенности СХПК «Тепличный» по праву считается одним из самых лучших в России среди предприятий тепличного овощеводства. В хозяйстве применяются новейшие агротехнологии, оборудования и системы привываивания тепличных культур. Это такие как:

1. Система энергосберегающего и светоотражающего зашторивания
  - предотвращение температурных колебаний в течении суток,
  - контроль температурного поля теплицы с точностью до +/- 0,5°C,
  - сохранение температуры поверхности растений максимально приближенной к температуре окружающей среды,
  - экономия тепловой и электроэнергии от 20% до 30%.
2. Система электродосвечивания растений
  - управление длительностью светового дня и интенсивностью светового потока в соответствии с агротехнологическими требованиями,
  - технологическая лотковая система для выращивания овощей по малообъемной технологии,
  - система подвесных лотков с отводом дренажного раствора,
  - изготовление лотков на месте при помощи мобильной формовочной установки точно по длине теплицы.
3. Система форточной вентиляции
  - качественное управление технологическими процессами поддержания микроклимата в теплице,
  - автоматическая регулировка угла подъёма форточек градусов и площади вентиляционного проёма в зависимости от фактических внешних климатических условий и заданных и фактических внутренних климатических параметров.
4. Система регулирования концентрации CO<sub>2</sub> в рабочей зоне роста растений
  - существенное повышение качества продукции и увеличение урожайности на 15-20%,

- управление концентрацией CO<sub>2</sub> в теплице с помощью центрального климатического компьютера,
  - система повторного использования дренажной воды с обеззараживанием УФО,
  - снижение расхода воды,
  - экономия удобрений,
  - расширение возможностей предотвращения бактериальных заболеваний растений.
5. Автоматизированная система управления микроклиматом и минеральным питанием растений
- непрерывный контроль всех параметров микроклимата теплицы и их поддержание в пределах заданных климатических условий,
  - повышение урожайности за счет гибкого автоматического поддержания требуемых параметров микроклимата,
  - снижение энергопотребления,
  - повышение уровня надежности и эффективности работы оборудования,
  - получение достоверной и своевременной технологической информации,
  - определение и выдача сигналов об аварийных (предварительных) ситуациях.
6. Система капельного полива с узлами приготовления и подачи раствора минеральных удобрений
- оптимальное планирование полива в течение суток,
  - точное поддержание заданной концентрации минеральных удобрений в питательном растворе,
  - транспортировка питательного раствора в корневую зону каждого растения через распределительную сеть и капельницы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что уровень технической оснащенности хозяйства действительно находится на высоком уровне, однако предприятию необходимо и дальше совершенствовать организацию производства овощей защищенного грунта, тем более что резервы действительно имеются.

В хозяйстве производство овощей закрытого грунта осуществляется по двум технологиям:

I. Традиционное выращивание овощей на грунтах. Производство грунтовых овощей происходит в два культурооборота: весенний и осенний. Весенний культурооборот начинается в январе и заканчивается в июне. Осенний культурооборот начинается в июле, а сбор урожая заканчивается в конце ноября.

1. Подготовительные работы (выращивание рассады, пикировка, обеззараживание теплицы и посевного материала, пропаривание грунта, внесение удобрений в почву и др.);



2. Посадка (высадка рассады);

Высаживают рассаду на постоянное место вертикально, не засыпая стебля.

3. Уход за посадками (формирование растений – пасынкование, полив с помощью дождевальных систем, удаление верхушечных и низовых листков, обработка от болезней и вредителей и др.);

4. Самой трудоемкой операцией, занимающей от 60 - 65% всего технологического цикла выращивания овощей, является сбор продукции. Уборка (сбор овощей и транспортировка на реализацию).

II. Прогрессивная технология

Отличается от традиционной тем, что высадка рассады производится в торфоплиты и полив не дождевальный, а капельный. Отпадает необходимость в пропаривании почвы.

Одной из ресурсосберегающих технологий является гидропоника.

Гидропоника - это способ выращивания растений, при котором растение получает из раствора все необходимые питательные вещества в нужных количествах и точных пропорциях (что почти невозможно осуществить при почвенном выращивании).

Гидропоника имеет большие преимущества по сравнению с обычным (почвенным) способом выращивания:

1. Так как растение всегда получает нужные ему вещества в необходимых количествах, оно растет крепким и здоровым, и намного быстрее, чем в почве. При этом урожайность плодовых и цветение декоративных растений увеличивается в несколько раз.

2. Корни растений никогда не страдают от пересыхания или недостатка кислорода при переувлажнении, что неизбежно происходит при почвенном выращивании.

3. Так как расход воды легче контролировать, нет необходимости каждый день поливать растения. В зависимости от выбранной ёмкости и системы выращивания нужно добавлять воду гораздо реже - от раза в три дня до раза в месяц.

4. Не возникает проблемы недостатка удобрений или их передозировки.

