

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

Экономический факультет

Первая ступень в науке

*Сборник трудов ВГМХА по результатам работы
IV Международной научно-практической студенческой конференции*

Вологда – Молочное
2015

ББК 65.9 (2Рос – в Вол)

П 266

Редакционная коллегия:

С.Г. Голубева, к.э.н., доцент, декан экономического факультета,
А.Л. Бирюков, к.т.н., доцент, начальник отдела науки,
О.А. Шихова, к.э.н., доцент, председатель методической комиссии,
П.М. Советов, д.э.н., профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
В.Н. Острецов, д.э.н., профессор кафедры экономики и организации,
Т.Г. Юренева, к.э.н., доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита,
М.Г. Бовыкина, к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита,
Э.Г. Симонян, к.ф.н., доцент, зав. кафедрой философии и истории,
О.В. Беркова, ст. преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга УО
БГАТУ.

П 266 Первая ступень в науке. Сборник трудов / Отв. за выпуск О.И. Барина.
– Вологда – Молочное: ВГМХА, 2015. – 178 с.

ISBN 978-5-98076-195-0

Сборник составлен по материалам работы IV международной научно-практической конференции студентов, которая проходила 14-16 мая 2015 года на экономическом факультете.

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

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Печатается по решению редакционно-издательского совета Вологодской государственной молочнохозяйственной академии имени Н.В. Верещагина.

ББК 65.9 (2Рос – в Вол)

ISBN 978-5-98076-195-0

© ВГМХА, 2015

Секция 1 «Проблемы и перспективы финансового обеспечения деятельности организаций»

УДК 620.9:380.322

Е.Г. Алейник, студентка 90 им группы

*Е.Ю. Быкова, ассистент кафедры менеджмента и маркетинга
УО «Белорусский государственный аграрно-технический университет»*

Инвестиции в системе энергоснабжения – основа инновационного развития предприятия

Мировое сообщество прилагает огромные усилия по внедрению инновационных решений и технологий, позволяющих сократить потребление электроэнергии. Для Республики Беларусь, не обладающей значительными запасами углеводородных ресурсов, вопросы энергосбережения всегда были приоритетны, а в свете значительного повышения мировых цен на природный газ и нефть – стали особенно остры. Директивой Президента Республики Беларусь «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства» от 14 июня 2007 г. № 3 была определена стратегическая задача: сокращение энергоемкости ВВП к 2015 году на 50 % к уровню 2005 года (за 2015 год снижение энергоемкости ВВП на 0,5-1 %), а в 2020 году не менее чем на 60 % к уровню 2005 года. [1]

Технологические инновации в системе энергоснабжения капиталоемкие. Технологии солнечной, геотермальной и ветровой энергетики имеют все задатки для замещения традиционных технологий генерации энергии. Доступная бестопливная энергетика – единственный выход для энергетически бедных государств в эпоху истощения углеводородного сырья. Производственно-хозяйственная деятельность Унитарного Предприятия «Минский парниково-тепличный комбинат» носит сезонный характер и дифференцирует затраты на производство в течение года. Основной объем овощей производится в весенний период, а затраты возрастают в осенне-зимний период в связи с необходимостью обогрева и подсветки теплиц.

Существенное влияние на динамику затрат комбината и результаты его финансово-хозяйственной деятельности в 2015 г. окажет создание и реализация инвестиционного проекта, который будет способствовать улучшению материально-технической базы комбината, снижению энергетических затрат, повышению качества продукции и получаемой впоследствии прибыли. Финансирование будет осуществляться за счет заемных денежных средств. Мероприятия будут направлены на совершенствование каркаса теплиц солнечными батареями, внедрение инновационной вращающейся гидропонной системы и замену ламп в системе досвечивания.

Солнечные батареи – отличный источник солнечной энергии, не зависящий от перепадов напряжения в сети. Экономия за счет замещения се-

тевого электричества за год в среднем составит 13,2 млн. бел. руб. [3] В гидропонике расход воды на 95 % меньше, чем при выращивании в почве. Вращающаяся гидропонная установка способна обеспечивать запас свежей зелени круглый год с минимальными энергетическими затратами. Достоинства установки: небольшие габариты; высокий КПД; практичность и простота в обращении.

Нехватка количества света в теплицах влечет за собой замедление процесса роста выращиваемой светокультуры закрытого грунта. Для системы досвечивания самыми эффективными являются натриевые лампы высокого давления. Они имеют благоприятный спектр излучения и повышенный срок службы и снизят потребление электроэнергии на 40-50 %. А в помещениях, не связанных непосредственно с производством сельскохозяйственных культур, следует использовать энергосберегающие выключатели с датчиком движения, которые сократят затраты на электричество (в 3 раза за год при экономии 5482 кВт/ч). Согласно полученному индексу доходности инвестиций, вложенных в проект, который составил 2,4 п.п., можно заключить, что отдача каждой условной единицы, инвестированной в данный проект, имеет высокий уровень, что свидетельствует о рациональном использовании дотируемых денежных средств в УП «Минский парниково-тепличный комбинат». Проект не нуждается в дополнительной экологической экспертизе, так как внедренные технологии безопасны и не требуют серьезных проверок на предмет соблюдения всех необходимых норм.

Таким образом, проблема энергосбережения в сельском хозяйстве включает последовательное решение следующих задач: принятие и постепенная реализация организационно-экономических и нормативно-правовых мероприятий; внедрение энергосберегающих технологий широким использованием вторичных энергоресурсов. [3]

Список литературных источников:

1. Директива Президента Республики Беларусь «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства от 14 июня 2007 г. № 3» // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь – Минск, 2015 г.
2. Фабрика тока [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.fabrikatoka.ru/pages/sun.php/>. – Дата доступа: 27.02.2015.
3. Школа для электрика [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://electricalschool.info/main/lighting/459-sovremennye-natrievye-lampy-vysokogo.html>. – Дата доступа: 26.02.2015.

Д.А. Булькотин, А.С. Морозов, студенты 621 группы
М.Н. Селина, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Эффективность вложений в акции российских компаний в условиях кризиса 2014 года

В ситуации финансового кризиса для любого экономического агента чрезвычайно актуальна проблема вложений своих средств в активы, способные в дальнейшем, если не преумножить капитал владельца, то по крайней мере сохранить его. Таким образом, необходимо разобраться в проблеме, куда вкладывать свои средства и какой доход это может принести.

Цель работы – исследовать эффективность вложений денежных средств в акции российских компаний.

Задачи исследования – оценить доходность и ликвидность вложений в акции Сбербанка России; сравнить доходность разных активов; дать рекомендации по снижению риска при вложении денег в акции.

Объект исследования – вложение денежных средств в акции СБ РФ.

Методы исследования: монографический, сравнительный, расчетный, графический, динамический (статистический).

Рассмотрим актуальность вложений в акции на примере одной крупной российской компании – ОАО «Сбербанк России», с точки зрения четырех критериев оценивания. Это доходность, ликвидность, риск и диверсификация данного вида ценных бумаг.

Доходность акций можно рассматривать, как доход от перепродажи акции и как доход по дивидендам. В исследовании рассматривается доход, полученный от перепродажи акции. По формуле рентабельности одной акции за месяц, можно определить ее доходность:

$$\text{Доходность} = \frac{\text{прибыль}}{\text{сумма вложений}} * 100\% = \frac{S_1 - S_0}{S_0} * 100\% \quad (1)$$

Таким образом, доходность акции за месяц (если покупка акции 15.03.15) составит 16,88 %. Если мы сравним эту доходность с вкладами по депозитам в российские банки, например в банк ВТБ вклад на 3 месяца, то доходность по вкладу за один месяц составит 0,98 % (табл. 1).

Ликвидность акций – способность как можно быстрее продать акцию, без дополнительных затрат. Если мы посмотрим на эмпирические данные ликвидности акций ОАО «Сбербанк России», то увидим, что график покажет о высокой ликвидности акций этой и многих других крупных компаний, поскольку акции имеют большой объем торгов (3997,43 млн руб.) и высокую оборачиваемость на бирже (коэффициент оборачиваемости – 209), что говорит о возможной продаже акций в любой момент времени. Депозит

в банке возможно также закрыть в любое время, но это будет невыгодно владельцу счета, так как банки в большинстве случаев не будут предлагать высокий процент по «открытым» депозитам.

Таблица 1 – Сравнительный анализ доходности разных активов [2]

Вид актива	Депозит в банке ВТБ	Акции Сбербанк
Размер вклада, руб.	50000	50000
Доходность (без учета инфляции) за месяц, %	0,98	16,88
Прибыль (без учета инфляции) от вложения, руб.	493	8439,54
Уровень инфляции в среднем за месяц, %	1,21	1,21
Доходность (реальная, т.е. с учетом инфляции) за месяц, %	-0,227	15,483
Итого (с учетом инфляции), руб.	49886	57741

Риска вложения в акции можно избежать, постоянно контролируя портфель акций и выполняя следующие условия:

1) вложение в акции должно осуществляться по принципу наименьшей стоимости – необходимо рассчитывать возможные издержки от продажи акций;

2) вложение в акции должно быть умеренным, то есть не основываться на покупке 1-2 акций;

3) проводить диверсификацию портфеля акций;

4) не приобретать акции, требующие дополнительных обязательств.

Диверсификация, то есть покупка акций разных компаний, из разных отраслей экономики необходима для любого портфеля акций, поскольку в условиях экономического кризиса в одной из отраслей экономики, у акционера будут гарантии по акциям компаний из других отраслей экономики. Таким образом, у акционера будет возможность проанализировать ситуацию на рынке и сформировать новый портфель акций.

Как показали исследования, вложение в акции – выгодный способ приумножения собственного капитала. В отличие от других активов, акции – достаточно ликвидный и доходный экономический актив. Главная проблема недоверия у потенциальных акционеров к возможности вложения в акции заключается в желании самого человека получать пассивный доход. В условиях современной экономики это невозможно. Для получения максимальной выгоды от купли-продажи акций необходимо постоянно обладать всей экономической информацией и быстро реагировать на изменения в экономике.

Список литературных источников:

1. Комарова А.Н. Особенности торговли российскими ценными бумагами через Интернет // Финансы.-2004.-С.27-31.

2. Уровень инфляции в РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://уровень-инфляции.рф/таблица_инфляции.aspx

М.В. Головкина, студентка 641 группы
О.А. Гуляева, к.с.-х.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Анализ и пути повышения эффективности использования оборотных активов в ООО «Пежма» Архангельской области

Эффективное управление оборотными активами играет большую роль в обеспечении нормальной работы предприятия, повышении уровня рентабельности производства и зависит от множества факторов. Рациональное и эффективное использование оборотных активов способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности [1]. Управление оборотными активами предприятия направлено на их формирование в необходимом и достаточном объеме, при наименьших затратах, а также повышение эффективности их использования [2].

Цель данного исследования – разработать предложения по повышению эффективности использования оборотных активов коммерческой организации. Объект исследования – ООО «Пежма» Архангельской области. Специализацией предприятия является молочное животноводство и разведение племенного скота Холмогорской породы.

ООО «Пежма» по размеру является средним предприятием, у которого наблюдается в динамике рост таких показателей, как выручка от реализации (на 79,21%), основные производственные фонды, (на 119,21%) поголовье КРС (на 2,24%) и снижение среднесписочной численности работников (на 5%). В 2014 году деятельность организации является рентабельной, рентабельность основной деятельности в отчетном периоде составила 4,92%. По итогам работы за 2014 год организацией получена чистая прибыль в размере 26680 тыс. руб., что оценивается благоприятно. ООО «Пежма» является ликвидным и платежеспособным, финансово устойчивым.

Оборотные активы – денежные средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, с целью обеспечения непрерывного производственного процесса [3].

За 2012-2014 гг. отметим тенденцию увеличения стоимости оборотных активов с 54758 тыс. руб. до 60337 тыс. руб. или на 10,19%. В состав оборотных активов ООО «Пежма» входят запасы (83,55%), дебиторская задолженность (13,47%), и денежные средства (2,97%). Отрицательной оценки заслуживает низкий удельный вес денежных средств в общей сумме оборотных активов. За анализируемый период дебиторская задолженность выросла на 2407 тыс. руб. (на 42,07%), что оценивается негативно и свидетельствует об ухудшении расчетов с дебиторами.

В 2014 году коэффициент оборачиваемости оборотных активов равен 1,40 оборотов, т.е. на 1 рубль оборотных активов предприятием было получено 1,40 руб. выручки. С увеличением коэффициента оборачиваемости оборотных активов уменьшился срок оборота оборотных активов на 23,98 %, что заслуживает положительной оценки, т.к. чем большее количество оборотов совершают оборотные активы, тем эффективнее используется имущество. На увеличение рентабельности оборотных активов (на 4,45 %) повлияли следующие факторы: увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных активов привело к росту рентабельности оборотных активов на 5,76 %; снижение рентабельности продаж привело к уменьшению рентабельности оборотных активов на 1,31 %.

В ООО «Пежма» удельный вес оборотных активов в общей сумме активов невысокий и составляет 35,92 %. На протяжении анализируемого периода в составе пассива отсутствуют краткосрочные кредиты и займы. Предприятие придерживается консервативной политики формирования оборотных активов.

При анализе состава и структуры источников финансирования оборотных средств в ООО «Пежма» за 2012-2014 гг., отметим, что наибольшую долю занимают собственные средства – 75,65 %, затем заемные средства 22,73 % и дополнительно привлеченные – 1,62 %. За анализируемый период возросла доля собственных средств (на 56,01 %) и снизилась доля заемных средств (на 10,16 %), что заслуживает положительной оценки.

С целью совершенствования управления оборотными активами в ООО «Пежма» даны рекомендации по управлению дебиторской задолженности:

- 1) ранжировать клиентов по степени надежности;
- 2) использовать предоплату до предоставления услуг с последующей оплатой.

За счет реализации данных предложений наблюдается увеличение рентабельности оборотных активов (на 0,77 %), что оценивается положительно и подтверждает целесообразность их применения в организации.

С целью увеличения денежных средств, как наиболее ликвидных активов, необходимо изыскивать резервы по их увеличению. С учетом выявленных резервов в ООО «Пежма» выручка от продаж молока в денежном выражении могла быть увеличена на 2371,59 тыс. руб.

Список литературных источников:

1. Дубровская Е.А. Управление оборотными активами // Менеджмент. - 2012.- № 5.
2. Краснов А. М. Управление оборотным капиталом // Финансовый директор. - 2013. - № 1.
3. Малышева О.Н. Понятие и состав оборотных активов // Бухгалтерский учет.- 2013.- № 1.

Состояние надежности региональных банков Вологодской области в «смутное время» 2014 года

В настоящее время сложилась очень трудная ситуация в стране в связи с происходящими событиями в мире. Это заставляет задуматься простых людей о надежности выбранного банка, где и как взять кредит, выгодно вложить свои сбережения.

Цель исследования – проанализировать надежность региональных банков на основе данных публикуемой отчетности. Объект исследования: практика работы коммерческих банков Вологодской области, предмет – рейтинговая оценка надежности коммерческих банков Вологодской области в кризисный период 2014 года.

Методика определения рейтинга надежности банка применена к региональным банкам Вологодской области: ЗАО «Банк Вологжанин», ЗАО Банк «Вологдабанк», ОАО «Промэнергобанк», ОАО Банк «СГБ», ОАО «Меткомбанк», ОАО Банк «Северный кредит».

Для расчета интегрального показателя надежности использовано 8 основных коэффициентов с помощью методики определения рейтинга надежности банка [1]. Проанализируем каждый коэффициент и покажем влияние его изменения на показатель надежности.

Коэффициент локального покрытия (K_1) за 2014 год сократился у четырех банков «Вологдабанк», «Промэнергобанк», «СГБ», «Меткомбанк». Отрицательная динамика K_1 свидетельствует о понижении устойчивости банка.

Коэффициент финансовой устойчивости (K_2) характеризует на сколько банк зависит от заемных денежных средств. Оптимальный диапазон коэффициента от 8 до 15 %. Все банки по данному коэффициенту имеют удовлетворительное значение.

Увеличение коэффициента маневренности (K_3) свидетельствует о снижении доли основных средств в собственных оборотных средствах банка. Положительная динамика наблюдается у банков «Вологжанин», «Меткомбанк» и в особенности у «Северного кредита» на 13,54%.

Коэффициент достаточности капитала (K_4) характеризует способность банка погашать финансовые потери за свой счет. K_4 должен быть не меньше 8 %. Все банки соответствуют норме.

Фактическое значение норматива достаточности капитала (K_5) характеризует уровень участия собственного капитала банка в образовании его активов. Исходя из минимального значения (10%), видим, что «Вологда-

банк», «Промэнергобанк» и «Вологжанин» показывают значительное превышение показателя над требуемым, что свидетельствует о высокой надежности этих банков.

Коэффициент мгновенной ликвидности (K_6) у всех банков убывает, а у банка «Северный кредит» повышается до 13,41 %. Самый низкий коэффициент у «Меткомбанка» 4,02 %.

Коэффициент эффективности затрат (K_7) оценивает эффективность работы банка. K_7 имеет значение выше 1, но оно убывает у всех анализируемых банков, кроме банка «Северный кредит». Таким образом, в банке «Северный кредит» созданы благоприятные условия для функционирования банка.

Коэффициент полной ликвидности (K_8) характеризует сбалансированность активной и пассивной политики банка для достижения оптимальной ликвидности. Значение по нормативам должно быть больше 105%. Все банки удовлетворяют данному требованию, кроме банка «Меткомбанк». Самый высокий показатель у банка «Вологдабанк».