5. Исчезают многие проблемы почвенных вредителей и болезней (нематоды, медведки, сциариды, грибковые заболевания, гнили, и пр.), что избавляет от применения ядохимикатов.

6. Сильно облегчается процесс пересадки многолетних растений - не надо освобождать корни от старой почвы и неизбежно травмировать их. Надо лишь перевернуть растение в большую посуду и досыпать субстрат.

7. Нет необходимости покупать новую почву для пересадки, что сильно удешевляет процесс выращивания комнатных растений.

8. Так как растение получает только нужные ему элементы, оно не накапливает вредных для здоровья человека веществ, неизбежно при-

сутствующих в почве (тяжелые металлы, ядовитые органические соединения, радионуклиды, избыток нитратов и др), что очень важно для плодовых растений.

9. Ну, и, наконец, нет необходимости возиться с землей: руки всегда чистые; гидропонные сосуды мало весят; в доме, на балконе или в теплице чисто и опрятно, нет посторонних запахов, летающих над горшками сциарид, и прочих неприятных сопутствующих почвенному выращиванию факторов.

Существует пять разновидностей гидропоники, которые различаются системой питания, физико-химическими свойствами корнеобитаемой среды, различным конструктивным решением технологического оборудования:

1. водная культура, корнеобитаемая среда - водный раствор питательных солей;

2. агрегатопоника - культура на твердых агрегатных субстратах с периодической подачей растворов минеральных удобрений;

3. хемокультура - культура на органических субстратах (чистый торф и др.), увлажняемых питательным раствором;

4. ионопоника - выращивание на смеси двух типов смол - катионита и анионита;

5. аэропоника - культура растений с размещением на специальных стеллажах с периодическим автоматическим опрыскиванием корней питательным раствором.

Аэропоника - это, можно сказать, частный метод гидропоники. При этом методе корни растения постоянно находятся в воздушном пространстве и периодически опрыскиваются питательным раствором, либо постоянно находятся в аэрозоли питательного раствора. [7]

Инновационность аэропоники – прежде всего в способе решения основного вопроса – это «урожайность в условиях защищенного грунта», а возможности аэропоники и спектр применения очень велики.

1. Применяя различные аэропонные модели, достигается значительное увеличение продуктивной посадочной площади, к примеру, на салатной линии при вертикальном выращивании площадь посадок увеличивается до десятка раз.

2. Экологичность, ведь аэропоника это система замкнутого цикла, полностью отсутствует утилизация питательного раствора, сводится практически до нуля применение ядохимикатов, полное отсутствие грунта или субстратов.

3. Метод аэропоники позволяет осуществлять точный и быстрый контроль над всеми технологическими процессами роста и развития растений.

4. Низкая энерго- и материалоемкость аэропонной технологии, она энергосберегающая, а так же водосберегающая. Экономия воды при

использовании аэропоники может достигать; 90%, другими словами, требуется всего 1/10 от количества воды, затрачиваемого при грунтовой выращивании. Потребление электрической энергии в сутки затрачиваемой в процессе аэропоники выращивания очень малое. В ситуациях аварийного отключения электроснабжения для поддержания жизнеобеспечения растений достаточно небольшого генератора.

5. На аэропонике обеспечивается богатая кислородом среда для корней. При выращивании на аэропонике корни растут очень тонкими и покрываются "пушком" из впитывающих волосков (их диаметр зависит от размера "капель" аэрозоля). При этом значительно улучшается не только насыщение корней кислородом, но и значительно увеличивается их впитывающая поверхность. Так же увеличивается и доступность самих питательных элементов.

6. Показатели питательного раствора стабильны и не изменяется как в прикорневой зоне, так и в емкости. Питательный раствор не содержит патогенной микрофлоры, что упрощает уход и защиту растений от заболеваний. В итоге мы получаем экологически чистые овощи. Произведенные овощи отвечают самому высокому стандарту качества и безопасности, не содержат следов химикатов.

7. В техническом аспекте аэропоника – удобна в обслуживании, позволяет осуществлять свободный доступ к оценке состояния всех узлов и элементов оборудования, а также для оценки состояния корней растений.

8. Производственный процесс становится легким и трудосберегающим, с аэропоникой сельскохозяйственное производство приближается к обычным занятиям досуга. Человек работает в чистой, здоровой обстановке.

9. И не менее важен тот факт, что для обслуживания теплицы задействуется малое количество персонала.

Эффективность применения аэропоники представлена в таблице 1. Таблица 1 – Экономическая эффективность различных способов выращивания овощей защищенного грунта

Показатели	Грунт	Гидропоника с кап.поливом	Аэропоника
Урожайность, кг/м <sup>2</sup>	34	39	55
Площадь, м <sup>2</sup>	60 000	60 000	60 000
Валовой сбор, ц	20 400	23 400	33 000
Себестоимость 1 ц, руб.	4 230	3 860	3 120
Полная себестоимость, тыс. руб.	86 292	90 324	102 960
Выручка, тыс. руб.	122 400	140 400	198 000
Прибыль от реализации, руб.	36 108	50 076	95 040
Рентабельность,%	41,84	55,44	92,31

Производство овощей защищенного грунта на одной и той же площади может давать разные результаты. Наибольший экономический эф-

фект достигается при выращивании овощей с помощью aeropоники, так как происходит значительный рост урожайности (практически в 2 раза) и снижается себестоимость 1 ц продукции

Достижение высоких производственно-экономических показателей возможно только на основе интенсификации отрасли овощеводства закрытого грунта, главным и решающим фактором которой являются разработки и достижения научно-технического прогресса (НТП). На современном этапе развития это приобретает особую актуальность и требует последовательного изучения данной проблемы.

#### Литература:

- 1.Брызгалов В.А. Овощеводство защищенного грунта: учебное пособие / Брызгалов В.А., Советкина В.Е., Савинова Н.И. и др.; Под ред. В.А. Брызгалова.- М.: Колос, 1995.
- 2.Смирнова Л.А., Никитин А.В., Минаков И.А., Кастиорнов Н.П. Концепция развития овощеводства в Российской Федерации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. -№10/2010.
- 3.Смирнова Л.А., Никитин А.В., Минаков И.А., Бекетов А.В. Современное состояние и эффективность овощеводства в Российской Федерации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - №1/2010.
- 4.Чазова И.Ю. Специализация и концентрация тепличного производства в России // АПК: экономика, управление. -№7/2011.
- 5.Чазова И.Ю. Проблемы рынка овощей защищенного грунта // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. -№5/2010.
- 6.Официальный сайт СХПК Комбинат «Тепличный». Режим доступа: <http://teplich.ru/>
- 7.Интернет –ресурс. Режим доступа:<http://www.gidroponika.su>

УДК 338.242.2

*А.Н. Чиркова, магистрант 1-го курса  
экономического факультета ВГМХА*

*Научный руководитель – д.э.н., профессор кафедры организации  
и предпринимательства В.Н. Острецов*

### **Анализ исследований по конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли**

**Аннотация:** проведен анализ теоретических аспектов конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли, исследованы существующие подходы к оценке конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, предприятие, методика, анализ.

В современных условиях рыночной экономики повышение конкурентоспособности является одной из основных целей промышленного предприятия, поскольку именно от уровня конкурентоспособности в значительной степени зависит финансовое благополучие организации.

Машиностроительная отрасль российской экономики является в настоящее время одной из наиболее проблемных областей с точки зрения стратегий дальнейшего развития, поскольку продолжает испытывать влияние «планового» образа хозяйственного мышления[3]. В современной же России в условиях развития рыночных отношений следует применять мировой теоретический и практический опыт ведения конкурентной борьбы. К сожалению, на сегодня большинство отечественных предприятий машиностроения еще не готовы к активному ведению конкурентной борьбы с зарубежными компаниями не только на мировом, но и на внутрироссийском рынке.

Кроме того, несмотря на большое количество научных разработок отечественных и зарубежных ученых по вопросам управления конкурентоспособностью, многие аспекты данной проблемы на сегодняшний день остаются изученными недостаточно.

Это подтверждает актуальность изучения конкурентоспособности, поиска наиболее точного и функционального инструментария ее оценки и эффективных механизмов ее повышения в условиях деятельности машиностроительного предприятия.

Целью данного исследования является изучение теоретико-методологических основ конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

1. Исследовать теоретические аспекты конкурентоспособности машиностроительного предприятия;
2. Проанализировать существующие подходы к оценке конкурентоспособности машиностроительного предприятия.

Поскольку понятие конкурентоспособности является относительно новым для российской действительности, в литературе дается большое разнообразие подходов к толкованию данного понятия в зависимости от целей и задач исследования, изучаемых объектов, требований субъектов рыночных отношений (таблица 1) [8].

Таблица 1-Определения категории «конкурентоспособность предприятия»