Исходя из полученных данных, видим, что ЗАО банк «Вологдабанк» занимает лидирующее положение на начало и конец отчетного периода. Место в рейтинге не изменилось и у ЗАО банка «Вологжанин». Банк «Северный кредит» поднимается на две позиции вверх, а рейтинг банка «Промэнергобанк» падает на две позиции. Итак, делаем вывод, что сложившаяся в стране обстановка оказывает огромное влияние на банковские системы, переживающие в данный момент кризис. У многих банков наблюдается снижение значимых показателей. Показатели повышаются лишь у банка ОАО банк «Северный кредит». Таким образом, данный банк, в сложившейся обстановке, является наиболее надежным и рентабельным.

Список литературных источников:

1. Селина М.Н. Методика рейтинговой оценки надежности региональных банков Вологодской области [электронный ресурс] /М.Н Селина // Молочнохозяйственный вестник. – 2014. №2(14) – С.87-96. – Режим доступа: <http://molochnoe.ru/journal>.
2. Официальный сайт ЗАО «Банк «Вологжанин» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankvl.ru/>.
3. Официальный сайт ЗАО Банк «Вологдабанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vologdabank.ru/>.
4. Официальный сайт ОАО «Промэнергобанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.promenergobank.ru/>.
5. Официальный сайт ОАО «Банк Севергазбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.severgazbank.ru/>.
6. Официальный сайт ОАО Банк «Северный кредит» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.SevCred.ru/>.
7. Официальный сайт ОАО «Меткомбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metcomban>

К. А. Микляева, студентка 651 группы
М.Г. Бовыкина, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой
финансов и кредита ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н. В. Верещагина

Анализ системы микрофинансирования как формы финансово-кредитной поддержки субъектов малого бизнеса в регионе

Одним из условий успешного функционирования экономики в настоящее время является развитие малого и среднего предпринимательства. Это объясняется рядом преимуществ малых предприятий: способностью работать на специализированных рынках, простотой управления, простором для личной инициативы. В то же время в рыночной экономике существуют факторы, ограничивающие деятельность малого бизнеса. Одним из главных факторов является слабое финансовое обеспечение – отсутствие стартового капитала, сложности в получении кредитов [1].

В связи с данными проблемами возникла необходимость в создании при участии государства организации, обеспечивающей финансовыми ресурсами представителей малого и среднего бизнеса на льготных условиях. Поэтому в 2010 году была создана некоммерческая организация «Фонд ресурсной поддержки малого и среднего предпринимательства» (сокращенное наименование НО ВО «Фонд поддержки МСП»), реализующая на территории Вологодской области такое направление финансово-кредитной поддержки малого и среднего бизнеса, как микрофинансирование.

Актуальность исследования объясняется необходимостью осуществления государством данного вида поддержки в связи с недостатком финансовых ресурсов у субъектов малого бизнеса. Цель исследования – оценка процесса микрофинансирования в Вологодской области на примере НО ВО «Фонд поддержки МСП». Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи: рассмотрены условия предоставления Фондом микрозаймов, проведены анализ портфеля займов и оценка эффективности процесса микрофинансирования в Фонде. Объект исследования - микрофинансовая деятельность НО ВО «Фонд поддержки МСП».

Основной вид деятельности Фонда – это предоставление займов субъектам малого и среднего бизнеса (микрофинансирование). Цель микрофинансирования – это создание эффективной системы кредитования малых предприятий для развития деятельности и оказания помощи начинающим предпринимателям. Процесс микрофинансирования направлен не только на поддержку бизнеса, но и на стимулирование предпринимательской инициативы граждан [3].

Размер предоставляемого микрозайма составляет от 30 тыс. руб. до 1 млн. руб., срок предоставления займов – от 3 до 36 месяцев. Процентные

ставки устанавливаются в зависимости от вида деятельности, срока существования и финансовых результатов деятельности заявителей. Для получения займа заявителю необходимо предоставить пакет документов, включающий анкету заявителя, учредительные документы, финансовую отчетность, документы по обеспечению в форме залога и поручительства [2].

Основное преимущество микрофинансирования по сравнению с банковским кредитованием состоит в размере процентных ставок: микрозаймы предоставляются по ставкам от 8,5 % до 11,25 % годовых, в то время как в коммерческих банках ставки по кредитам на развитие бизнеса составляют около 20 % годовых. Кроме того, процентная ставка по микрозаймам и займам Фонда не зависит от суммы и срока получения займа.

Перечисленные выше сильные стороны системы микрофинансирования привели к тому, что объем выданных Фондом займов за 2012 - 2014 годы увеличился в 2,71 раза и в 2014 г. составил 155 952,45 тыс. руб. Положительно оценивается тот факт, что большая часть займов (в среднем 33,35 % от объема займов) выдана производственным предприятиям. Также произошло увеличение доли микрозаймов, выданных предприятиям сферы сельского хозяйства. Поэтому можно сказать, что Фонд оказывает активную поддержку реальному сектору экономики.

За 2012 – 2014 годы количество сохраненных и планируемых рабочих мест на предприятиях, кредитруемых Фондом, увеличилось соответственно на 1096 ед. и на 506 ед. и в 2014 г. составило 2125 ед. и 836 ед. Сумма планируемых налоговых поступлений от предприятий за этот период возросла на 170 613,8 тыс. руб. и в 2014 г. достигла величины 192 992,7 тыс. руб. Все это свидетельствует о наличии положительного эффекта для государства от процесса микрофинансирования.

Для того чтобы сохранить существующие темпы выдачи займов, можно предложить Фонду осуществлять следующие мероприятия:

- расширить линейку предоставляемых займов, снизить требования к залоговому обеспечению и упростить условия оплаты займов для предприятий, реально увеличивших количество рабочих мест;
- для начинающих предпринимателей установить «кредитные каникулы» (отсрочку платежей по займу) в первые несколько месяцев для возможности накопления капитала и развития своей деятельности.

Список литературных источников:

1. Переверзев М.П., Лунёва А.М. Предпринимательство и бизнес: Учебник / Под ред. М.П. Переверзева. – М.: Инфра-М, 2010. – 176 с.
2. Правила предоставления субъектам малого предпринимательства микрозаймов, займов в НО ВО «Фонд поддержки МСП».
3. Сайт НО ВО «Фонд поддержки МСП». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.frp35.ru/>

Проблемы и перспективы инвестирования в лесопромышленный комплекс Вологодской области

Инвестиции, лесопромышленный комплекс, инвестиционный проект, лесные ресурсы, рынки сбыта.

Лес - это природный ресурс, обладающий свойством самовосстановления, что делает его особенно выгодным. Он является таким же богатством, как газ, нефть и другие ресурсы[1].

Вологодская область занимает одно из ведущих мест среди субъектов России по наличию лесосырьевых ресурсов и обладает наиболее продуктивным составом лесного фонда. Общий запас древесины нашей области сопоставим с запасом древесины в Финляндии[2]. Несмотря на такой большой потенциал, тем не менее, интенсивность лесопользования остается крайне низкой. Следовательно, лес - это прекрасная сфера для инвестирования, позволяющая сохранить и приумножить капитал. Поэтому данная тема является актуальной.

Целью исследования является анализ инвестиций в лесопромышленный комплекс (ЛПК) Вологодской области.

Исходя из цели, можно выделить следующие задачи:

- рассмотреть причины недостатка инвестиций в лесопромышленный комплекс;

- раскрыть возможности привлечения инвестиций в ЛПК.

Объектом исследования выступает Вологодская область.

В результате проведенного анализа были установлены основные причины недостатка инвестиций в ЛПК:

1. Неэффективность механизма доступа к лесным ресурсам. Одним из важных шагов в этом направлении является выработка четкой политики в сфере предоставления, аренды лесных участков.

2. Незаконные вырубки лесов. По оценкам, специалистов объем хищения составляет не менее 20 % от официально регистрируемой лесозаготовки, а контрабанда древесины – около 30 % сверх объемов легального российского экспорта необработанных лесоматериалов. Ежегодно Вологодская область теряет до 150 млн. руб. в год[3].

3. Использование устаревшего оборудования на предприятиях лесной отрасли.

4. Наличие экспортных пошлин на продукцию ЛПК высокой добавленной стоимости, что отвлекает средства от инвестиций и наряду с ввоз-

ными пошлинами стран-импортеров приводит к снижению экспортной выручки от реализации этой продукции[4].

5. Неразвитость транспортной инфраструктуры сдерживает рост объемов лесозаготовок, не позволяет эффективно вести лесное хозяйство.

А также были раскрыты возможности привлечения инвестиций в лесопромышленный комплекс:

1. Использование государственного финансирования. Для реализации важнейших инвестиционных проектов целесообразно создание лесного внебюджетного инвестиционного фонда развития лесопромышленного комплекса.

2. Расширение рынков сбыта. Этому должно способствовать: проведение как региональных, так и общероссийских и международных ярмарок, выставок; снятие таможенных ограничений на обработанную древесину. Также для расширения рынка сбыта необходимо изготавливать и выпускать новые виды продукции для этого нужно использовать инновационные технологии и новейшее оборудование.

3. Рост объемов производства. Это можно достичь за счет объединения малых и средних предприятий в более крупные.

4. Проектное финансирование. Финансирование инвестиционных проектов инвестором совместно с заемщиком под юридическое владение этим объектом инвестора. При возврате заемщиком вложенных средств, в соответствии с инвестиционным договором, объект переходит в его (заемщика) собственность. Положительный опыт проектного финансирования имеется в ряде регионов России (Архангельская, Московская и другие области).

5. Лизинговая схема привлечения инвестиций[5].

Список литературных источников:

1. Инвестиции VIP/ Инвестиции в лес и лесную промышленность. Режим доступа: <http://www.investitsiivip.ru/investitsii-v-les-i-lesnuyu-promyshlennost.html/>

2. Департамент лесного комплекса Вологодской области. Стратегия развития лесного комплекса Вологодской области на период до 2020 года. – Вологда, 2010.

3. Панютин, А.И. К вопросу об инвестиционной привлекательности лесопромышленного комплекса // Труды Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии. Актуальные экономические проблемы лесного сектора. – 2003. – С. 26–28.

4. Тацюн, М.В. Лесной кодекс Российской Федерации: проблемы и перспективы // Лесная промышленность. – 2006. – № 3. – С. 19–26.

5. Тацюн, М.В. О мерах по обеспечению конкурентоспособности лесопромышленного комплекса России // Лесная промышленность. – 2006. – № 8. – С. 16–21.

Н.А. Павлов, студент 651 группы
С.П. Осмоловская, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Развитие альтернативного инвестирования в России на современном этапе

В условиях нестабильного фондового рынка альтернативное инвестирование может стать для российских обладателей солидных капиталов отличным способом вложения денег. К таким способам, обеспечивающим защиту сбережений, относятся покупка уникальных автомобилей, предметов искусства, коллекционных вин, лошадей и антиквариата. Эксперты сходятся во мнении, что альтернативное инвестирование будет развиваться на территории Российской Федерации с такой скоростью, с какой будет продолжаться рост благосостояния граждан страны.

Особенностями альтернативных инвестиций являются:

- средства вкладываются не в виртуальные активы (акции, облигации), а в реальные.
- стоимость активов, в которые производятся вложения, мало зависят от колебания финансовых рынков и цикличности глобальной экономики;
- довольно высокая доходность, зачастую демонстрируемая инструментами альтернативных инвестиций;
- сложность прогнозирования развития соответствующего рынка, на котором производятся альтернативные инвестиции;
- вместо рисков, присущих традиционному инвестированию, появляются другие риски: риски низкой ликвидности, в некоторых секторах – риски приобретения некачественных активов и фальсификации;
- в отличие от банковских вкладов и операций на фондовом рынке, осуществление альтернативных инвестиций зачастую требует значительного объема инвестируемого капитала.[1]

Одним из видов альтернативного инвестирования является Арт-банкинг – финансово-консультационное сопровождение инвестиций в искусство, что включает экспертную оценку произведений искусства, подбор и формирование индивидуальных коллекций картин, икон, антикварной мебели и т.п., их реставрацию и страхование. Арт-банкинг – достаточно новая услуга, которая появилась на мировых финансовых рынках в конце XX столетия. Первооткрывателем ее стали швейцарский банк UBS, немецкий Deutsche Bank и американский Citibank, однако первый импульс становлению индустрии дали японцы, которые в то время начали скупать работы французских импрессионистов, невзирая на цену.

Арт-банкинг рассчитан на три категории клиентов: 1. кто хочет

использовать собственную, уже существующую коллекцию произведений искусства для финансирования новых приобретений. 2. люди, которые намерены использовать принадлежащие им предметы искусства для покрытия долгов. 3. арт-дилеры, пользующиеся арт-банкингом для покупки картин или антиквариата с последующей перепродажей. [3]

Спектр услуг в области арт-банкинга, предлагаемый банком «Петрокоммерц»: сопровождение сделок по приобретению и продаже произведений искусства; инвестиционное консультирование; услуги по экспертизе, сертификации, страхованию и полному юридическому сопровождению предметов искусства; хранение картин в специализированных хранилищах; выход на международные аукционы и участие от Вашего имени в аукционных торгах; арт-подарки и др.

Готовый инвестиционный портфель:

1. М.В. Добужинский. Эскиз костюма к комическому балету Л.Делиба "Коппелия". 1936.

2. Н.С. Гончарова. Граф ди Роккамарина. Эскиз костюма к спектаклю «Веер» К.Гольдони.

3. Н.С. Гончарова. Композиция с деревом. 1920-е-1930-е.

Общая стоимость портфеля – 36 000\$. Оптимальный срок формирования – 3 года. Минимальная потенциальная доходность портфеля за 3 года – 50%-60% (18 000\$).[2]

ART BANKING CLUB – первый в России частный клуб для тех, кто создает, почитает и коллекционирует современное искусство. Открылся в конце 2008 года в Москве, и является уникальным местом, где можно встретить известных художников, коллекционеров и бизнесменов. Сюда стремятся за новыми идеями и знаниями, здесь обсуждают перспективы инвестиций в современное искусство и просто общаются.[4]

Подводя итоги, можно с уверенностью отметить, что создание коллекции является не только перспективной инвестицией, но и мощным, а главное, эффективным инструментом в формировании репутации предпринимателя и компании, олицетворением надежности, устойчивости и стабильности. У арт-банкинга есть будущее. Однако это весьма специфический банковский продукт, рассчитанный на узкую аудиторию.[5]

Список литературных источников:

1. Сысоева А.В. Арт-банкинг: инвестиции в репутацию и гарантированный доход / А.В.Сысоева // Банковский ритейл, 2012. - № 3. - С. 56-62.

2. Сайт банка «Петрокоммерц»//[Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://peterburg.pkb.ru/>

3. Банкир//[Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://bankir.ru/>

4. TheMoscowLife//[Электронный ресурс]//Режим доступа:<http://www.themoscowlife.ru/>

5. Информационно-развлекательный портал Даугавпилса//[Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://www.d-pils.lv/>

Инвестиционный климат Вологодской области

Инвестиционный климат представляет собой совокупность правовых, экономических, политических и социальных факторов, определяющих привлекательность региона для отечественных и иностранных инвестиций. При таком подходе понятие «инвестиционный климат» сводится к инвестиционной привлекательности, а также немаловажным вопросом являются инвестиционные риски, которые во многом и определяют инвестиционный климат.

Создание нормальных условий для привлечения инвестиций в Россию, а значит и в регионы, - тема актуальная, поэтому стратегия государства должна повернуться лицом к национальному производителю и инвестору при формировании инвестиционного режима.

Цель исследования – проанализировать инвестиционный климат Вологодской области на основе исследования её инвестиционной привлекательности, активности и степени риска.

Для достижения этой цели были решены следующие задачи:

- осуществлён анализ факторов, обуславливающих и наиболее благоприятствующих инвестиционной деятельности региона;
- выявлена на основе статистических данных основная тенденция в изменении инвестиционного климата за 2009-2013 гг.;
- определён инвестиционный риск региона;
- рассмотрены пути улучшения инвестиционного климата Вологодской области.

Объектом исследования является инвестиционный климат, сложившийся в 2009-2013 гг. Вологодской области, а предметом - пути его улучшения.

Для анализа использовались следующие методы: экономико-статистический, монографический, аналитический, метод экспертных оценок.

Инвестиционная привлекательность региона, как один из основополагающих компонентов конкурентного потенциала региона, основана на оценке ключевых факторов, влияющих на ее формирование. [1]

Основными факторами, благоприятствующими привлечению инвестиций в Вологодскую область являются: богатый природно-ресурсный потенциал, стабильность политической сферы, разновидности инфраструктурной отрасли, туристический потенциал с многообещающими перспективами. Для экономического сектора огромное значение имеют отрасли про-

мышленности и чёрной металлургии, которые вносят огромный вклад в формирование валового регионального продукта.

Анализ динамики как отечественных, так и иностранных инвестиций в основной капитал в Вологодской области показал, что до 2013 года наблюдается постоянная тенденция к росту. В 2013 году произошло резкое падение, которое вернуло область к периоду после кризиса 2008 года. Это связано, прежде всего, с заметным снижением спроса на ряд российских промышленных товаров (в частности, на металлургическую продукцию), что привело к фактическому замораживанию некоторых отраслей – предприятия были не готовы расширять инвестиционную деятельность на фоне отсутствия спроса на собственную продукцию.[2]

По данным российского рейтингового агентства «Эксперт-РА», Вологодская область на протяжении 17 лет проведения рейтингового исследования находится в числе наиболее привлекательных и стабильных регионов по инвестиционному климату. В 2013 году агентство подтвердило инвестиционный рейтинг на уровне «ЗВ1» (пониженный потенциал-умеренный риск).[3]

Экономический риск в Вологодской области достаточно высок, что объясняется большой изношенностью основных фондов. Износ основных производственных фондов ведущих отраслей народного хозяйства имеет неблагоприятные экономические, технологические и экологические последствия, замедляет темпы строительства, грозит аварией на транспортных магистралях. По этой причине Вологодская область является зоной риска как в технологическом плане, так и инвестиционном. Также велика вероятность роста числа убыточных предприятий.[2]

Правительству области предлагается принять систему мер, направленных на увеличение притока инвестиций в экономику региона и предупреждение их оттока: укрепить экономические и политические рычаги воздействия, разработать систему предоставления налоговых льгот для поддержки инвесторов, способствовать диверсификации вложений между различными отраслями с целью снижения экономических рисков.

Список литературных источников:

1. Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов // Вопросы статистики. – 2003. №6. – с.48.

2. Антон Сороко. Журнал «Эксперт Северо-Запад» // «Поток инвестиций слабеет». -2013. №21(668).

3. Рейтинговое агентство «ЭкспертРа» Концепция проекта «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России» [Электронный ресурс] / Рейтинговое агентство «ЭкспертРа». – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/>.

Т.А. Синицина, Ю.С. Залесова, *студенты 631 группы*
С.П. Осмоловская, *к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита*
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Предоставление кредитных гарантий сельскохозяйственным предприятиям РФ

В связи со сложной экономической обстановкой и введенными санкциями против России остро стоит продовольственная проблема, а также высокий рост розничных цен на рынке. Это и многое другое влияет на развитие сельскохозяйственных предприятий. Требуются незамедлительные меры по расширению масштабов производства необходимых продуктов. Сложившаяся ситуация подтверждает актуальность представленной статьи.

Цель исследования – рассмотреть направления кредитования сельскохозяйственных предприятий в системе финансовых отношений.

Объект исследования - программы кредитования для сельскохозяйственных предприятий.

Методика предоставления кредитных гарантий основывается на рассмотрении условий выдачи кредитов банками и поддержкой со стороны государства. Решением данной проблемы является доступ сельскохозяйственных предприятий к кредитным ресурсам банковской системы, что обеспечивает пополнение оборотных средств и эффективность хозяйственной деятельности. Но как показывает практика, обращение сельхозпроизводителей к банкам за получением кредитов не всегда находит понимание.[1]

Среди российских банков предприятия АПК активно кредитует Россельхозбанк и Сбербанк России.

Россельхозбанк является наиболее предпочтительным для сельхозпроизводителей. В I квартале 2015 года объем кредитной поддержки, направленной Россельхозбанком на проведение сезонных полевых работ, составил 68 млрд. рублей, в т.ч.: кредиты предприятиям АПК - 35 млрд. руб. и пролонгаций - 33 млрд. руб. [3] По состоянию на 01.04.2015 объемы кредитования корпоративных заемщиков по данному направлению на 12% превышают показатели прошлого года. В 2015 году ставки по кредитам на проведение сезонных работ снижены Банком до минимально допустимого уровня.[3]

В нашей стране были разработаны специальные государственные программы кредитования сельского хозяйства.

Вопросы поддержки сельского хозяйства были затронуты во время прямой линии с Президентом РФ В.В. Путиным. В 2015 году появятся дополнительные меры поддержки. В частности, это увеличение субсидирования по кредитам, которые фермеры берут в оборотный капитал. Раньше государство субсидировало 5,5%, теперь будет - 14,7%. Кроме того, дополни-

тельно на поддержку села выделено 50 млрд. руб. Глава государства подчеркнул, что и региональные власти сегодня должны оказывать поддержку сельскому хозяйству. [2]

Рассмотрим общую схему алгоритма функционирования системы государственных гарантий. Малое предприятие обращается в банк за получением кредита. Банк в свою очередь обращается в фонд, предоставляющий государственную гарантию, если считает, что его риск слишком велик, и он не может взять его полностью на себя. Фонд решает, предоставить свою гарантию или нет. Банк платит государственному гарантийному фонду комиссионное вознаграждение. Государственный гарантийный фонд рассчитывается с банком в случае неплатежеспособности предприятия.[4]

Таким образом, при кредитовании сельскохозяйственных предприятий гарантийные фонды дают возможность сельхозпроизводителю получить кредит при отсутствии собственного достаточного обеспечения путем предоставления банку гарантий по исполнению обязательств сельскохозяйственного предприятия перед банком. Итак, развитие государственной системы кредитных гарантий позволит снизить напряженность в решении продовольственной проблемы в период экономических санкций. На данный период ситуация с кредитованием сельского хозяйства улучшилась по сравнению с прошлым годом.

Давая оценку этой проблеме, мы предлагаем свои пути ее решения:

1. Изменение формы залогового обеспечения (залогом могло бы быть любое имущество предприятия, а не только застрахованное). Также учитывать наличие и близость банков к сельскохозяйственным производителям в районе их размещения.

2. Своевременно информировать население о выдаче субсидий;

3. Улучшать условия кредитования (т. е. увеличить сроки кредита, снижать процентные ставки);

4. Контроль за деятельностью банков со стороны государства, чтобы не было искусственного повышения процентных ставок;

5. Повысить конкурентоспособность отечественной продукции в силу вступления России в ВТО.

Список литературных источников:

1. Мадатова О.В., Касьянова С.А. Развитие системы кредитных гарантий малым сельскохозяйственным предприятиям / О.В. Мадатова, С.А.Касьянова // Финансы и кредит.- 2015.№ 1(625) – с.19-28.

2. Официальный сайт Вологда-Регион [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://volgdaregion.ru/news/2015/4/16/rossiyane-poprosili-prezidentane-otmenyat-otvetnye-sankcii>.

3. Официальный сайт Россельхозбанк [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rshb.ru/>.

4. А.Н.Булатов. Кредитование субъектов МСБ, получающих поддержку в рамках госпрограмм // Банковское дело. - 2014. - №6 -с.64-67.

Е.В. Сорокина, студентка 641 группы
О.И. Барина, старший преподаватель кафедры финансов
и кредита ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Оптимизация налогообложения на примере ООО «МОНЗА»

Оптимизация налогообложения предприятия - это комплекс законных действий и мер, направленных на минимизацию налогового бремени предприятия [2]. Именно налоговая система на сегодняшний день – главный предмет дискуссий о путях и методах реформирования, а также острой критики. Поэтому, актуальность работы очевидна в сложившейся ситуации налоговых преобразований в стране, и поэтому предприятиям, независимо от вида их деятельности, необходимо проводить оптимизацию налогообложения, что сделает их доходы максимальными, а налоги минимальными, не вступая в противоречие с законодательством.

Объект исследования - ООО «МОНЗА», расположено на территории Междуреченского муниципального р-на Вологодской области. Целью работы является изучение налогообложения ООО «МОНЗА» и разработка предложений по оптимизации налогообложения и путей снижения его налоговой нагрузки. Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1) исследовать теоретические основы налогообложения;
- 2) провести анализ налогообложения ООО «МОНЗА» за 2012-2014 гг;
- 3) произвести расчет налоговой нагрузки и разработать предложения по совершенствованию налогообложения исследуемого предприятия и снижению его налоговой нагрузки.

Одной из важнейших проблем российской экономики является проблема оптимальной налоговой нагрузки. В современном экономическом словаре указано, что налоговая нагрузка - это «мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования» [3]. Показатель налоговой нагрузки предприятия имеет важное практическое значение и необходим при проведении мероприятий по оптимизации налогообложения. Следует учесть, что размер налоговой нагрузки на российские предприятия и организации значительно выше оптимального значения и составляет 35-40 %, в то время как оптимальный размер - не более 25%. После проведенных соответствующих расчетов определения налоговой нагрузки в ООО «МОНЗА» можно сделать вывод о том, что за анализируемый период уровень налоговой нагрузки на наше предприятие имел тенденцию к снижению и составил в 2014 году 14,66%, что на 0,78% больше аналогичного показателя в 2013 году и не превышает предельный уро-

вень (25%), то система налогообложения в ООО «МОНЗА» действует достаточно эффективно.

Тем не менее, любому предприятию в целях оптимизации налогообложения необходимо снижать налоговую нагрузку. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) призван решить такие проблемы.

Экономический эффект (потенциальную экономию на налогах) от применения специального режима при переходе с общего режима налогообложения на уплату ЕСХН можно рассчитать по следующей формуле:

$$\mathcal{E} = (\text{НП} + \text{НДС} + \text{НИ}) - \text{ЕСХН}, \quad (1)$$

где \mathcal{E} – экономия на налогах при переходе на уплату ЕСХН; НП – сумма налога на прибыль организаций; НДС – налог на добавленную стоимость; НИ – сумма налога на имущество организаций; ЕСХН – сумма единого сельскохозяйственного налога.

Таблица 1 – Экономическое обоснование перехода на ЕСХН в ООО «МОНЗА»

Показатели		Значения	
Выручка от реализации ТРУ, тыс.руб.		82824	
Затраты, всего тыс.руб.		24029	
ЕСХН		Общий режим налогообложения	
Налоговая база, тыс.руб.	58795	Налог	Сумма, тыс. руб.
		Налог на прибыль	353
		НДС	9338
		Земельный налог	72
Сумма ЕСХН, тыс.руб. (6%)	3527,7	НДФЛ	2361
		Водный налог	-
		Прочие налоги	20
		Всего	12144

По данным таблицы 1 видно, что находясь на общем режиме налогообложения в 2014 году колхоз «МОНЗА» уплатил налогов на сумму 16202 тысяч рублей. Используя те же значения доходов и расходов предприятия, рассчитали сумму налога, если бы ООО «МОНЗА» находился на специальном режиме налогообложения, а именно ЕСХН, и получили сумму равную 3527,7 тыс.руб. Разница между суммами составила порядка 8616,3 тыс.руб. Рекомендуем предприятию воспользоваться данным предложением для экономии значительной суммы денежных ресурсов.

Список литературных источников:

1. Годовая финансовая отчетность ООО "МОНЗА" за 2012-2014 гг.
2. Лермонтов Ю. М. Оптимизация налогообложения: рекомендации по исчислению и уплате налогов. Электронная библиотека ModernLib.Ru
3. Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01.

Т.Н. Терина, студентка 631 группы
С.П. Осмоловская, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Современное инвестиционное развитие ОАО «Сокольский ДОК»

Лес - это природный ресурс, обладающий свойством самовосстановления, что делает его особенно выгодным. Он является таким же богатством, как газ, нефть и другие ресурсы[1].

В настоящее время в Вологодской области реализуются около 17 инвестиционных проектов в лесопромышленный комплекс. В основу реализации комплексного плана модернизации города Сокола, заложено проведение реконструкции производства и модернизации основных производственных фондов на градообразующих предприятиях, а также строительство нового предприятия по производству плит с ориентированной стружкой (ОСП). Указанный комплекс мероприятий обусловлен высокой степенью износа основных производственных фондов, необходимостью изменения сырьевой структуры перерабатываемой древесины, внедрением технологий переработки лиственной древесины, не имеющей, гарантированного сбыта на внутреннем и внешнем рынках, а также расширением ассортимента производимой продукции[2]. Поэтому данная тема является актуальной.

Целью исследования является анализ эффективности инвестиций в ОАО «Сокольский ДОК».

Исходя из цели, можно выделить следующие задачи:

- рассмотреть цели инвестиционного проекта в «Сокольский ДОК»;
- раскрыть результаты инвестиционного проекта «Развитие производства с добавленной стоимостью» и сопоставить их с целями.

Объектом исследования выступает ОАО «Сокольский ДОК», предметом исследования являются инвестиционный проект «Развитие производства с добавленной стоимостью».

ОАО «Сокольский ДОК» – многопрофильное деревообрабатывающее предприятие, в производстве которого используется технологическое оборудование ведущих западных фирм.

В 2009 году на данном предприятии российский лесопромышленный холдинг «Инвестлеспром» запустил инвестиционный проект «Развитие производства с добавленной стоимостью». Данный проект предусматривал поэтапную модернизацию Сокольского ДОКа, в результате которой в России должно было появиться самое крупное производство клеёного бруса и домов из него. Компания ставила задачу выйти на внутренний и экспортный рынки конструкционных материалов, добиться роста экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, обеспечивая при этом лидерство в

отрасли по уменьшению издержек. Одновременно проектом предполагалось ведение устойчивого лесопользования на основе долгосрочной аренды лесных участков, с максимально эффективным получением сырья для переработки в высококачественную продукцию.

Инвестиции холдинга «Инвестлеспром» составили 725 млн. рублей. Со своей стороны регион в рамках инвестиционного проекта в области освоения лесов выделил предприятию лесосечный фонд в объёме 364 тыс. кбм.

Производство осуществляется на новейшем оборудовании из Германии, Дании и Канады. Завершённая в 2013 году комплексная модернизация обеспечит Сокольскому ДОКу увеличение объёмов производства до 400 тыс. кбм по лесопилению, 155 тыс. кбм сухих пиломатериалов, 65 тыс. кбм клеёной древесины, в том числе около 75 тыс. кв. метров комплектов домов. Потенциальная мощность производственной линейки клеёных деревянных конструкций – до 100 тыс. условных кбм.

Проект развития Сокольского ДОКа предусматривал важную для региона социальную составляющую. Так, в ходе реализации проекта создано 77 новых рабочих мест, принято на работу 243 человека. Для современной подготовки высококвалифицированных кадров предприятие заключило договор о партнёрстве с Сокольским лесопромышленным техникумом.

В результате все поставленные цели достигнуты. Благодаря таким инвестиционным проектам, в основе которых «непрерывная модернизация и развитие действующих производств», отметил в докладе по итогам 2013 года губернатор Вологодской области Олег Кувшинников, «мы уверенно говорим о стабильно позитивной динамике в промышленности области»[6].

Список литературных источников:

1. Инвестиции VIP/ Инвестиции в лес и лесную промышленность. Режим доступа: <http://www.investitsiivip.ru/investitsii-v-les-i-lesnuyu-promyshlennost.html/>
2. Департамент лесного комплекса Вологодской области. Стратегия развития лесного комплекса Вологодской области на период до 2020 года. – Вологда, 2010.
3. Панютин, А.И. К вопросу об инвестиционной привлекательности лесопромышленного комплекса // Труды Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии. Актуальные экономические проблемы лесного сектора. – 2003. – С. 26–28.
4. Тацюн, М.В. Лесной кодекс Российской Федерации: проблемы и перспективы // Лесная промышленность. – 2006. – № 3. – С. 19–26.

Е.С. Федорова, В.А. Ногинова, *студенты 631 группы*
С.П. Осмоловская, *к.э.н, доцент кафедры финансов и кредита*
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Основные составляющие для определения инвестиционной привлекательности предприятия

Инвестиционная привлекательность предприятия – это система экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу эффективного развития бизнеса и поддержания его конкурентоспособности.

Поэтому правильная и точная оценка инвестиционной привлекательности предприятий очень важна и эта проблема является актуальной как для развития предприятий, так и экономики в целом.

Также эта тема является интересной и волнующей среди студентов. К такому выводу мы пришли, проведя опрос, в котором участвовало 100 студентов вузов г. Вологда.

Задав вопрос, интересна ли для вас тема «Инвестиционная привлекательность предприятия»? Мы получили следующие результаты: 85% опрошенных ответили, что эта тема для них интересна и они хотели бы прочитать статьи об ИПП, 15% опрошенных, ответили, что проблема ИПП их не интересует. Чтобы понять какие предприятия могут быть привлекательны для инвестиции нужно уточнить условия ИПП:

а) Инвестируемые средства или активы должны вывести предприятие на качественно иной уровень по объемам производства (увеличение в разы), технологиям, качеству продукции.

Поэтому понятно, что отдельно стоящая сапожная мастерская или пирожковая для потенциального инвестора непривлекательна изначально.

б) Высокая ликвидность бизнеса, т.е. возможность продать бизнес как единое целое по рыночной цене быстро и без особых головных болей.

в) Наличие возможностей для развития предприятия. Возможность предприятия развиваться в смежных областях, увеличивая объемы сбыта, номенклатуру продукции, долю рынка.

Также, чтобы правильно оценить ИПП нужно точно знать, что включает в себя инвестиционная привлекательность: общую характеристику технической базы предприятия; номенклатуру продукции; производственную мощность; место предприятия в отрасли, на рынке; характеристику системы управления; уставный фонд, собственники предприятия; структуру затрат на производство; объем прибыли и направления ее использования; оценку финансового состояния предприятия;

Управление инвестиционным процессом имеет перед собой следующие основные задачи:

- определение социально-экономического развития исследуемого объекта;

- определение влияния ИП на приток капиталобразующих инвестиций и социально-экономическое развитие объекта;

- разработка мероприятий по регулированию ИП объекта

Таким образом, определив самые важные составляющие ИПП мы можем сделать выводы о том что в первую очередь при выборе проекта инвестирования нужно смотреть на репутацию предприятия. Если инвестор станет инвестировать неизвестное предприятие, он может остаться без прибыли. А значит, он смотрит и на авторитет предприятия в первую очередь. Как правило, однозначно попадут в обзор инвестора те предприятия, которые вызывают у него доверие. Кроме того, компания обязана вести прозрачную деятельность. Уже давно инвесторы ставят данное условие. Компания не должна оставлять в тени какие-либо события. Для этого необходимо вести бухгалтерскую отчетность.