Автор	Определение
1. Определения, базирующиеся на внутренней и внешней деятельности фирмы	
1.Баринов В.	Конкурентоспособность объектов складывается из конкурентоспособности его элементов и их организованности для достижения цели
2.Блинов А.О., Захаров В.Я.	Под конкурентоспособностью предприятия мы понимаем способность создавать такое превосходство над конкурентами, которое позволяет достичь поставленных целей
3.Куприянова Т.	Борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса, ведущаяся фирмой на доступных ей сегментах
4.Яшин Н.С.	Конкурентоспособность предприятия – это возможность и динамика приспособления его к условиям рыночной конкуренции
5.Завьялов П.С.	Конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка
2. Определения, базирующиеся на товарной составляющей конкурентоспособности	
6.Миронов М.Г.	Конкурентоспособность предприятия – способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише
7.Фатхутдинов Р.А.	Конкурентоспособность организации – это ее способность производить конкурентоспособный товар или услугу
8.М. Эрлих и Дж. Хайн	Конкурентоспособность – способность страны или фирмы продавать свои товары
9.Васильева З.А.	Конкурентоспособность предприятий (для потребителей) – способность удовлетворять потребности (решать проблемы) потребителей на основе производства товаров и услуг, превосходящих конкурентов по требуемому набору параметров
10. Рове М.	Конкурентоспособность – это способность страны или фирмы продавать свои товары
3. Определения, сочетающие товар и производственную деятельность субъекта	
11. Донцова Л.В.	Способность предприятия противостоять на рынке другим изготовителям аналогичной продукции (услуги)

	как по степени удовлетворения своими товарами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности
12.Сергеев И.В.	Под конкурентоспособностью предприятия понимается способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциал
13.Зайцев Н.Л.	Конкурентоспособность предприятия – это его возможность производить на действующих производственных мощностях в соответствии запланированными техникоэкономическими параметрами, обеспечивающими конкурентоспособность продукции

Под конкурентным потенциалом предприятия подразумевается как реальная, так и потенциальная способность компании разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные изделия, т.е. товары, превосходящие по качественно-ценовым параметрам аналоги и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей[6].

В условиях рыночной экономики, когда возможность дальнейшего развития организации непосредственно зависит от осуществления эффективной хозяйственной деятельности, приоритетным направлением является управление ее конкурентоспособностью посредством постоянного анализа и оценки.

Основными задачами, решаемыми при оценке конкурентоспособности организации, являются:

- определение уровня конкурентоспособности на настоящий момент времени;
- выявление тенденций и закономерностей в повышении конкурентоспособности за исследуемый период;
- определение «узких» мест, отрицательно влияющих на конкурентоспособность организации;
- выявление резервов, которые организация может использовать для повышения своей конкурентоспособности[2].

Для целей управления конкурентоспособностью необходимо наличие объективного инструмента ее оценки. На сегодняшний день существует ряд методик оценки конкурентоспособности предприятия, предложенных российскими и зарубежными авторами.

Среди многих подходов можно выделить два принципиальных – количественный и качественный.

**Количественные** методы оценки конкурентоспособности, как правило, связаны с расчётом индексов, прежде всего интегральных, призван-

ных оценить состояние ряда ключевых показателей, отражающих отдельные аспекты конкурентоспособности, с последующим объединением их в агрегированный показатель. Они основаны на применении различных коэффициентов для анализа производственной деятельности, финансового положения, эффективности инвестиций и т.д. При этом показатели, принимаемые тем или иным автором в качестве основных для оценки конкурентоспособности, достаточно разнообразны.

Так, Таран В.А. в своей работе за основные показатели конкурентоспособности машиностроительного предприятия предлагает принимать: экономический потенциал и эффективность деятельности (активы, основной капитал, собственный и заемный капитал, объем продаж, доля на рынке, прибыль); уровень управления (формы организации и опыт функционирования элементов хозяйственного механизма с позиции нововведений и ответственности); производственный и сбытовой потенциалы, указывающие на возможность фирмы производить и реализовывать ту или иную продукцию в требуемых количествах в необходимые сроки (наличие сырьевой базы; производственные и сбытовые мощности; объем и направления капиталовложений, определяющих производственную политику и т.д.); научно-исследовательский потенциал (организация и направление научных исследований, ежегодные расходы на НИОКР, число патентов на изобретения, область патентования, оценка возможности занятия фирмой монопольного положения в какой-либо области техники и т.д.); финансовое положение (платежеспособность, кредитоспособность и условия кредитования, структура капитала – отношение собственного капитала к общей сумме активов и т.д.)

Отечественный экономист М.Г. Миронов предложил комплексный метод оценки конкурентоспособности предприятия, основанный на оценке следующих групповых показателей и критериев конкурентоспособности предприятия: эффективности производственной деятельности предприятия; финансового положения предприятия; эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке; конкурентоспособности товара; деловой активности предприятия. Коэффициент конкурентоспособности предприятия

рассчитывается как сумма произведений значения того или иного критерия на коэффициент его весомости. Недостатком данного метода является достаточно жесткая заданность критериев эффективности[3].

Конкурентоспособность организации Фатхутдинов Р.А. предлагает оценивать по четырем основным группам показателей: 1) преимущества во внешней среде (макросреда, инфраструктура региона, микросреда); 2) преимущества во внутренней среде (технологии, организация процессов, ресурсы); 3) преимущества в качестве и ресурсоемкости выпускаемых товаров, новшеств (товары, новшества, услуги); 4) преимущества рынков (по объему рынков, по количеству конкурентов, по оперативности и надежно-



сти финансовых операций, по безопасности торговли). Предлагаемые автором показатели учитывают все аспекты деятельности предприятия.