Также существенным и важным фактором привлечения инвестора может быть соотношение прибыли с риском. Многие инвесторы предпочитают наименьший риск, даже при условии минимальной прибыли. Некоторые, конечно, выберут степень высокого риска, потому что, при случае, это будет самая выгодная сделка и самая высокая прибыль.

Таким образом можно выделить основные составляющие в определении ИПП:

- понять бизнес и перспективы роста стоимости компании (в том числе количественно);

- оценить риски и проанализировать перспективы проекта с финансовой точки зрения;

- изучить перспективы бизнеса, рынок и конкурентную среду;

- изучить способности заявителей проекта в эффективном управлении бизнесом;

- понять технологическую сторону проекта, конкурентные преимущества предлагаемой технологии;

- разобраться в бизнес-модели, механизме генерации прибыли и рыночном риске;

- изучить состояние интеллектуальной собственности и имеющихся активов.

Следовательно, если инвестор учтет все особенности определения ИПП, то он сможет сделать правильный выбор для инвестирования.

Список литературных источников:

1. Акулич, В.В. Анализ эффективности деятельности организации // Справочник экономиста. – 2009.

2. Ефимова, О.В. Как анализировать предприятие./ О.В, Ефимова, М.Г.Ефимова-2-е изд. испр. и доп. –М : ИНФРА-М, 2009

Сельская кредитная кооперация как институт микрофинансирования сельхозтоваропроизводителей

Сельская кооперация представляет собой массовое, демократическое, социальное движение, призванное содействовать повышению уровня жизни сельского населения, обеспечению продовольственной безопасности страны и устойчивому развитию сельских территорий.

Кредитные кооперативы являются наиболее динамично развивающимися. Здесь активно формируется трёхуровневая система управления: первый уровень местные, второй уровень региональные, третий уровень межрегиональные, а также всероссийские и международные. [1]

Становление и развитие сельскохозяйственной кредитной кооперации в современной России насчитывает уже почти 20-ти летнюю историю. Своим зарождением она обязана необходимости достижения цели обеспечения доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения к финансовым услугам, прежде всего, на тех территориях, где доступ к банковским услугам было затруднительным.

Сельское хозяйство России не может эффективно и устойчиво развиваться в условиях, когда каждый фермер, каждый владелец ЛПХ, каждая сельскохозяйственная организация действуют в одиночку, своими силами организуя закупки сырья, переработку и сбыт продукции, кредитование и страхование. Поступая таким образом, крестьянин никогда не окажется в равном положении с крупным, организованным бизнесом: он неизбежно будет проигрывать на ценах покупки сырья и продажи готовой продукции, стоимости хранения и переработки, затратах по привлечению и обслуживанию кредитов. На протяжении последних полутора веков сельскохозяйственные товаропроизводители решают эту проблему, объединяясь в специализированные некоммерческие организации, управляемые своими членами, принимающими обязательное хозяйственное участие в их деятельности – сельскохозяйственные кооперативы, которые согласно российскому законодательству принято называть потребительскими.

Из всего множества возможных сельскохозяйственных потребительских кооперативов наиболее заметную роль в деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей современной России играют СПКК: сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы. Эта роль по сравнению с сельскохозяйственными кооперативами иных видов измеряется следующими основными признаками:

- сравнительно большим количеством сельскохозяйственных товаропроизводителей, использующих услуги СПКК;
- высоким удельным весом оказываемых услуг: сельскохозяйственные потребительские кооперативы удовлетворяют потребности малого агробизнеса в кредите на 6 % против 1 % - в остальных видах услуг;
- стимулирующим воздействием, которое сельскохозяйственная потребительская кредитная кооперация оказывает на развитие иных форм сельскохозяйственной кооперации: в СПКК формируются кадры и опыт сотрудничества, необходимые для создания кооперативов перерабатывающих, сбытовых, снабженческих и иных.

Доля услуг, получаемых сельскохозяйственными товаропроизводителями в кооперативах (включая кредитные) должна стать сопоставимой с той, которая сложилась в странах с развитой рыночной экономикой – 20-80 процентов от соответствующих услуг, а государственная аграрная политика должна включать в себя как неотъемлемую часть поддержку кооперативного движения. [3]

Исходя из вышеизложенного можно констатировать, что ни одна из действующих схем кредитования сельского хозяйства не смогла в полной мере решить проблему организации эффективного кредитного механизма в отрасли.

Существующие формы кредитования сельского хозяйства ориентированы на крупные предприятия, а фермерские хозяйства, ЛПХ и физические лица не имеют доступа к ресурсам. Решению комплекса этих проблем может способствовать сельская кредитная кооперация, аккумулирующая свободные денежные средства юридических и физических лиц региона и способствующая увеличению занятости населения региона. [2]

Список литературных источников:

1. Кредитная кооперация как инструмент доступа сельского населения к финансовым ресурсам / Н.И. Глотова // Журнал: «Вестник Алтайского государственного аграрного университета»- № 1 (111),2014, с.178-181.
2. Сельская кредитная кооперация. Учебное пособие./ Е.В. Худякова/ М.: Издательство МСХА, 2002.- 180 с.
3. Стратегия развития и приоритетные направления деятельности ССКК / Печиев В.П./ Программа развития СКПК - Режим доступа: <http://www.rccunion.ru/>,2014 г. -7 с.

Н.П. Черкасова, студентка 651 группы
М.Г. Бовыкина, к.э.н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита
 ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Анализ и оценка качества кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк»

Спад российской экономики, ослабление национальной валюты, рост ставок и, как следствие, увеличение долговой нагрузки способствовали ухудшению финансового состояния предприятий агропромышленного комплекса. [1] Россельхозбанк попытался принять адекватные меры, направленные на минимизацию растущих кредитных рисков и создал дополнительные резервы на возможные потери по ссудам. На сегодняшний день проблема государственного банка созданного в целях развития национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий Российской Федерации состоит в задолженности с просроченными платежами.

При проведении анализа нами ставилась задача выявить факторы риска кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк». Для этого была раскрыта структура кредитного портфеля в разрезе физических и юридических лиц в табл. 1 и рассчитаны темпы роста просроченной задолженности в табл. 2.[1]

Таблица 1 – Структура кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк»

	2013, млн.руб.	2013, уд.вес	2014, млн.руб.	2014, уд.вес	изменение, млн.руб.	измене- ние, %	темп роста,%
Кредиты физическим лицам всего	247 261,00	19,48	276 686,20	19,24	29425,20	-0,24	11,90
Кредиты юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям	1 021 785,00	80,52	1 161 274,1	80,76	139489,10	0,24	13,65
Итого	1 269 046,00	100,00	1 437 960,30	100,00	168914,30	0,00	13,31

Таблица 2 – Темпы роста просроченной задолженности в ОАО «Россельхозбанк»

Виды бизнес-линий и типы контрагентов	Итого	Сумма задолженности с просроченными платежами			
		по срокам просрочки			
		до 30 дней	31-90 дней	91-180 дней	свыше 180 дней
Выданные кредиты всего, в том числе:	86,17	72,80	409,97	129,24	60,48
юридическим лицам	88,86	111,60	591,66	141,98	55,59
физическим лицам	62,55	-15,64	29,22	39,30	142,36

За анализируемый период наблюдается рост общего объема кредитования на 13,31%. Просроченная задолженность по выданным кредитам физических и юридических лиц в целом увеличилась на 86,17%, что превышает

ет темп роста кредитного портфеля на 72,86%. Такая тенденция оценивается крайне негативно. Наибольший удельный вес в структуре всего портфеля среди физических лиц занимают потребительские кредиты – 13,48%. Рост кредитов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составил 13,65%, просроченная задолженность увеличилась на 88,86%. Поскольку наибольшая доля в структуре всего портфеля принадлежит сельскохозяйственным кредитам (36,63%), то можно предположить, что такое качество кредитного портфеля связано со спецификой отрасли.

Учитывая негативные изменения в операционной среде нефинансового сектора, расходы на создание резервов в 2014 году были увеличены более чем в два раза по сравнению с 2013 годом, что отразилось на финансовом результате Банка и привело к умеренному снижению величины его капитала. В 2015 году в рамках выполнения антикризисного плана Правительства и мероприятий по поддержке Россельхозбанка предусмотрено увеличение уставного капитала Банка на 10 млрд. рублей, а также его докапитализация на 68,8 млрд. рублей посредством облигаций федерального займа через Агентство по страхованию вкладов.[2]

Как видно из отчета, Банк опирается на поддержку государства в большей степени, нежели использует внутренние механизмы, направленные на повышение уровня менеджмента кредитного портфеля. В связи со спецификой Банка, к этому выводу нельзя относиться однозначно, поскольку сельское хозяйство является высокорисковой отраслью. В то же время, при сравнительно небольшой прибыли в прошлом году, Банк не оправдывает докапитализацию со стороны государства как в предыдущем году, так и на протяжении всего времени существования Банка.

Таким образом, оценивая кредитный портфель ОАО «Россельхозбанк» и связывая его качество с финансовыми результатами, можно четко увидеть, что данная коммерческая организация функционирует в большей степени благодаря вмешательству государства. Значительное опережение темпов роста просроченной задолженности по кредитам над темпом роста кредитного портфеля, в частности темп роста просроченной задолженности физических лиц свыше 180 дней составил 142,36%, говорит о проблемах с реализацией кредитной политики, о плохом состоянии менеджмента в данной организации. Важно так же отметить тот факт, что и среди безнадежных кредитов, кредиты физических лиц так же показали опережающий темп роста – 141,5%. Требуются мероприятия по улучшению менеджмента в Банке, меры стимулирующего воздействия со стороны службы безопасности, более эффективное использование рыночных механизмов для улучшения кредитной политики Банка.

Список литературных источников:

1. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rshb.ru/main-news/132639/>

Е.М. Щепихина, студентка 641 группы
Л.А. Соколова, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Проблемы, связанные с внедрением бюджетирования на предприятиях в России

В условиях рыночной экономики функционирование организаций различных форм собственности и разных масштабов деятельности предполагает, главным образом, эффективность управленческих решений. Одним из наиболее действенных и реальных инструментов управления собственностью организации выступает бюджетирование его деятельности.

Объектом исследования данной работы является бюджетирование как метод управления предприятием. Предметом исследования выступают проблемы, связанные с внедрением бюджетирования на предприятиях в России.

Цель работы – рассмотреть проблемы, с которыми сталкиваются менеджеры российских предприятий при внедрении системы бюджетирования и основные пути их решения.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- Раскрыть понятие бюджетирования, его значение в управлении и планировании деятельности предприятия;
- Определить основные проблемы внедрения бюджетирования в России;
- Выявить основные направления решения данных проблем.

В настоящее время российские компании сталкиваются с проблемами бюджетирования как при его внедрении в процесс управления, так и при последующем его функционировании. Исследование отечественной практики позволило выделить проблемы и недостатки бюджетирования:

1. Методологические проблемы постановки бюджетирования

Включают в себя проблемы, затрагивающие базисные принципы построения эффективной системы бюджетирования в организации.

- 1) Неэффективная нормативная база предприятия или её отсутствие.
- 2) Проблема выбора бюджетов для формирования.
- 3) Нереалистичность запланированных показателей.
- 4) Учет влияния ограниченного набора факторов при разработке бюджета.
- 5) Отсутствие механизмов вариантного анализа.
- 6) Отсутствие эффективных механизмов гибкого пересмотра бюджетных статей.
- 7) Трудоемкость процесса бюджетирования.[1]

2. Организационные проблемы постановки бюджетирования
Включают проблемы, связанные с решением вопросов эффективной организационной структуры на предприятии.

- 1) Некорректное распределение ответственности и полномочий.
- 2) Недостаточная мотивация на исполнение бюджетов.
- 3) Отсутствие или низкая эффективность оперативного контроля исполнения бюджетов.

3. Практические проблемы постановки бюджетирования
Включают проблемы, затрагивающие специфические особенности реализации процесса бюджетирования.

- 1) Дороговизна.
- 2) Привязка периодов планирования и внутренней управленческой отчетности к налоговым отчетным периодам.
- 3) Человеческий фактор.
- 4) Построение бюджетов на основе плановых показателей прошлого периода с определенной корректировкой.
- 5) Краткосрочность бюджетов. [2]
- 6) Проблема оценки эффективности внедрения бюджетирования.
- 7) Проблема выбора средств автоматизации бюджетирования на предприятии.

В целом “слабые места” системы бюджетирования, внедряемой в организациях России, связаны с отсутствием общей методологии бюджетирования, сложностью любых видов планирования в постоянно изменяющихся внешних условиях, а также менталитетом граждан. Тем не менее, внедрение системы бюджетирования на предприятии и решение связанных с этим проблем приводят к созданию эффективной организации деятельности и, как следствие, способствует снижению издержек и увеличению прибыли.

Список литературных источников:

1. Лихачёва О.Н. Финансовое планирование на предприятии: Учеб. пособие – М.: ООО «ТК Велби», 2003. – 101 с.
2. Добровольский Е. Бюджетирование: шаг за шагом. / Е.Добровольский, Б.Карабанов, П.Боровков и др. 2-е изд., дополн. – СПб.: Питер, 2013. – 93 с.
3. Шадрин С.Н. Бюджетирование в системе управления сельскохозяйственным предприятием: дисс. ... канд. экон. наук / С.Н. Шадрин. – Вологда, 2004. – 71 с.

Секция 2 «Современные тенденции бухгалтерского учета, анализа и аудита в России»

УДК 657.421.005

Н.Г. Васина, студентка 642 группы

С.Г. Голубева, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Анализ изменения объема оказанных услуг в филиале ОАО «МРСК Северо-Запада «Вологдаэнерго»

Основные средства представляют собой первостепенный, основополагающий фактор деятельности предприятия отрасли энергетики, в связи с этим необходимо отметить актуальность темы.

Цель исследования – выявить резервы увеличения эффективности использования основных средств и увеличения выпуска продукции (оказания услуг).

Задачи исследования:

- 1) Проведение анализа эффективности использования передаточных устройств и специальных сооружений;
- 2) Поиск резервов повышения объема оказанных услуг.

Объект исследования – филиал ОАО «МРСК Северо-Запада «Вологдаэнерго».

В результате проведенного анализа выявили, что удельный вес оборудования в общей сумме основных средств филиала составляет более 80%. За счет него предприятие осуществляет свою основную деятельность – передачу электроэнергии.

Особенностью технологического оборудования филиала, является то, что оно должно работать непрерывно 365 или 366 дней в году и 24 часа в сутки для бесперебойного снабжения потребителей электрической энергией, причем сменности оборудования не предусмотрено. Внутрисменные и тем более целодневные простои оборудования не допускаются, т.к. перебои электроэнергии влекут за собой негативные последствия для потребителей.

По результатам факторного анализа было выявлено, что на изменение фондоотдачи (ФО) передаточных устройств и сооружений оказали влияние 4 фактора: количество действующего оборудования, количество дней работы оборудования, часовая выработка, среднегодовая стоимость передаточных устройств и сооружений.

Увеличение среднегодовой стоимости передаточных устройств и сооружений оказало отрицательное влияние на фондоотдачу (снижение ФО на 0,32 руб./руб.).

На увеличение фондоотдачи повлияло увеличение

- часовой выработки (рост ФО на 0,26 руб./руб.)
- количества действующего оборудования (рост ФО на 0,1

руб./руб.)

➤ дней работы оборудования (рост ФО на 0,003 руб./руб.).

Увеличение объема оказанных услуг в филиале «Вологдаэнерго» в значительной степени зависит от уровня использования основных средств, который характеризуется системой показателей:

- степень вовлечения оборудования в процесс оказания услуг;
- время работы оборудования;
- объем оказанных технологическим оборудованием услуг.

Изменение объема оказанных услуг произошло под влиянием 3 факторов: количества технологического оборудования, количества отработанных им дней и часовой выработки единицы оборудования. Эти факторы оказали положительное воздействие на изменение объема оказанных услуг.

На 70% увеличение объема оказанных услуг обусловлено повышением часовой выработки оборудования на 0,00937 тыс. руб./маш-ч., что позволило получить дополнительно 1,6 млрд. руб. объема оказанных услуг. Увеличение количества используемого оборудования на 1760 единицы способствовало росту объема оказанных услуг на 648 млн. руб.

Благодаря тому, что передаточные устройства и специальные сооружения в отчетном году отработали на один день больше, объем оказанных услуг возрос на 19 млн. руб.

Если филиал «Вологдаэнерго» будет фактически использовать все имеющееся технологическое оборудование, т.е. 22760 единицы, то объем оказанных услуг увеличится на **1,1** млрд. руб.

Если предприятие будет эксплуатировать все наличное оборудование 365 дней в году, т.е. сократит целодневные простои оборудования, которые в отчетном году составили 4 дня, то предприятие сможет увеличить объем оказываемых услуг на 103 млн. руб.

Предприятие может увеличить производительность оборудования посредством сокращения потерь электроэнергии, которые составили 4,07% от всей отпущенной электроэнергии. Снижение потерь электроэнергии до 1,5% возможно при реализации программы перспективного развития систем учета электрической энергии за счет модернизации и реконструкции существующих сетей, что позволит повысить часовую выработку единицы оборудования до 0,0482 тыс. руб./маш-ч., благодаря чему произойдет рост объема оказанных услуг на 155 млн. руб.

Таким образом, филиал «Вологдаэнерго» имеет резервы увеличения объема оказания услуги за счет использования всего наличного оборудования, сокращения целодневных простоев и потерь электроэнергии, увеличения часовой выработки единицы оборудования на 1,37 млрд. руб.

Состояние и пути улучшения организации первичного учета в СПК Пригородный «Плюс» Устюженского района

Все организации, находящиеся на территории Российской Федерации, обязаны вести бухгалтерский учет. *Бухгалтерский учет* - формирование документированной систематизированной информации об объектах в соответствии с требованиями и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что для управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия необходима разнообразная информация о хозяйственных операциях. Такая информация представляется с помощью учетной информационной системы и поступает от первичного учета.

Первичный бухгалтерский учет - это организованная система измерения и регистрации количества материальных ценностей, труда и финансовых ресурсов, вовлекаемых в хозяйственные операции, а также отражение признаков и показателей этих операций в документах или в системе ЭВМ. [1]

Целью данной работы является совершенствование организации первичного учета и разработка мероприятий по ее совершенствованию.

В соответствии с данной целью поставлены следующие задачи: изучить первичный учёт на предприятии, провести анализ первичного учёта на предприятии, разработать мероприятия по совершенствованию первичного учёта на предприятии.

Объектом исследования является СПК Пригородный «Плюс» Устюженского района. Предметом исследования является первичный учёт.

Сельскохозяйственный кооператив (колхоз) Пригородный «Плюс» Устюженского района образован 20 ноября 2001 года. Местонахождение хозяйства - д. Брилино Устюженского района Вологодской области. Сфера деятельности предприятия – молочно-мясное направление.

Правильное построение первичного учета дает возможность уже на стадии сбора информации контролировать технологический процесс и вносить в него коррективы. Информация первичного учета используется руководителями, менеджерами и другими специалистами для текущего анализа производственно-финансовой деятельности, на основе которого принимаются управленческие решения, планируется производство.

Первичные документы фиксируют факт совершения хозяйственных операции на предприятии. К учёту принимаются только правильно оформ-

ленные первичные документы. В СПК Пригородный «Плюс» используются унифицированные формы первичных документов. Оформляются они автоматизировано с помощью программы 1С: Предприятие 7.7 и вручную на бумажном носителе. В первичных документах указаны реквизиты: наименование документа, дата составления документа, наименование экономического субъекта, содержание факта хозяйственной жизни, величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения, наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за ее оформление, подписи лиц, с указанием их фамилий и инициалов. Первичные документы оформленные автоматизировано распечатывают на бумажном носителе для проставления подписей и подшивают в папки по участкам учёта и периоду времени и хранят в архиве в течение трех лет.

Движение первичных документов в бухгалтерском учете регламентируется графиком документооборота. Для упорядочения движения документов в СПК Пригородный «Плюс» график документооборота утвержден руководителем. В графике документооборота указаны следующие графы: наименование документа, периодичность составления, кто составляет, подписывает, кому предоставляет, дата предоставления. Количество граф графика документооборота не достаточно для упорядочения движения документов. В ходе исследования выявлены недостающие графы: количество экземпляров документов, ответственные за составление документов, кто передает в архив и сроки передачи. Ответственность за соблюдение графика несут все указанные в нем сотрудники. График документооборота был составлен на 2010 год.

В СПК Пригородный «Плюс» есть недостатки в оформлении первичных документов. К типичным ошибкам, выявленным при исследовании, относятся следующие: отсутствие даты составления документа, отсутствие наименования экономического субъекта, проставление не всех подписей в первичных документах, отсутствие прописанных сумм прописью, которые подлежат выдаче из кассы. Все эти ошибки ставят под сомнение факт совершения данных операций.

Для устранения ошибок в организации первичного учета необходимо в график документооборота включить графы, где будут отражены ответственные за составление первичных документов, сроки составления документов и количество экземпляров документов. Необходимо осуществлять контроль за заполнением всех обязательных реквизитов первичных документов.

Список литературных источников:

1. Белов Н.Г.: Развитие первичного учета в сельском хозяйстве, «Бухучет в сельском хозяйстве», 2012 г., № 1
2. Камышанов П.И., Камышанов А.П. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник. /2-е изд, перераб. и до.: ОМЕГА – Л, 2010.

Оценка эффективности применяемой системы налогообложения в СПК «Заборье»

Значительное число предпринимателей ведут свой бизнес в сфере сельскохозяйственного производства. Эффективность их деятельности зависит от выбора системы налогообложения.

Цель работы – сравнить две системы налогообложения и выбрать наиболее выгодную для сельскохозяйственного кооператива «Заборье».

В соответствии с данной целью в ходе исследования были поставлены следующие задачи: рассмотреть сущность общего режима налогообложения и специального режима налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей; провести сопоставление двух систем налогообложения на примере СПК «Заборье» методами описания, сравнения, расчета.

Объектом исследования является сельскохозяйственное предприятие СПК «Заборье».

СПК «Заборье», основная деятельность которого состоит в разведении КРС, производстве, переработке и сбыте сельскохозяйственной продукции, расположен в с. Красное Тарногского района Вологодской области в 22 км от районного центра с. Тарногский Городок.

Предприятие находится на специальном режиме налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей – ЕСХН. В связи с особенностями применения ЕСХН предприятие освобождено от уплаты налога на прибыль, налога на имущество и НДС. СПК «Заборье» является невыгодным партнером для контрагентов на общем режиме налогообложения, т.к. при приобретении продукции у этого предприятия покупатели не могут принимать НДС к вычету.

Рассмотрим общую систему налогообложения – ОСНО.

ОСНО редко применяется малыми предприятиями, что обусловлено высокими налоговыми издержками. Общий налоговый режим включает уплату НДС, налога на прибыль и налога на имущество. ОСНО начинает действовать в обязательном порядке, если предприятие выходит за границы, установленные для пользования специальными режимами.

Проведем сравнение двух режимов налогообложения:

1. Ограничения по применению специальных режимов. ОСНО распространяется на всех налогоплательщиков, никаких ограничений на ее применение нет. ЕСХН предъявляет требования к структуре выручки. Абсолютных пределов ни по выручке, ни по численности нет, кроме рыболовец-

ких хозяйств, для которых численность работников не должна превышать 300 человек.

2. Сочетание налоговых режимов (табл. 1).

Таблица 1- Сочетание налоговых режимов в организациях

Вариант совмещения налоговых режимов	Разрешено / Запрещено	Основание (норма НК РФ)
ОСНО + ЕНВД	Разрешено	Пункт 7 ст. 346.26
ОСНО + УСНО	Запрещено	Пункт 2 ст. 346.11
ОСНО + ЕСХН	Запрещено	Пункт 3 ст. 346.1
ЕНВД + ЕСХН	Разрешено	Пункт 7 ст. 346.2
УСНО + ЕСХН	Запрещено	Подпункт 13 п.3 ст. 346. 12

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что организации, находящиеся на ОСНО и специальном налоговом режиме - ЕСХН вправе совмещать свою деятельность с режимом ЕНВД, но им запрещается одновременно находиться на УСНО. Сочетание ОСНО и ЕСХН невозможно.

3. Налоговая нагрузка специальных режимов.

Универсального способа для определения самого выгодного налогового режима нет, т.к. несопоставимы базы расчетов налогов; на совокупную налоговую нагрузку влияет величина социальных взносов с заработной платы и их роль в определении окончательной величины налога.

Рассчитаем налоговую нагрузку для СПК «Заборье» в табл. 2.

Таблица 2 - Сравнительная эффективность налоговых режимов для малого бизнеса (ОСНО, ЕСХН)

Показатели	Режим налогообложения	
	ОСНО	ЕСХН
Выручка, тыс. руб.	69461	69461
в том числе НДС	10596	-
Материальные затраты, тыс. руб.	45 864	45 864
в том числе НДС	6996	-
Прочие доходы, тыс. руб.	11766	11766
Заработная плата, тыс. руб.	15241	15241
Социальные взносы, тыс. руб.	4572	4130
Налог на имущество, тыс. руб.	1360	-
Прибыль, тыс. руб.	-1176	4226
НДС к уплате	3600	0
Налогооблагаемая база, тыс. руб.	-	4226
Ставка налога, %	20	6
Налог с облагаемой базы, тыс. руб.	-	254
Налоговое бремя, тыс. руб.	9532	4384
Чистая прибыль (убыток) , тыс. руб.	-1176	3972
Налоговое нагрузка, %	11,7	5,4

В результате сравнения налоговых режимов можно сделать вывод, что налоговая нагрузка при ОСНО выше, чем при ЕСХН. Вследствие этого предприятию выгоднее находиться на специальном режиме налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Анализ выпуска и продажи готовой продукции в ОАО «Сокольский ЦБК» г. Сокола

В настоящее время целлюлозно – бумажная промышленность является одной из ведущих отраслей лесного комплекса России. Так как, продукция данной отрасли широко используется во многих отраслях промышленности, то на предприятиях целлюлозно – бумажного производства необходимо осуществлять анализ выпуска готовой продукции и ее продажи, что является одним из основных элементов в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, а также основой разработки производственных программ и принятия управленческих решений.

Целью данного исследования является проведение анализа выпуска и продажи готовой продукции и расчет внутрихозяйственных резервов в ОАО «Сокольский ЦБК» г. Сокола.

Для достижения поставленной цели, необходимо решить задачи:

1. Провести анализ выпуска и продажи готовой продукции в ОАО «Сокольский ЦБК»;
2. Рассчитать внутрихозяйственные резервы увеличения выпуска и продажи готовой продукции.

Объектом исследования является ОАО «Сокольский ЦБК» г. Сокола.

На основании проведенного анализа экономического состояния, необходимо отметить, что ОАО «Сокольский ЦБК» является крупным предприятием в своей отрасли, специализирующимся на производстве бумаги и картона, а также лигносульфанатов жидких. Структура товарной продукции в 2013г. имеет следующий вид: бумага и картон - 76,56%, ЛСЖ - 20,56%, покупные товары - 0,1%, а также оказываемые услуги - 2,78%.

Анализ финансового состояния показал, что с 2011 - 2013 гг. Общество получало убытки от хозяйственной деятельности, при этом величина этих убытков с каждым годом возрастает. В результате этого, предприятие не располагает достаточным объемом средств для обеспечения погашения своих обязательств, а, следовательно, считается неплатежеспособным и финансово неустойчивым, так как наибольшую долю источников составляют заемные средства, следовательно, активы не могут быть обеспечены собственными средствами.

Анализ объема производства и реализации продукции начинается, как правило, с изучения степени выполнения плана.

В результате проведенного анализа выполнения плана по выпуску и реализации продукции в ОАО «Сокольский ЦБК» за ноябрь 2013 г. в натуральном выражении установлено, что Общество произвело ЛСЖ на 318 тонн больше, чем было реализовано. Проблема сбыта в данном месяце привела к увеличению запасов данной продукции. Это обусловлено срывом поставок, по независящим от Общества причинам.

В свою очередь, объем реализации бумаги и картона превысил объем их производства на 434 тонны. Наибольшее влияние было оказано превышением объема реализации по подпергаменту на 125%. Это привело к сокращению остатков ранее нереализованной продукции, следовательно, оборачиваемость готовой продукции данного вида увеличилась на 0,87 оборотов за месяц, при этом длительность одного оборота сократилась на два дня и фактически составляет семь дней. [1]

Для обеспечения более полного удовлетворения потребностей населения необходимо, чтобы предприятие выполняло план по ассортименту.

В результате проведенного анализа выявлено, что план по ассортименту продукции выполнен на 54,79%. Это обусловлено невыполнением плана по производству подпергамента на 46,36% и по производству бумаги оберточной композиционной на 22,22 %. В свою очередь, план по производству бумаги оберточной целлюлозной перевыполнен в 7 раз. В то же время за отчетный период была произведена бумага мешочная композиционная и бумага гофрированная композиционная, не предусмотренная производственным планом, поэтому данная продукция не засчитывается в выполнение плана по ассортименту. [2] Причиной невыполнения плана по ассортименту на 45,21% являются простои оборудования, по причине технической неисправности.

Чтобы установить, что произойдет с финансовыми результатами при изменении уровня производственной деятельности Общества необходимо провести анализ безубыточности. Таким образом, при производстве 1166 тонн подпергамента 52 гр. в ноябре 2013 года будет обеспечена безубыточность производства. Результатом анализа выпуска и продажи готовой продукции является выявление резервов их увеличения. [1]

По результатам рассчитанных резервов, необходимо отметить, что у Общества есть возможность увеличения объема производства бумаги мешочной композиционной на 420,47 тонн, за счет снижения нормы расхода целлюлозы небеленой на 144 кг/т, в результате этого предприятие может увеличить свою прибыль на 1706,93 тыс. руб.

Список литературных источников:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Г. В. Савицкая - 2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2012. — 367 с.
2. Войотовский Н.В. Экономический анализ: учебник для бакалавров/ под ред. Н.В. Войотовского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 548с.

Н.Л. Патракова, студентка 632 группы
А.Л. Михайловская, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета
и аудита ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Кадры ЗАО «Агрофирма имени Павлова», их состояние, движение и использование

Рациональное использование трудовых ресурсов предприятия - неременное условие, обеспечивающее бесперебойность производственного процесса и успешное выполнение производственных планов.[1] Именно от кадров зависит, насколько эффективно используются на предприятии средства производства и насколько успешно работает предприятие в целом. Таким образом, все указанные обстоятельства определяют достаточно высокую степень актуальности рассматриваемой темы.

Целью исследования является изучение кадров на сельскохозяйственном предприятии, их состояние, движение и использование.

В соответствии с этой целью, в ходе исследования были поставлены и решены следующие задачи: дана краткая экономическая характеристика исследуемого предприятия; проанализированы изменения показателей состояния и движения кадров; изучены показатели производительности труда и определена степень влияния факторов на изменение годовой выработки продукции; выявлены основные факторы и резервы повышения производительности труда на предприятии.

Объект исследования - ЗАО «Агрофирма имени Павлова» Никольского района, Вологодской области. Предметом исследования послужил кадровый потенциал предприятия.

В ходе исследования использовались следующие методы: монографический, анализ, сравнения, табличный.

С момента образования ЗАО «Агрофирма имени Павлова» занимается производством, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции. Положение на предприятии достаточно стабильное, об этом свидетельствует рост общей рентабельности на 11,4%, рост фондоотдачи на 3,08% и снижение фондоемкости на 2,99%, рост фондовооруженности на 15,38%.[2]

Анализ состояния и движения кадров предприятия за 2012-2013 годы позволил сделать ряд выводов: коэффициент роста численности кадров указывает на увеличение численности персонала на 23%, что положительно для предприятия; коэффициент постоянства кадров равен единице, значит кадровый состав предприятий постоянен; коэффициент замещения сократился на 15,1%, в основном за счет увеличения коэффициента приема на 22,3%; коэффициент текучести и коэффициент выбытия увеличились на 8,3%.

Для определения эффективности использования персонала на предприятии рассмотрены прямые и обратные показатели производительности труда за 2013 год. По приведенным показателям производительности труда можно сделать вывод о том, что на предприятии трудовые ресурсы используются эффективно.

Методом факторного анализа была определена степень влияния основных факторов на изменение годовой выработки за 2013 год. Фактическая годовая выработка увеличилась на 9,88 тыс.руб., по сравнению с планом, в том числе за счет трудовой активности снизилась на 165,01 тыс.руб./чел. и увеличилась на 174,89 тыс.руб./чел. за счет часовой выработки.

Главным фактором, влияющим на годовую выработку, является часовая выработка. Для увеличения годовой выработки предприятию рекомендуется увеличивать данный показатель.

Для достижения этой цели необходимо осуществлять ряд мероприятий по улучшению трудовой дисциплины на предприятии. В первую очередь необходимо установить и придерживаться распорядку режима рабочего времени и времени отдыха сотрудников. Можно разработать программу стимулирования труда. Ещё одной мерой укрепления трудовой дисциплины является введение контроля всех опоздавших на работу. Назначить в каждом подразделении человека, осуществляющий внутренний контроль за соблюдением режима рабочего времени.

Исходя из предложенных мероприятий, было проведено их экономическое обоснование и определен предполагаемый доход и прибыль от внедрения данных мероприятий. Срок окупаемости предложенных мероприятий составит 0,64 года. Таким образом, даже при не самом благоприятном развитии событий мероприятия окажутся оправданными и экономически эффективными.

Список литературных источников:

1. Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учебник. Практикум. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 336с.
2. Ежегодная статистическая отчетность ЗАО «Агрофирма имени Павлова» за 2012-2013 гг.

Анализ себестоимости колбасных изделий в СПК «Сокольский мясокомбинат» г. Сокола

В условиях современной экономики себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности организаций. Себестоимость продукции организаций складывается из затрат связанных с использованием в процессе производства природных, материальных, трудовых ресурсов, основных фондов, а также затрат на реализацию продукции. Анализ себестоимости продукции имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет изучить тенденции изменения ее уровня, выявить резервы снижения себестоимости продукции и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции [1].

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что затраты существуют в любой организации, а продуманный учет затрат ведет к снижению себестоимости, получению рентабельной продукции.

Целью исследования является проведение анализа себестоимости колбасных изделий в СПК «Сокольский мясокомбинат».

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- проанализировать влияние основных факторов на себестоимость колбасных изделий в СПК «Сокольский мясокомбинат»;
- определить резервы снижения себестоимости продукции в СПК.

Объектом исследования является СПК «Сокольский мясокомбинат» г. Сокола Вологодской области.

При исследовании были использованы следующие методы: монографический, метод факторного анализа, расчетно-конструктивный способ.