Для интегральной оценки конкурентоспособности предприятий в статике Фатхутдинов Р.А. предлагает формулу, учитывающую весомость товаров и рынков, на которых они реализуются:

$$K_{opr} = \sum a_i \times b_j \times K_{ij} \rightarrow I, \quad (1)$$

где  $a_i$  — удельный вес товара в объеме продаж за анализируемый период;  $b_j$  — показатель значимости рынка, на котором представлен товар организации.

Для промышленно развитых стран значимость рынка рекомендуется принимать равной 1,0, для остальных стран — 0,7, для внутреннего рынка — 0,5.

Однако недостатком данной методики является то, что конкурентоспособность организации отождествляется конкурентоспособностью его товара, что некорректно. Конкурентоспособность продукции является необходимым, но не достаточным условием конкурентоспособности предприятия. Кроме того, в данной методике субъективность определения значимости рынка снижает достоверность оценки [6].

В работе Шальминовой А.С. для оценки конкурентоспособности предприятия предлагается выбирать систему показателей эффективности производственной деятельности предприятия, финансового положения предприятия, эффективности организации сбыта и продвижения товара, конкурентоспособности товара и эффективности инновационного проекта. Интегральный показатель конкурентоспособности автор получает методом теории желательности. Общий показатель конкурентоспособности предприятия рассчитывается в виде средней геометрической взвешенной:

$$K = \frac{(\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \alpha_4 + \alpha_5)}{5} \sqrt[\alpha_1]{e_1^{\alpha_1} \cdot e_2^{\alpha_2} \cdot e_3^{\alpha_3} \cdot e_4^{\alpha_4} \cdot e_5^{\alpha_5}}, \quad (2)$$

где  $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5$  — коэффициенты весомости показателей эффективности;

$e_1, e_2, e_3, e_4, e_5$  — частные показатели эффективности деятельности предприятия.

В данной методике учитывается большое число факторов, влияющих на конкурентный статус предприятия. Однако методика не лишена субъективизма. Достоверность оценки конкурентоспособности по данной методике в значительной степени зависит от квалификации эксперта, т.к. интегральный показатель рассчитывается с использованием весов, определяемых экспертами [6].

**Качественные** методы не связаны с количественными расчётами, а основаны на экспертных оценках. Самым универсальным и оперативным методом оценки конкурентоспособности предприятия является SWOT-анализ, позволяющий наиболее полно сопоставить индикаторы конкурентоспособности субъекта рыночных отношений с аналогичными индикато-

рами соперников, выявить и оценить собственные сильные и слабые стороны, равно как сильные и слабые стороны своих конкурентов. Указанный метод оставляет предприятию свободу в выборе индикаторов конкурентоспособности[3].

Группа так называемых матричных методов базируется на оценке маркетинговой стратегии предприятия с использованием построения матрицы конкурентных стратегий[1]. Преимуществом данного метода является то, что при наличии информации об объемах реализации и относительных долях рынка конкурентов метод позволяет обеспечить высокую адекватность оценки. Однако исключается проведение анализа причин происходящего, что осложняет выработку управленческих решений, а также требует наличия достоверной маркетинговой информации; это влечет необходимость соответствующих исследований.

Широкое распространение на практике получила методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на концепции ценностной цепи М. Портера. Методика анализа конкурентоспособности предполагает использование ценностной цепи предприятия в качестве основы для конкурентного анализа. Оценка конкурентоспособности предприятия осуществляется экспертным путем. Экспертная группа оценивает состояние организации путем ответа на вопросы, сгруппированные по ценностным блокам. Полученные результаты позволяют оценить реальное положение дел в компании, определить точки возможного роста, блоки неэффективного использования капитала, ценностные действия, которые определяют конкурентное лицо компании и ее конкурентные преимущества. Основным требованием данной методики является предельная честность экспертов без преувеличения собственных возможностей и возможностей конкурентов[7].

Исходя из выше проанализированного, можно констатировать, что к настоящему времени в России отсутствует единая методика комплексной количественной оценки конкурентоспособности предприятия, необходимость в которой приобретает все большую актуальность. Каждая из перечисленных групп методов может применяться в качестве оценки конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли. Однако следует констатировать, что совершенных методов не существует и выбирать тот или иной необходимо исходя из целей, ради которых проводится оценка.

Количественные методы позволяют объективно оценить конкурентные возможности машиностроительного предприятия, однако в большинстве случаев в основе их лежит анализ факторов, определяющих конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, перечень которых носит сугубо субъективный характер и является исчерпывающим. В то же время система факторов конкурентоспособности предприятия является открытой, а множество элементов этой системы – нечетким, что свидетельствует о не-

достаточной адекватности оценки. Кроме того, как правило, происходит сведение различных по природе технико-экономических показателей в единый показатель конкурентоспособности с присвоением каждому из оцениваемых факторов коэффициентов, определяющих их весовое значение. Вместе с тем, влияние различных экономических факторов в конкретной экономической ситуации на конкурентоспособность предприятия различно.