Произведем анализ себестоимости колбасных изделий СПК, так как именно они занимают наибольшую долю в выручке мясокомбината и дают наибольший уровень рентабельности продаж: 3,09% - в 2011 году, 1,37% - в 2012 году и 2,49% - в 2013 году.

В результате проведенного анализа выявили, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом выпуск колбасных изделий в СПК «Сокольский мясокомбинат» снизился на 17894 тыс. руб., соответственно производственная себестоимость продукции сократилась на 22344 тыс. руб. Наибольшую долю в себестоимости продукции занимают переменные расходы. В отчетном

периоде они сократились на 23283 тыс. руб., причиной этому также послужило сокращение объемов производства. Доля постоянных затрат в анализируемом 2013 году составила около 23%. В связи со снижением объемов производства в 2013 году уровень постоянных затрат на единицу колбасных изделий возрос.

Большой удельный вес в себестоимости продукции занимают материальные затраты. Общая сумма материальных затрат в целом по предприятию зависит от объема производства продукции, ее структуры и изменения удельных материальных затрат на отдельные виды продукции [1].

В 2013 году стоимость единицы сырья составила 118 руб., что на 9 руб. выше, чем в 2012 году. Расход мясосырья в 2013 году на производство единицы колбасных изделий снизился из-за увеличения применения пищевых добавок на 10%. И в связи с этим, стоимость сырья, израсходованного на 1 кг готовой продукции уменьшилась на 7%. На основании этих данных можно установить, что общая сумма прямых материальных затрат на производство колбасных изделий в СПК «Сокольский мясокомбинат» уменьшилась на 17546 тыс. руб., наибольшее влияние оказал выпуск продукции в натуральном выражении, который в свою очередь снизился из-за уменьшения рыночного спроса на продукцию.

СПК «Сокольский мясокомбинат» планирует реализацию своей продукции на новых рынках. В настоящее время осваиваются Ярославская область, Бабаевский и Грязовецкий районы. Для выполнения данного плана предприятию необходим дополнительный выпуск продукции. По производству колбасных изделий производственная мощность – 5,1 тонн в смену, соответственно в год она составит $5,1 \times 250 = 1280,1$ тонн. В 2013 году предприятие смогло произвести 934 тонны колбасных изделий, следовательно, производственная мощность была использована лишь на 73%. Дополнительно СПК может произвести 112 т колбасных изделий. По результатам мониторинга отпускных цен на колбасные изделия средняя цена реализации 1 кг изделий составляет 176 руб. При производстве дополнительного объема выручка составит: 19712 тыс. руб. Затраты на дополнительный выпуск колбасных изделий будут равны 14892 тыс. руб. Таким образом, прибыль от дополнительного выпуска колбасных изделий равна 4820 тыс. руб. в год.

Список использованной литературы

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5 - е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 536с.

Е.В. Смирнова, студентка 642 группы
О.Ю. Нетёсова, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета
и аудита ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Особенности бухгалтерского учета в бюджетных организациях

Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях имеет свои особенности, которые вызваны законодательством о бюджетном устройстве и процессе, а также отраслевой спецификой.

Цель данной работы – рассмотреть особенности бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях. Для этого необходимо решить следующие задачи: рассмотреть понятие и правовой статус бюджетного учреждения и изучить по нормативным материалам и данным литературы особенности бухгалтерского учета в данных организациях.

Объектом исследования выступает современное законодательство по бухгалтерскому учету в бюджетных учреждениях.

Бюджетное учреждение - это некоммерческая организация, посредством которой реализуются полномочия органов государственной власти или местного самоуправления в следующих сферах: науки, образования, здравоохранения, культуры и в иных сферах [5].

Бюджетные организации полностью или частично финансируются за счет средств бюджета (субсидий), которые выделяются в соответствии с Планом финансово – хозяйственной деятельности, который с 1 июля 2012 года заменил смету доходов и расходов.

Главный распорядитель составляет роспись, в которой распределены бюджетные средства по подведомственным распорядителям и получателям средств, находящимся в ведении главного распорядителя [1].

Федеральное казначейство (Казначейство России) – это федеральный орган исполнительной власти (федеральной службы), который осуществляет предварительный и текущий контроль над ведением операций со средствами федерального бюджета.

Учет в бюджетных учреждениях осуществляется в соответствии с Бюджетным кодексом РФ, Налоговым кодексом РФ, Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Единым планом счетов бухгалтерского учета для государственных (муниципальных) учреждений и инструкцией по его применению, также планом счетов бюджетных учреждений [4].

Нумерация счетов построена на основе бюджетной классификации [3].

Номер счета бюджетного учета состоит из 26-ти разрядов.

Для группировки проверенных и принятых к учету первичных документов используется Главная книга, а также восемь журналов – операций.

Государственные учреждения формируют и представляют годовую, квартальную бухгалтерскую отчетность по формам согласно инструкции №33н[2].

В состав годовой отчетности включаются следующие специфические формы: Справка по заключению учреждением счетов бухгалтерского учета отчетного финансового года, Отчет об исполнении учреждением плана его ФХД, Отчет об обязательствах учреждения.

Таким образом, бюджетным учреждениям присущи следующие отличительные особенности:

- ✓ применяют нормативную базу, которая отличается от базы коммерческих организаций;
- ✓ функционируют в основном за счет субсидий, которые выделяются им от главного распорядителя бюджетных средств, могут оказывать платные услуги;
- ✓ используют план счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений, совмещенный с бюджетными классификациями;
- ✓ для обобщения информации бухгалтерского учета применяются журналы - операций;
- ✓ используют специфические формы отчетности: Отчет о финансовых результатах деятельности учреждения; Отчет об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности;
- ✓ бюджетные учреждения исполняют свои обязанности на основании плана финансово – хозяйственной деятельности.

Список литературных источников:

1. Бюджетный учет и отчетность: Учебное пособие / Под ред. М.А. Вахрушиной. - М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М, 2013.
2. Приказ Минфина России от 25.03.2011 N 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» (ред. от 20.03.2015).
3. Приказ Минфина России от 01.07.2013 N 65н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» (ред. от 12.03.2015).
4. Приказ Минфина РФ от 16.12.2010 N 174н "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению".
5. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. от 06.04.2015).

Т.В. Сысоева, студентка 642 группы

Т.Г. Юренева, к.э.н, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Управление затратами на производство молока в СХПК «Племзавод Майский»

В условиях рынка эффективная организация учета и управления затратами на производство продукции должна быть направлена на обеспечение действенного контроля за использованием ресурсов. Практика показывает, что в настоящее время не достаточно уделяется внимания планированию и прогнозированию затрат на производство продукции, что позволило бы более эффективно управлять денежными средствами предприятий, снизить их зависимость от заемных источников и уменьшить затраты по кредитам. Цель исследовательской работы заключается в совершенствовании методики деления затрат на постоянные и переменные для краткосрочного их прогнозирования в сельскохозяйственных предприятиях.

Поставленная цель предопределила решение следующих задач:

- Изучить процесс управления затратами на производство молока в сельскохозяйственных предприятиях;
- Исследовать результаты применения различных методов для выявления зависимости между затратами на производство молока и валовым надоем;
- На основе существующих подходов к делению затрат на постоянные и переменные уточнить методику для краткосрочного прогнозирования затрат на производство молока в сельскохозяйственном предприятии.

Современный период характеризуется все большим признанием ключевой роли инновационной экономики, где фактор управления затратами приобретает первостепенное значение. Управление затратами – это умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них. Управленческое воздействие реализуется с помощью основных функций управления, взаимосвязь и взаимодействие которых образует замкнутый повторяющийся цикл управления [1]. Одним из ключевых способов управления затратами следует считать их планирование и прогнозирование. Планирование и прогнозирование затрат могут быть перспективными на стадии долгосрочного планирования и текущими.

Важное значение в процессе управления затратами, в том числе и для их прогнозирования, имеет их деление в зависимости от объема деятельности организации на постоянные и переменные.

В связи с этим возникает вопрос дифференциации затрат, для чего имеются логические и математические методы. Для каждой отдельной от-

расли и каждого отдельного предприятия нужно анализировать возможность применения того или иного способа разделения затрат на постоянные и переменные [2].

Объектом исследования является СХПК «Племзавод Майский», который является крупным, стабильно развивающимся и устойчивым предприятием в Вологодском районе. Предприятия специализируется на производстве молока.

Для дифференцирования затрат на постоянные и переменные могут быть использованы различные методы. На основании расчетов по предприятию был сделан вывод о том, что метод максимальной и минимальной точки для разграничения затрат на постоянные и переменные не применим для сельского хозяйства, так как при составлении уравнения затрат получались отрицательные суммы либо для переменных, либо для постоянных затрат. По той же причине не может использоваться и метод наименьших квадратов. Кроме того, корреляционно – регрессионный анализ показал, что связь между затратами на производство и валовым надоем слабая или практически отсутствует. Для совершенствования методики деления затрат был применен метод коэффициента реагирования затрат. С помощью данного коэффициента каждую статью затрат можно отнести к той или иной группе. Для постоянных затрат коэффициент реагирования находится в интервале от 0 до 1, а для переменных затрат данный коэффициент больше единицы. На основе данных о затратах на молоко за 2014 год в СХПК «Племзавод Майский» было построено уравнение для прогнозирования затрат на месяц:

$$\text{Совокупные затраты} = 16693258,35 + 488,05 * X \quad (1)$$

Сравнив данные, полученные в результате подстановки в уравнение валового надоя за каждый месяц, со средними затратами за год, получились незначительные отклонения от 0,45% до 2,66%, что говорит о том, что прогноз достаточно точен. Деление затрат на постоянные и переменные позволит предприятию оценить точку безубыточности, а также определить необходимую предприятию прибыль. Путем управления переменными издержками можно минимизировать сумму затрат на производство на единицу продукции. Кроме того, удельные постоянные издержки уменьшаются с увеличением объема производства, поэтому снижение постоянных затрат является одним из важнейших резервов снижения себестоимости.

Список литературных источников:

1. Замураева, Л.Е. Управление затратами: учебное пособие, 2-е изд. Тюмень. Издательство Тюменского государственного университета, 2009. - 264 с.
2. Каверина, О.Д. Управленческий учет: теория и практика: учебник для бакалавров / О.Д. Каверина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 488 с.

Секция 3 «Актуальные проблемы современного менеджмента и маркетинга»

УДК 338.483.12

Ю.Н. Болотова, Т.О. Носкова, *студенты 612 группы*
Е.С. Вайс, *к.э.н., доцент кафедры экономики и организации*
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Бренд как проявление и инструмент дифференциации продукта на отраслевом рынке

На сегодняшний день в жизни общества одно из важнейших мест занимает экономическая сфера, то есть все то, что связано с производством, распределением, обменом и потреблением созданных трудом человека благ [1].

В течение вот уже нескольких лет, все чаще можно услышать понятия «бренд» и «дифференциация». В определении того, что такое бренд, исследователи расходятся. Для одних это название, символ, дизайн, для других – популярная торговая марка или товарный знак. Размещение на рынке какого-либо бренда напрямую зависит от такого критерия формирующего «силу бренда», как дифференциация.

Данная тема является актуальной для исследования, так как вопрос о продвижении товара на рынок наиболее важен для производителя. Тема брендинга в производстве сравнительно молода, но ее изучением уже занимаются маркетологи, и бренд – менеджеры.

Для раскрытия этого вопроса была поставлена цель: выявить особенности взаимосвязей бренда с дифференциацией продукта.

Задачи: рассмотреть понятие бренда и дифференциации, изучить структуру бренда, определить роль бренда в современной экономике

Объектом изучения является брендинг, а предметом – его роль как инструмента дифференциации товара.

С каждым годом потребителям все труднее ориентироваться в лавине товаров так как новые бренды очень быстро появляются на рынке, но проблема усугубляется еще и тем, что не менее сложно сегодня дифференцировать товары на основе объективных характеристик.

Бренд – вот что сейчас движет нами при выборе того или иного товара, мы дифференцируем его не по реальным характеристикам, а по системе сложившихся взглядов на марку, в большинстве случаев эти взгляды навязывает сам производитель. Значение торговой марки, или бренда, для коммерческого предприятия переоценить невозможно. Прежде всего, значимость бренда заключается в том, что он обеспечивает самые первые точки дифференцирования между конкурентно-способными предложениями [2].

Бренд и брендинг представляют собой процесс. Изначально создавая бренд, мы должны представлять то, как именно он будет работать в долгосрочной перспективе. Успешно работающий бренд – это совокупность абсолютно всех его составляющих. Стоит тщательно подходить к изучению структуры бренда и учитывать все нюансы (имя, логотип, девиз и т.д.) [1].

В современной экономике бренд является инструментом дифференциации товара.

В России брендинг только начинает развиваться. Отечественных марок очень мало и преобладают только на внутреннем рынке. На сегодняшний день бренд в России ограничивается лишь созданием яркого логотипа, или названия. Но данный подход идеи не позволяет говорить о брендинге.

Реальный брендинг всегда подразумевает наличие идеологической составляющей. Помимо картинок, должен создаваться стереотип, который и должен повлиять на выбор человека. Разумеется, необходимо, чтобы создаваемый стереотип учитывал причины, которые будут толкать человека сделать выбор в пользу товара. В основе этого процесса лежит идея. Она и должна определить, что вообще мы пытаемся доказать покупателю. Данная идея является загадкой маркетинга времени настоящего [2].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что бренд – это новая, неотъемлемая часть нашей жизни, экономики и даже политики. Бренд представляет интерес как продукт способный дифференцировать. Производителю не достаточно производить качественный товар, на сегодняшний день определяющим фактором становится эффективный брендинг (реклама, раскрутка, продвижение) товара на рынке. Дифференцированный товар легче и быстрее займет лидирующее положение на рынке, чем его безызвестный конкурент, потому что такой товар вызывает доверие потребителя и оставляет о себе впечатление.

Список литературных источников:

1. С.Г. Божук. Логотип. Пер. с франц. / С.Г. Божук., Б. Эльбрюнн.- М.: "ОЛМА-ПРЕСС Инвест", 2009. - 340 с.
2. Элвуд А. Основы брендинга. – М.: Гранд, 2012. - 220 с.

П.А. Волынкина, курсант 2 курса
В.И. Попова, к.э.н., доцент кафедры

*Управления экономической деятельностью в УИС
ФКУ ВПО «Вологодский институт права и экономики ФСИН России»*

Компьютерные экспертные системы в менеджменте: теория и практика

Экспертные системы – это программные комплексы, аккумулирующие знания конкретных специалистов в конкретных предметных областях и тиражирующие их для менее квалифицированных пользователей [1]. Главная идея использования технологии экспертных систем заключается в том, чтобы получить от эксперта его знания и, загрузив их в память компьютера, использовать всякий раз, когда в этом возникнет необходимость. Важной характеристикой экспертной системы является то, что она может объяснить, каким образом она пришла к данным результатам.

Компьютерные экспертные системы находят сейчас свое применение во многих сферах деятельности человека, в т. ч. и в менеджменте. Там они используются для помощи в выполнении таких функций, как прогнозирование, планирование и контроль. Прогнозирующие системы предназначены для предсказания событий или результатов событий на основе имеющихся данных, характеризующих текущую ситуацию или состояние объекта. Планирующие системы предназначены для достижения конкретных целей при решении задач с большим числом переменных.

Контролирующие системы способны анализировать данные, полученные от нескольких источников, и по результатам анализа принимать решения. Они могут быть также полезны при регулировании финансовой деятельности предприятия и оказывать помощь при выработке решений в критических ситуациях [4].

А в таком специфическом разделе менеджмента, как менеджмент персонала, данные системы можно использовать для:

- оптимизации структуры предприятия на основе многомерного анализа позитивных или негативных тенденций развития и состояния персонала;
- определения для каждого работника профессиональных, психологических, физиологических параметров, выявления и оценки его негативных проявлений, особенностей поведения в конфликтной ситуации;
- для общей и целевой профориентации, профотбора, приема на работу, сокращения штатов, аттестации.

В России экспертные системы для работы с персоналом используют такие предприятия, как Газпром, Лукойл, Рособоронэкспорт, Норильский Никель, КаМАЗ, Банк России, Красный Октябрь, АФК «Система», ОСТ-Алко и др.

Компьютерные экспертные системы можно классифицировать по следующим признакам: 1) возможность изменения методик; 2) количество методик в составе системы. По возможности изменения методик компьютерные экспертные системы делятся на открытые и закрытые. Открытые системы позволяют проводить тестирования не только по заданному в программе набору психодиагностических методик, но и дорабатывать их и разрабатывать новые тесты. В закрытых системах у пользователя отсутствует право изменять набор методик, вводить новые, корректировать имеющиеся методики [2].

В соответствии со вторым признаком классификации системы делятся на одномерные и многомерные. Одномерные системы предназначены для тестирования только по одной методике и ориентируются на оценку только одного класса параметров личности, а многомерные системы, в свою очередь, позволяют диагностировать кандидатов как по одной методике, так и по нескольким.

Преимуществами использования компьютерных экспертных систем в менеджменте являются: 1) точность, полнота и оперативность получаемой информации; 2) возможность использования людьми, поверхностно знакомыми с компьютером; 3) снижение затрат на оплату труда вследствие отсутствия необходимости привлекать дополнительных специалистов (экспертов).

Но в то же время существуют и недостатки, в числе которых можно назвать: 1) требовательность к ресурсам компьютера; 2) риск установить несертифицированное и низкокачественное программное обеспечение [3].