Качественные методы не отличаются особой научной строгостью, но чувствительны, гибки и, при условии анализа достаточно достоверной информации, позволяют оценить факты, а не абстрактные цифры. Основным недостатком данной группы методов является существенная субъективность и условность, однако в некоторых случаях применение их необходимо и весьма продуктивно.

Таким образом, оценка конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли представляет собой достаточно сложный в силу своей новизны процесс. Тем не менее, актуальность и необходимость подобного анализа очевидна. Несмотря на имеющееся к настоящему времени большое количество работ, посвящённых оценке конкурентоспособности промышленных предприятий, среди них не предлагается методики, отличающейся своей надёжностью. Поэтому для подхода к магистерской диссертации основной задачей ставится выбор методики оценки конкурентоспособности, наиболее приемлемой для объекта исследования, включающей в разумной пропорции как качественную, так и количественную составляющие.

### Список литературы

1. Григорьева М.С. Методы оценки конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/120412/metody-ocenki-konkurentosposobnosti-predprijatija.html>
2. Замураева Л.Е. Методологические аспекты оценки конкурентоспособности организации. [Электронный ресурс] – режим доступа: [http://perspectives.utmn.ru/2008\\_8/2.1.htm](http://perspectives.utmn.ru/2008_8/2.1.htm)
3. Отт А.В. Повышение конкурентоспособности как программная задача технического перевооружения машиностроительного предприятия/Двигатель, №46, 2011 – режим доступа: <http://engine.aviaport.ru/issues/75/page46.html>
4. Уляхин Т.М. Методологические подходы к выбору направлений разработки методов оценки и анализа конкурентоспособности промышленного предприятия/ Университет им. В.И. Вернадского, №2(12), 2008 Том 1. – Режим доступа: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2008/02g/36g.pdf>
5. Фасхиев Х.А. Определение конкурентоспособности предприятия/

Маркетинг в России и за рубежом №4, 2009 – режим доступа: <http://www.dis.ru/library/market/archive/2009/4/4960.html>

6. Фасхиев Х.А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://referent.mubint.ru/8/2287>

7. Хасанов Р.Х. Методика оценки конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] – режим доступа: [http://www.moderncompetition.ru/general/upload/articles\\_preview/sk0409-99\\_fs.pdf](http://www.moderncompetition.ru/general/upload/articles_preview/sk0409-99_fs.pdf)

8. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие/ Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.

УДК 657.47

**Т.А.Шевелёва**, студентка 652 группы ВГМХА  
*Научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита М.А. Баскова*

## **Расчет резервов роста экономической эффективности на предприятии ООО «Сухонский ЦБК» г. Сокол**

ООО «Сухонский ЦБК» относится к крупным предприятиям. Предметом деятельности предприятия является производство целлюлозно-бумажной продукции, древесно-волоконистых плит, производство и реализация тепловой и электрической энергии.

В ООО «Сухонский ЦБК» имеются неиспользованные возможности роста выпуска и реализации продукции, а также повышения эффективности использования ресурсов. На предприятии имеются внеплановые простои работы оборудования.

Внеплановые простои – периоды, когда оборудование простаивает по причине внезапно возникших технических неисправностей или проблем организационного характера, и как следствие, происходит снижение выпуска продукции. Простои могут быть в связи с увеличением времени проведения планово – предупредительного ремонта, в результате постановки оборудования на внеплановый ремонт в связи с высоким коэффициентом износа, в результате не ритмичной поставки сырья и материалов, низкой квалификации персонала и т.д. Сокращение внеплановых простоев оборудования за счет конкретных оргтехмероприятий приводит к увеличению среднего количества отработанных дней каждой его единицей за год. Первоочередным является ликвидация внеплановых простоев из-за отсутствия сырья, энергии, задержки сбыта продукции. Это позволит увеличить выпуск продукции, выручку и прибыль.

Для расчета резервов воспользуемся вспомогательной таблицей 1.