Таким образом, использование компьютерных экспертных систем в менеджменте значительно ускоряет и облегчает процессы планирования, прогнозирования и принятия управленческих решений. Также данные системы могут помочь при подборе и расстановке кадров в менеджменте персонала. Определенно, что применение данной технологии в наше время имеет высокую практическую значимость и приобретает особую актуальность.

Список литературных источников:

1. Юрасов И.А. Инновационные технологии управления // Управление персоналом. – 2006. – №20.

2. Мельничук А.С., Сергеев В.А. Современные компьютерные системы психологической диагностики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.psycho.ru/library/93>.

3. Шмелев А. Компьютерные методы в оценке персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/kompyuternye-metody-v-ocenke-personala>.

4. Области применения экспертных систем [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://plasma.karelia.ru>

Т.В. Деревяго, студентка 3 курса 91 им группы
М.С. Назарова, старший преподаватель кафедры менеджмента и
маркетинга УО «Белорусский государственный аграрно-технический
университет»

Совершенствование системы управления конкурентными преимуществами организации на основе стратегии дифференциации (на примере СООО «Мясопродукт»)

В условиях жёсткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы успевать за изменениями, происходящими в их окружении. Одной из таких стратегий может являться стратегия дифференциации.

Целью научной работы является совершенствование системы управления конкурентными преимуществами организации на основе стратегии дифференциации. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: дать оценку действующей конкурентной стратегии организации и обосновать экономическую эффективность внедренных мероприятий. Объектом исследования является СООО «Мясопродукт», предприятие специализируется на выпуске мясопродуктов.

В соответствии с поставленными задачами используя трехмерную схему Абея, проведена диагностика конкурентной стратегии СООО «Мясопродукт». Особое внимание уделено вопросам анализа внешней и действующей стратегии организации, как исходному процессу стратегического управления. Так, возможными направлениями развития предприятия являются:

- в области технологии - постоянная модернизация оборудования, внедрение нового оборудования и технологий при производстве мяса и мясопродуктов;
- в области сегментов рынка - предложение мяса и мясопродуктов на внутренний рынок Республики Беларусь и экспорт продукции на внешние рынки (Российская Федерация);
- в области потребностей клиентов - производство мяса и мясопродуктов из качественного сырья, повышение качества и расширение ассортимента продукции для удовлетворения потребностей потребителя.

В результате проведенных исследований нами предлагается усовершенствовать продукт (на примере колбасы «Купеческая») в виде ломтевой нарезки в вакуумной упаковке. Так как на предприятии раньше не выпуска-

ли такой вид продукции, необходимо приобрести новое высокотехнологичное оборудование по нарезке и упаковке нарезанной колбасы «Слайсер», и провести рекламную кампанию по информированию покупателей.

За счет нового, высокотехнологичного оборудования затраты предприятия существенно сократятся (т.к. уменьшится потребление электроэнергии и оборудование будет находиться в одном цеху).

Экономические обоснования эффективности внедренных мероприятий на предприятии показали, что экономический эффект от внедрения программного продукта выступает в виде чистой прибыли ($\Pi_{ч}$), определяется как разница между прибылью отчетного года и налогом на прибыль ($\Pi_{п}$) [1]:

$$\Pi_{ч} = \Pi - \Pi_{п} \quad (1)$$

где Π – прибыль отчетного года, руб.;

$\Pi_{п}$ – налог на прибыль (18 %), руб.

$$\Pi_{п} = 178\,971\,281 \times 0,18 = 32\,214\,830 \text{ руб.}$$

$$\Pi_{ч} = 178\,971\,281 - 32\,214\,830 = 146\,756\,451 \text{ руб.}$$

Исходя из вышеприведенных расчетов можно сказать о том, что на предприятии ООО «Мясопродукт» от внедренных нами мероприятий на год получит положительный экономический эффект в размере 146 756 451 руб. Это говорит о том, что предприятие будет работать эффективно на протяжении года, получая относительно высокую чистую прибыль.

Экономический результат от эффективности маркетинговых мероприятий рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_p = \frac{\Pi_{д.р}}{P_p} \quad (2)$$

где $\Pi_{д.р}$ – прибыль от дополнительного товарооборота, полученного под воздействием рекламы;

P_p – расходы на рекламу (затраты).

$$\mathcal{E}_p = \frac{338519980}{7000000} = 48,4 \text{ млн. руб.}$$

Проанализировав расчеты, можно сказать, что экономический результат от эффективности маркетинговых мероприятий — положительный и составит 48,4 млн. руб. Это говорит о том, что предприятие внедрив эффективную рекламу, завоевывает все новые и новые рынки потребителей.

Список литературных источников:

1. Расчет годового экономического эффекта [Электронный ресурс] / – 2014. – Режим доступа: bibliofond.ru

2. Оборудование для упаковки [Электронный ресурс] / – 2014. – Режим доступа: upakovochnoedelo.ru

Особенности гендерных аспектов менеджмента

Сегодня специалисты разных направлений пришли к мнению, что в будущем бизнес должен стать менее иерархичным, более гибким и подвижным. Согласно последним исследованиям, лучший менеджер умеет хорошо слушать, мотивировать и поддерживать своих работников. Все эти качества присущи женщинам и женскому типу менеджмента. Женское предпринимательство в России многообразно по форме и способам бизнеса. По мнению специалистов Института социологии РАН, женщины менеджеры возглавляют или входят в состав руководства примерно 20% бизнес-организаций. По результатам исследований в малом предпринимательстве в России среди руководителей предприятий 18% женщин, причем половина из них заняты в торговле и общественном питании, 1/4 - в промышленности и строительстве. Среди руководителей женщины составляют 54% в сфере жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания населения, 30% - в здравоохранении, физической культуре и социальном обеспечении.

Цель нашей работы - рассмотреть гендерные особенности управления.

Женское управление сочетает такие неоднородные качества, как доброта и строгость, женственность и деловитость, спокойствие и требовательность, мягкость и воля. Во взаимоотношениях с внешней средой женское управление отличается большой гибкостью, ситуативностью, умением адаптироваться к сложившимся обстоятельствам, а также готовностью к сотрудничеству и принятию коллегиальных решений. При принятии решений менеджер-женщина чаще полагается на свои ощущения, интуицию, женскую логику. Осуществляя функцию контроля за деятельностью персонала, руководитель-женщина не стремится к жестким санкциям, а в первую очередь желает обеспечить необходимые условия для подчиненных с целью минимизации наказаний.

Нами было проведено исследование на курсах повышения квалификации руководителей-предпринимателей среди мужчин и женщин. Был проведен тест «Оценка стиля управления». По результатам проведенного тестирования можно было сделать вывод, что для мужчин-предпринимателей характерен авторитарно-единоличный стиль управления с умением командовать действиями подчиненных, требовательностью и настойчивостью, стремлением воздействовать на коллектив силой приказа и принуждения. Женщины-предприниматели предпочитают единолично-

демократический стиль управления, отражающий умение координировать и направлять деятельность коллектива, предоставлять самостоятельность наиболее способным подчиненным, всемерно развивать инициативу и новые методы работы, развивать гласность и критику. Среди женщин-предпринимателей также проводилось анкетирование, в ходе которого выявлялись предпосылки, детерминирующие выбор женщинами управленческой деятельности. Полученные данные позволяют говорить, что будущие руководительницы часто принимали участие в традиционно мужских сферах деятельности и рано научились у своих отцов сознательно взвешивать собственные шансы на успех или проигрыш, стали испытывать радость от способности идти на риск. Женщины на современном этапе трансформаций общественных отношений вынуждены преодолевать более высокие социальные барьеры, чем мужчины, что и объясняет их отставание в области менеджмента.[2]

И не смотря на то, что женщины довольно успешно проявляют себя в управлении, скрытая дискриминация женщин продолжает сохраняться.

В психологии менеджмента сформировалось несколько точек зрения на причины гендерных предубеждений: люди в организациях предъявляют к лидерам разного пола разные требования, и в отношении женщин эти требования выше. Чтобы получить руководящую должность, женщина должна продемонстрировать большую компетентность; другая точка зрения объясняет гендерные предрассудки в менеджменте тем, что из-за малочисленности в управленческой среде женщины более заметны, их характеристики преувеличиваются, они воспринимаются стереотипно.[1]

В борьбе с дискриминацией женщин на рынке управленческого труда необходимо: во-первых, привести законодательство Российской Федерации в соответствие с международными правовыми договорами о равенстве возможностей и обращения в сфере занятости руководителей-мужчин и женщин; во-вторых, усилить государственный надзор и контроль над соблюдением законодательства о правах и гарантиях работающих женщин; в-третьих, предусмотреть систему санкций за нарушение законодательства и допущение дискриминации в отношении руководителей-женщин.

Список литературных источников:

1. Чирикова А.Е., Кричевская О.Н. Женщина-руководитель: деловые стратегии и образ "Я" // Социологические исследования. – 2002. – №4.
2. Штейнбег А.Г. Мужской характер женского менеджмента // Социологические исследования. – 2002. – №4.

CRM как эффективная технология взаимодействия с клиентами

Наибольшую прибыль компании приносит не просто клиент, а клиент удовлетворенный, который рекомендует компанию своим коллегам и знакомым. Для того чтобы предугадывать и максимально удовлетворять потребности клиентов, сделав их преданными и лояльными, создана система Customer Relationship Management (управление взаимоотношениями с клиентами) или CRM.

Customer Relationship Management («управление взаимоотношениями с клиентами») – это целая стратегия ведения бизнеса компании, определяющая способы взаимодействия с клиентами во всех «точках пересечения»: реклама, продажи, выставление счетов, доставка, обслуживание, производство новых продуктов, появившаяся на Западе в 70-х гг. прошлого века и к 90-м ставшая общепринятой.

Основные принципы CRM-подхода: главная задача компании – удовлетворить потребности клиента; клиенту уделяется максимальное внимание на всех этапах взаимодействия; удержание имеющихся клиентов важнее привлечения новых.

CRM-система – это программное обеспечение, набор приложений, автоматизирующих процессы взаимоотношений компании с клиентом и позволяющих собирать, хранить и обрабатывать информацию о нем. Кроме того, решение синхронизирует управление каналами взаимодействия и регламентирует использование информации подразделениями компании.

Среди CRM-систем выделяются:

- оперативная CRM – координация процесса взаимодействия с клиентами по всем каналам и хранение информации о них;
- аналитическая CRM – синхронизация массивов данных, характеризующих взаимодействие клиента и компании, и поиск в данных статистических закономерностей для выработки наиболее эффективной стратегии маркетинга, продаж, обслуживания и т. п.;
- коллаборационная CRM – участие клиента в деятельности компании и влияние на процессы разработки дизайна, производства, доставки и обслуживания.

Задачами, для решения которых чаще всего используется CRM, являются: повышение качества обслуживания клиентов; стандартизация форматов данных по работе с клиентами, сведение их в единую базу; контроль за работой менеджеров; доступ к отчетам топ-менеджеров в

режиме онлайн; создание списка необходимых мероприятий и их результатов.

Цель нашего проекта – совершенствование системы управления взаимоотношениями с клиентами в ОАО «Россельхозбанке». Объект исследования - взаимоотношения с клиентами в ОАО "Россельхозбанке". Наше исследование включало в себя два вида анкетирования - сотрудников (по методике Э.Шейна) и клиентов банка (по методике Камерона – Куина).

Итогом исследования было выявление следующих недостатков CRM: отсутствие кодекса взаимоотношений с клиентами; нерегулярные сбор и обработка информации об удовлетворенности клиентов; ориентированность на клиента скорее массовая, чем индивидуализированная; отсутствие CRM как программного продукта, технологии; сотрудники не проводят анализ интернет - порталов, где они могут почерпнуть полезную информацию из отзывов клиентов.

В качестве основных мероприятий по совершенствованию CRM предлагаются следующие: разработка Кодекса общения с клиентами.

В нем будет отражаться то, как следует общаться с клиентом на различных этапах взаимодействия с ним, в том числе по телефону;

Введение в использование CRM - системы: создание общей базы информации обо всех клиентах банка, об их предпочтениях и т.п. не только улучшит качество обслуживания, но и упростит работу сотрудников, сократит затраты времени на обслуживание одного клиента; введение программы для получения информации о впечатлениях клиентов: терминал в филиале для проведения анонимных опросов позволит в режиме реального времени узнавать мнение клиентов, а также обобщать и выдавать ежедневно единый результат, который можно принимать к использованию, а, следовательно, улучшать качество обслуживания постоянно. Кроме этого внедрение системы CRM приводит и к другим весьма привлекательным для компании результатам: увеличение маржинальности бизнеса, что связано с лучшим пониманием потребностей клиентов и, следовательно, высоким уровнем их удовлетворенности; снижение затрат и издержек на продажи и маркетинг в результате автоматизации рутинных процессов, точного определения целевых сегментов клиентов и персонализации продуктов и услуг для этих сегментов; в связи с этим отсутствие необходимости информировать всех клиентов обо всех имеющихся услугах.

Для оценки эффективности систем CRM в большинстве случаев используются косвенные показатели: мнения клиентов об уровне взаимодействия с компанией, сокращение числа рекламаций, увеличение объема доступной информации о клиентах.

Д.С. Кириллова, студентка группы ГМ-21

*Е.Е. Трандина, к. психол. н., доцент кафедры социологии
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»*

Профилактика профессионального выгорания и деформации менеджеров

Одной из актуальных проблем современной трудовой деятельности является проблема профессионального выгорания сотрудников. В конце 20 века данной проблеме посвящали свои работы отечественные психологи - М.В. Борисова, В.Е. Орел, Т.В. Форманюк и др. Они рассматривали данную проблему в контексте профессионального стресса и профессиональной деформации личности. На современном этапе профессиональное выгорание изучается как отдельный феномен, встречающийся в профессиональной деятельности (стресс, синдром хронической усталости и т.д.).

Эмоциональное выгорание представляет собой стресс-синдром как совокупность симптомов, которые негативно сказываются на работоспособности, самочувствии и interpersonalных отношениях субъекта профессиональной деятельности. Выгорание является ответной реакцией на профессиональные стрессы, состоящей из трех компонентов: эмоционального истощения, деперсонализации и редукции персональных достижений. Эмоциональное истощение проявляется в ощущениях эмоционального перенапряжения, усталости, истощенности эмоциональных ресурсов. Деперсонализация представляет собой негативное, циничное, бездушное отношение к реципиентам. Редукция персональных достижений проявляется в снижении чувства компетентности в своей работе, негативном самовосприятии в профессиональном плане.

Термин эмоциональное выгорание – это выработанный личностью механизм психологической защиты в форме полного или частичного исключения эмоций в ответ на избранные психотравмирующие воздействия. Эмоциональное выгорание представляет собой приобретенный стереотип эмоционального, чаще – профессионального поведения. С одной стороны, оно позволяет человеку дозировать и экономно использовать энергетические ресурсы, с другой – выгорание отрицательно сказывается на выполнении работы и отношениях с партнерами.

Цель нашего исследования - выявление особенностей профессионального выгорания менеджеров.

В нашем исследовании использовалось анкетирование по методике «Диагностики и измерения стрессов на работе». Автор Н.Е.Водопьянова.

Данная методика измеряет восприимчивость к организационному стрессу (ОС), связанную с недостаточным умением общаться, принимать ценности других людей, адекватно оценивать ситуацию без ущерба для

своего здоровья и работоспособности, негибкостью поведения и пассивностью по отношению к активным формам отдыха и восстановления жизненных сил. Чем выше показатель ОС, тем больше уязвимость к рабочим стрессам, чаще переживания дистресса, таких стресс-синдромов, как психическое выгорание, хроническая усталость, синдром менеджера. Методика позволяет определить общий индекс ОС и пять дополнительных показателей: способность самопознания (когнитивность); широта интересов; принятие ценностей других; гибкость поведения; активность и продуктивность деятельности.

В ходе анкетирования было опрошено 50 человек разных возрастной категории, принадлежащих к разным видам профессиональной деятельности, но работающих с людьми. Были получены средние значения общего индекса ОС. Среди опрошенных было 30 лиц женского пола и 20 мужского.

Сначала было проведено исследование на выявление эмоционального выгорания сотрудников, все 50 человек. В ходе тестирования было выявлена предрасположенность к эмоциональному выгоранию у небольшой группы людей. В ходе тестирования фазы напряжения исследовано и выявлено несколько причин эмоционального выгорания: переживание психотравмирующих обстоятельств, неудовлетворенность собой, тревога и депрессия, неадекватное эмоциональное реагирование, эмоциональная отстранённость, личная отстранённость, психосоматические нарушения. Это говорит о том, что опрошенные лица могут попасть под синдром эмоционального выгорания. Для 4 человек фаза выгорания сформировалась, для 25 - в стадии формирования, для 21 – фаза не сформировалась.

Сравнительный анализ индекса организационного стресса на возрастных этапах профессионализации достоверных различий не выявил. Однако видно, что самый низкий показатель стресса имеют специалисты на 2-м этапе профессионализации (36-45 лет), а самый высокий – на 5-м этапе. Это связано с особенностями восприятия профессионально-трудных ситуаций и профессиональным опытом преодоления стрессовых ситуаций.

Возможные пути предупреждения профессионального выгорания:

- Повышение социально-психологической компетентности;
- Диагностика профессионального выгорания и разработка индивидуальных стратегий его преодоления;
- Прохождение тренингов личностного и профессионального роста;
- Профилактика профессиональной дезадаптации начинающего специалиста.