Таблица 1 – Расчет резервов роста выпуска и реализации продукции в ООО «Сухонский ЦБК» г.Сокол за 2011 год

Наименование показателя	Бумага	ТДВП
Произведено, тонн, тыс.м2	71048,2	16641,8
Переменные затраты на единицу, тыс.руб.	8,57	20,79
Постоянные затраты, тыс.руб.	3016,5	6040,51
Общая сумма затрат, тыс.руб.	642468	353602
Производственная мощность максимальная, тонн, тыс.м2	84376	19146
Простои, час.	1921	1206
Недополучено продукции, тонн, тыс.м2	4519,3	1373,2
Среднечасовая выработка, тыс.руб/час	25,3967	27,8391
Прибыль на единицу, тыс.руб.	1,493	1,3642

Рассчитаем резерв роста выпуска продукции за счет сокращения простоев оборудования:

$$P \uparrow ВП_{\downarrow \text{простоев}} = \text{Простои} \times ЧВ_{\text{план}} = 1921 \times 25,3967 + 1206 \times 27,8391 = 82361,02 \text{ тыс.руб.}$$

Общий резерв выпуска продукции составляет 82361,02 тыс.руб., в том числе бумага – 4519,3 тонн на сумму 48787,06 тыс.руб. и ТДВП – 1372,2 тыс.м2 на сумму 33573,95 тыс.руб. При сокращении внеплановых простоев выпуск продукции увеличится на 7,12% - резерв существенный.

Рассчитаем резерв роста фондоотдачи и фондорентабельности:

$$P \uparrow \Phi_{O \uparrow ВП} = \frac{ВП_1 + P \uparrow ВП}{ОПФ_1 + ОПФ_{\text{дон.}} - P \downarrow ОПФ} - \frac{ВП_1}{ОПФ_1} = \frac{1156496 + 82361,02}{1002245,5} - \frac{1156496}{1002245,5} = 0,0822$$

$$P \uparrow \Phi_R = P \uparrow \Phi_O \times R_{\text{пр.1}} = 0,0822 \times 11,62 = 0,9552\%$$

Так, фондоотдача за счет роста выпуска продукции увеличится на 8,27 коп/руб., а фондорентабельность на 0,96%.

Рассчитаем резерв снижения себестоимости единицы продукции, объема реализованной продукции, прибыли и рентабельности:

$$P \downarrow C^{ED} = \frac{З_1 - P \downarrow З + З_{\text{дон.}}}{VВП_1 + P \uparrow ВП} - \frac{З_1}{VВП_1},$$

$$\text{где } З_{\text{дон.}} = P \uparrow ВП \times b_i,$$

$b_i$  - переменные затраты на единицу продукции

$$P \downarrow C^{ED}_{\text{бум.}} = \frac{642468 + 4519,3 \times 8,57}{71048,2 + 4519,3} - \frac{642468}{71048,2} = 9,0144 - 9,0427 = -0,0283 \text{ тыс.руб/т}$$

$$P \downarrow C^{ED}_{\text{ТДВП}} = \frac{353602 + 1373,2 \times 20,79}{16641,8 + 1373,2} - \frac{353602}{16641,8} = 21,2129 - 21,2478 = -0,0349 \text{ тыс.руб/тыс.}$$

м2

Себестоимость бумаги может быть снижена на 28,3 руб./т, а ТДВП – на 34,9 руб./тыс.м2

$$P \uparrow П_{\text{ВРР}} = \sum (P \uparrow РП_i \times П_{\text{ед.1}}) = 4519,3 \times 1,4930 + 1373,2 \times 1,3642 = 8620,63 \text{ тыс.руб.}$$

$$P \uparrow П_C = \sum [P \downarrow C^{ED} \times (VPP_1 + P \uparrow VPP)] = 0,0283 \times 75567,5 + 0,0349 \times 18015,0 = 2767,28 \text{ тыс.руб.}$$

$$P \uparrow П = 8620,63 + 2767,28 = 11387,91 \text{ тыс.руб.}$$

Общий резерв роста прибыли за счет роста объема реализованной продукции и снижения себестоимости составляет 11387,91 тыс.руб.

$$P \uparrow R = \frac{\Pi_1 + P \uparrow \Pi}{\sum (VPI_{\text{возм.}} \times C_{\text{возм.}})} - \frac{\Pi_1}{Z_1} = \frac{150071 + 11387,91}{75567,5 \times 9,01 + 18015,0 \times 21,21} - \frac{150071}{1034786} = 0,0068$$

Резерв роста рентабельности составляет 0,68%.

Для обобщения рассчитанных резервов и наглядности составим таблицу 2. Таблица 2 – Резервы роста экономической эффективности на предприятии ООО «Сухонский ЦБК» г.Сокол за 2011 год

Наименование показателя	2011 год	Проектные данные (с учетом резерва)	Отклонение (+/-)	Темп роста, %
Выпуск продукции, тыс.руб.	1156496,00	1238857,02	82361,0200	107,12
Фондоотдача, руб./руб.	1,15	1,24	0,0822	107,12
Фондорентабельность, %	14,97	15,93	0,9552	106,38
Себестоимость бумаги, тыс.руб./т	9,04	9,01	-0,0301	99,67
Себестоимость ТДВП, тыс.руб./тыс.м2	21,25	21,21	-0,0376	99,82
Прибыль, тыс.руб.	150071,00	161458,91	11387,91	107,59
Рентабельность, %	14,50	15,19	0,6800	104,76

Таким образом, при сокращении внеплановых простоев оборудования в ООО «Сухонский ЦБК» произойдет увеличение следующих показателей:

- ◆ выпуск продукции – на 82361,02 тыс.руб. или на 7,12%;
- ◆ фондоотдача – на 8,22 коп./руб.;
- ◆ фондорентабельность – на 0,96%;
- ◆ прибыль – на 11387,91 тыс.руб. (7,59%);
- ◆ рентабельность производства – на 0,68%.

При этом снизится себестоимость бумаги на 0,33% и ТДВП на 0,18%.

#### Литература:

1.Шеремет А.Д. "Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности" М.: ИНФРА-М, 2006

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Абросимова Е.Л., Соколова Н.Н.</b> Анализ и оценка стратегического потенциала при формировании стратегии ОАО «Вологодская сбытовая компания».....	3
<b>Баданина Д.В.</b> Организация выращивания нетелей в современных условиях .....	11
<b>Болташова А.Ю.</b> Эффективность использования финансовых ресурсов Сельскохозяйственной артели (колхоза) им. Калинина	18
<b>Болотова Л.В.</b> Прогнозирование показателей браков и разводов в Вологодской области.....	23
<b>Верховцева Л.А.</b> Проблемы организации управленческого учета на перерабатывающих предприятиях молочной промышленности	36
<b>Веселова Т.Ю., Гвордыченко Д.А., Сохранова А.В.</b> Рейтинговая оценка услуг по добровольному страхованию автотранспорта в г. Вологде.....	41
<b>Ворошилова В.В.</b> Анализ внешнеторговой политики России.....	49
<b>Гладышева Т.В.</b> Тенденции развития льноводческой отрасли в Вологодской области.....	53
<b>Зрелова С.Н., Орлова Н.Н.</b> Методика оценки качества услуги добровольного автострахования.....	60
<b>Зырина А.А.</b> Совершенствование товарной политики Вологодской торгово-промышленной палаты	64
<b>Зырина Е.А.</b> Совершенствование маркетинговой деятельности на основе анализа потребительских предпочтений.....	69
<b>Киселёва Е.А.</b> Статистический анализ инвестиционной привлекательности региона.....	73
<b>Кужелева Н.Д.</b> Прогнозирование потребления продуктов питания населением региона.....	78
<b>Линькова А.А.</b> Семейные фермы – новое направление развития АПК в Вологодской области.....	82
<b>Ломтева Л.Л.</b> Теоретические аспекты анализа финансового состояния фирмы .....	87
<b>Майорова Н.В.</b> Использование трудовых ресурсов при производстве молока в ОАО «Ростилловский» Грязовецкого района Вологодской области .....	94
<b>Миронова О.А.</b> Эффективное управление инвестиционной деятельностью как фактор роста стоимости предприятия.....	101

<b>Никитина Н.Ю.</b> Обеспеченность квалифицированными кадрами АПК Вологодского района .....	107
<b>Норкин М.С.</b> Институт ответственности за нарушение земельного законодательства .....	112
<b>Озерова Д.И.</b> Экономический потенциал сельскохозяйственных товаропроизводителей.....	119
<b>Осмоловская Я.Ю.</b> Жизнеспособность сельского хозяйства в условиях вступления России в ВТО.....	123
<b>Осипенко Е.О.</b> Правовое обоснование создания малых инновационных предприятий при высших учебных заведениях.....	129
<b>Осипенко Е.О.</b> Анализ планирования производства продукции свиноводства и выявление его недостатков в СПК «Агрофирма Красная Звезда».....	134
<b>Сайкина Т.А.</b> Проблемы инвестирования сельского хозяйства Вологодской области.....	138
<b>Смирнова Е.М.</b> Повышение эффективности производства на предприятии за счет роста производительности труда (на примере ОАО «Транс-Альфа ЭЛЕКТРО») .....	145
<b>Соколова Н.Н.</b> Разработка методики и оценка рыночного потенциала ОАО «Вологодская сбытовая компания» с учётом отраслевых особенностей предприятия.....	149
<b>Ступихина А.П.</b> Коммерческая деятельность в СХПК «Племзавод Майский» Вологодского района.....	158
<b>Сухаричева М.Н.</b> Себестоимость молока в ООО «Искра» Шекснинского района Вологодской области.....	165
<b>Тихомирова Н.В.</b> Анализ себестоимости овощей закрытого грунта в СХПК Комбинат «Тепличный».....	172
<b>Харламова Е.С.</b> Использование современных технологий при выращивании овощей защищённого грунта в СХПК Комбинат «Тепличный» Вологодского района.....	180
<b>Чиркова А.Н.</b> Анализ исследований по конкурентоспособности предприятий машиностроительной отрасли.....	188
<b>Шевелёва Т.А.</b> Расчет резервов роста экономической эффективности на предприятии ООО «Сухонский ЦБК» г. Сокол.....	196