УДК 658.009.12 (470.12)

М.Н. Коренева, студентка 644 группы

*Г.В. Щербакова, к.с.-х.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Повышение конкурентоспособности Тотемского филиала ГП ВО «ДССАД и АП»

Для выживания или победы в жесткой конкурентной борьбе любая организация должна обладать определенными преимуществами перед своими конкурентами. Повышение уровня конкурентоспособности объективно является основной стратегической задачей любой фирмы. От ее решения зависит качество производственных процессов, доходность предприятий, их адаптация к рыночным условиям и последующий экономический рост.

Актуальность выбранной темы обосновывается необходимостью эффективного применения инструментов конкурентоспособности и управления ими.

Цель данной работы - повышение конкурентоспособности Тотемского филиала ГП ВО «ДССАД и АП».

Задачами исследования являются:

- анализ деятельности Тотемского филиала ГП ВО «ДССАД и АП»;
- анализ конкурентоспособности Тотемского филиала ГП ВО «ДССАД и АП»;
- разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности.

Тотемский филиал государственного предприятия Вологодской области «Дирекция по строительству, содержанию автомобильных дорог и автобусных перевозок» является обособленным подразделением государственного предприятия Вологодской области «Дирекция по строительству, содержанию автомобильных дорог и автобусных перевозок».

Главным видом деятельности филиала является рациональное развитие сети закрепленных за ним местных автомобильных дорог, обеспечение их нормального технического состояния и качественного уровня строительства, ремонта и содержания, создания благоприятных условий для движения транспорта в целях удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения[1].

Главным конкурентом Тотемского филиала является филиал ОАО «Вологдавтодор».

Среднесрочная стратегия развития Тотемского филиала заключается в реализации Государственного контракта, основной целью которого является содержание региональных автомобильных дорог и сооружений на них. Срок действия данного контракта заканчивается 30.06.2015 года.

Для повышения конкурентоспособности филиала предлагается новая стратегия - вывод на рынок нового товара - производство и реализация тротуарной плитки.

В результате анализа рынка жилищного строительства Вологодской области ведется строительство 4209500 м² жилья, планируется дальнейшее благоустройство тротуарных дорожек [2,3]. Вследствие этих положительных моментов может возникнуть вопрос: чем лучше замостить подъезд к дому и пешеходные зоны, тротуарной плиткой или асфальтом? И, исходя из того, что тротуарная плитка имеет ряд преимуществ, можно предположить, что она будет пользоваться популярностью.

Производство будет осуществляться с использованием оборудования ЗАО «Монолит» г. Златоуст - установка «Мастек - лидер».

Себестоимость 1 м² тротуарной плитки в результате расчета составила 138,36 рублей. В данном случае были учтены затраты на материалы, электроэнергию, эксплуатацию основного оборудования, эксплуатацию производственного помещения, эксплуатацию вспомогательного оборудования, косвенные затраты, затраты на заработную плату и накладные расходы [4].

В качестве стоимости 1 м² тротуарной плитки возьмем среднюю цену по Вологодской области – 480 рублей.

При оценке эффективности проекта за срок жизни принят период строительства жилья (в соответствии с проектными декларациями), который составляет 3 года.

Исходя из расчета экономической эффективности от внедрения новой производственной линии по производству тротуарной плитки окупаемость затрат произойдет во 2 квартале 3 года жизни проекта и в этом же квартале предприятие получит 125062,8 рублей прибыли. Руководству «ДССАД и АП» будет целесообразно осуществить внедрение новой производственной линии.

Подводя итоги, следует отметить, что чем больше организация имеет конкурентных преимуществ перед настоящими и потенциальными конкурентами, тем выше ее конкурентоспособность, живучесть, эффективность, перспективность.

Список литературных источников:

1. Положение о Тотемском филиале ГП ВО «ДССАД и АП».
2. Публичные доклады о результатах деятельности глав муниципальных районов.
3. Инвестиционный портал г. Вологды. [Электронный ресурс] Режим доступа: invest.vologda-portal.ru
4. Официальный сайт ЗАО «Монолит». [Электронный ресурс] Режим доступа: www.mastekzlat.ru

К.В. Кундина, *специалист, группа ГСТ-51, гуманитарный факультет*
Е.Е. Грандина, *к. психол. н., доцент кафедры социологии*
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»

Совершенствование системы формирования и использования кадрового потенциала

Актуальность данной проблемы состоит в том, что важнейшим условием развития экономики России является формирование и эффективное использование кадрового потенциала организации, что позволит обеспечить ее кадрами, способными решать поставленные организационные задачи, а также принимать верные решения в крайне сложных, нестабильных и быстро меняющихся экономических ситуациях. К переменам в рыночных условиях на современном этапе сможет адаптироваться только персонал, ориентированный на постоянное совершенствование. Данное обстоятельство повышает требования ко всей кадровой работе в организации. Чем выше уровень кадрового потенциала с позиций совокупности его профессиональных знаний, способностей, навыков и мотивов к труду, тем эффективнее работает организация.

Диагностика кадрового потенциала (кадровый консалтинг) – комплекс услуг и процедур по профессиональной оценке персонала всех звеньев кадрового состава, результативности взаимодействия подразделений, отделов между собой, обоснованности и целесообразности иерархии должностного подчинения, организационной структуры организации в целом, уровня развития и качества корпоративной культуры, наличия и эффективности системы мотивации персонала.

Необходимость в диагностике кадрового потенциала заключается в общей оценке эффективности системы управления персоналом; оценке и данных, отражающих готовность руководства к изменениям; характеристике всего кадрового состава с позиций личностного, творческого и инновационного потенциала; выявлении системы и способов функционирования формальных и неформальных отношений, каналов информационного обмена, возможных источников возникновения конфликтов на профессиональном и межличностном уровнях.

Цель данной работы – является выявление основных проблем в формировании и использовании кадрового потенциала «ГУ – Управления Пенсионного фонда РФ по Вологодской области в г. Вологда».

Одной из выявленных проблем, на которые направлены мероприятия нашего проекта является низкая мотивация персонала и его адаптация к нововведениям. Сотрудники сопротивляются изменениям происходящих в организации. Причины сопротивления, лежащие на поверхности, как правило относятся к физическим и экономическим условиям труда:

снижение заработков и дохода; изменение режима рабочего времени (его увеличение или потеря возможности управлять им как раньше); повышение интенсивности труда; ухудшение условий труда, снижение комфортности рабочего места и др.

Причины, не лежащие на поверхности, связаны с психосоциальной и социокультурной сферами организационного поведения, которые выступают в качестве барьеров: понимания, усвоения и барьеры, связанные с деятельностью. В ходе опроса сотрудников учреждения проявились все три вида барьеров. Один из барьеров, который вызывает сопротивление сотрудников - это непонимание необходимости изменений, их сущности, деталей и последствий изменений. Имеются три причины: интеллектуальная; культурная; связанная с управлением. Интеллектуальная причина заключается в том, что предлагаемая информация не усваивается. Культурная причина состоит в том, что объяснение необходимости изменений ведется с позиции "другой" культуры, что проявляется в языке и символике. Причина связанная с управлением, заключается в непоследовательности поведения лиц, отвечающих за проведение изменений: отступление в различных формах от того, что декларировалось ранее. Причины барьеров усвоения, выявленные в нашем исследовании, выглядят следующим образом: страх изменения собственной профессиональной деятельности, изменения своего привычного статуса на неизвестный и может быть более низкий, неясность линии карьеры, новой системы мотивации, неизвестность относительно новых правил работы. Барьеры, связанные с деятельностью, в основном, касаются самих сотрудников из-за отсутствия у них требуемых навыков, умений и личностных качеств.

В качестве рекомендаций по решению данных проблем мы предлагаем: своевременно снабжать информацией о переменах своих подчиненных и коллег, информация должна включать вопросы, затрагивающие основные потребности и интересы участников, по возможности упреждать и снимать вопросы участников, связанных с тревогой по поводу грядущих изменений статусов, карьеры, условий и режима работы, оказывать помощь и обучать сотрудников, готовя их профессионально и психологически к переходу к новым условиям.

А.О. Лазаренко, студентка 2 курс 96 им группы
М.С. Назарова, старший преподаватель кафедры менеджмента
и маркетинга УО «Белорусский государственный аграрно-технический
университет»

Особенности применения стратегии маркетинга в мясоперерабатывающей отрасли

Переход к рыночной экономике, требует от производителей глубокого изучения рыночной конъюнктуры, анализа деятельности конкурентов, выбора каналов реализации продукции, совершенствование каналов сбыта продукции, повышение уровня товарности и улучшения ее качества, развитие маркетинговой деятельности.

Следует признать, что рыночные условия хозяйствования стимулируют предприятия развивать и постоянно совершенствовать сбытовую систему. Для нормального функционирования необходимо не только производить продукцию в достаточных количествах важно ее выгодно реализовать, для этого целесообразно перейти от производственно-сбытовой ориентации к маркетинговой.

Переход к рыночным отношениям предъявляет повышенные требования к производству и реализации сельскохозяйственной продукции. Неотъемлемыми элементами эффективной работы на любом уровне хозяйствования становятся: выработка рыночной стратегии и тактики контрагентов, согласование экономических интересов участниками «производитель - потребитель, производитель – поставщик» и т.д., за неимением целостной информации о состоянии аграрного рынка продуктов. Формирование эффективной рыночной модели хозяйствования с сфере агропромышленного производства на принципах рационального сочетания государственного регулирования во много определяется адекватной маркетинговой стратегией, ориентированной на достижение конечной цели – удовлетворение потребностей потребителей.

Маркетинг на мясоперерабатывающих предприятиях имеет принципиальные отличия от аналогичных систем в других отраслях АПК. Наличие временного лага между производством сельскохозяйственного сырья и реализацией готовой продукции, а также отсутствие современных мощностей для длительного хранения вынуждают мясопереработчиков продавать продукцию в ограниченный период времени, не имея достаточных возможностей для маневра и поиска более выгодных каналов реализации [1].

Отсутствие единой маркетинговой стратегии среди множества отечественных перерабатывающих и пищевых предприятий во всех отраслях АПК создают междуособную конкуренцию не только на внутреннем рынке, но и при экспортных поставках. Такая конкуренция часто не имеет даже

элементарных цивилизованных норм рыночной торговли. А сравнительно малые мощности и отсутствие достаточных средств для создания суперсовременных и конкурентных технологий не позволяют в этом множестве сформироваться небольшому числу ведущих высококонкурентоспособных и устойчиво перспективных компаний.

Исследования показывают, что сбыт мясной продукции имеет многоканальный характер и недостаточно развитую инфраструктуру, т.е. его разнообразные формы заменяются реализацией посредническими структурами и как вывод из этого мясоперерабатывающие предприятия теряют в цене. Данной системе сбыта, характерен консерватизм в выборе каналов продвижения мясной продукции.

Вместе с тем хотелось бы отметить, что отечественные мясоперерабатывающие предприятия имеют все возможности для разработки собственных стратегий маркетинга и активного включения в мировые процессы рыночной торговли: достаточные размеры производственного потенциала, доступные местные ресурсы, относительно дешевый труд и др. Однако для этого необходимо создать благоприятные правовые и административно-регулятивные условия, что даст возможность национальным товаропроизводителям активно продвигаться на ведущие зарубежные рынки и закрепляться на них, уверенно интегрироваться в мировое агропромышленное пространство и наращивать свой удельный вес в мировой аграрной экономике.

Что бы успешно конкурировать на внутреннем и на внешних рынках необходимо совершенствование маркетингового механизма развития сбыта продукции, который предусматривает усиление работы функционирующих и организацию новых структур, целенаправленно занимающихся поиском рынков сбыта, анализом и мониторингом как внутреннего так и внешнего рынков, формированием спроса на продукцию посредством рекламы и других направлений [2].

Список литературных источников:

1. Назарова М.С. Маркетинговая стратегия мясоперерабатывающего предприятия в условиях нестабильности рынка / М.С.Назарова//Научно-инновационная деятельность в агропромышленном комплексе: сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции (Минск, 11-12 июня 2014 г.) / редкол.: И.М. Морозова [и др.]. – Минск: БГАТУ, 2014. – С.273-278.

2. Назарова, М.С., Основин, С.В. Формирование адаптивной маркетинговой стратегии на мясоперерабатывающих предприятиях в новых условиях хозяйствования // «Аграрная экономика» , №11, 2012, С.40-44.

М.А. Мигель, студентка 90им группы

Е. Ю. Быкова, ассистент кафедры менеджмента и маркетинга
УО «Белорусский государственный аграрно-технический
университет»

Эффективность рекламной политики (на примере УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов»)

Несомненно, одним из главных факторов, влияющих на развитие современного бизнеса, является реклама. Тактика и стратегия любого бизнеса строится на «трех китах», обеспечивающих предприятию успех и процветание: квалифицированный персонал, своевременное занятие определенных ниш рынка и, конечно же, реклама.

При правильной организации реклама очень эффективна и способствует быстрой бесперебойной реализации производимой продукции.

На УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» проводятся различные мероприятия по осуществлению рекламной политики такие как, разработка и изготовление рекламной и представительской продукции; участие в конкурсах качества, проводимых в Республике Беларусь; ярмарочно-выставочная деятельность.

Для более эффективной рекламной деятельности предприятия предлагаются размещение рекламы на транспорте, являющихся одними из самых перспективных направлений наружной рекламы.

Согласно статье 14 Закона Республики Беларусь «О рекламе» размещение рекламы на транспортном средстве не должно угрожать безопасности движения. Наружная реклама должна изготавливаться организациями Республики Беларусь и (или) гражданами Республики Беларусь, а рекламирование товаров должно осуществляться только с участием граждан Республики Беларусь, если иное не установлено законодательными актами.

Предлагается размещение рекламы на одном из автобусов маршрута № 1 г. Минска сроком на 12 месяцев. Данный маршрут выбран из-за большой проходимости людей. Стоимость размещения рекламы с учетом НДС составит 48 700 000 бел.руб. (табл.1).

Таблица 1 - Затраты на проведение транспортной рекламы

Минск	Автобус № 1	Стоимость за единицу (бел.руб)	Итого (бел.руб)
	Изготовление	12500000	12500000
	Согласование рекламы	900000	900000
	Прокат рекламы	1900000	22800000
	Демонтаж	12500000	12500000
Итого, с НДС			48700000

Согласно данным маркетинговых исследований возможен рост объемов реализации продукции в стоимостном выражении на 5–15 %. Учитывая существующие макроэкономические негативные тенденции рост потенциальной суммы выручки будет минимальным, т.е. 5%. Исходя из базисной выручки 2014 года годовой экономический эффект от предлагаемых мероприятий маркетинговой стратегии составит:

$$1. \quad \text{Пр}_{\text{пл}} = V\text{р}_{\text{пл}} - \text{Ср}_{\text{пл}} \quad (1)$$
$$926\,652\,300\,000 - 796\,080\,600\,000 = 130\,571\,700\,000 \text{ бел.руб.}$$

$$2. \quad \text{Э} = \text{Пр}_{\text{пл}} - \text{Пр}_{\text{ф}} \quad (2)$$
$$130\,571\,700\,000 - 59\,298\,000\,000 = 71\,273\,700\,000 \text{ бел.руб.}$$

В ходе написания статьи было выявлено, что размещение рекламы на транспорте является не всегда высокобюджетным вариантом продвижения товаров на рынке. Но не смотря на это, разместив наружную рекламу на транспорте УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов» получит ряд таких преимуществ как: узнаваемость бренда, принятие и ознакомление с товарной линией, восприятие товаров как высококонкурентоспособных на подсознательном уровне.

Список литературных источников:

1. Закон Республики Беларусь «О рекламе» Статья 14. Реклама на транспортном средстве.
2. Маркетинг: учеб. пособие / О.В. Воронкова ; под общ. Ред. О.В. Воронковой. – Тамбов: изд-во Тамб. гос. техн. ун-ва, 2009. – 120 с. [1, с.58-59]

УДК 658.64

В.И. Паклина, специалист, группа ГСТ-51, гуманитарный факультет
Е.Е. Грандина, к. психол. н., доцент кафедры социологии
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»

Совершенствование технологии аттестации персонала

В последнее время одной из актуальных проблем большинства организаций является проблема в области работы с персоналом. Социально-психологическая работа с персоналом, его оценка и основанные на них подбор, расстановка и аттестация являются наиболее важными и социально значимыми темами для специалистов, менеджеров, работающих в области индустриальной социальной психологии. Аттестация персонала представляет собой одно из мероприятий HR-менеджмента, проводимое на основе оценки персонала и призванное оценить соответствие уровня труда, качеств и потенциала работника требованиям выполняемой деятельности.

Вопросы аттестации персонала имеют юридические, экономические, психологические, социально-психологические и социологические аспекты. К сожалению, пока их нельзя считать полностью решенными. Применяемые в настоящее время методы изучения и оценки персонала не всегда позволяют сделать правильные кадровые выводы, и на данном этапе необходимо преодолеть негативные последствия ненаучного подхода к их оценке. Неправильные подбор и расстановка персонала влияют и на личность специалистов, являются почвой для психологических конфликтов, снижения эффективности деятельности.

Наряду с объективными трудностями в аттестации персонала имеются и другие проблемы, касающиеся психологического обеспечения. В последнее время, в силу стремительного расширения социального заказа на методики оценки специалистов, широкое хождение получило множество методик, как социологических, так и социально-психологических, научная обоснованность которых не доказана. Часто оценка проводится формально, без привлечения необходимых данных, на основе поверхностных суждений о специалисте и человеке, при применении ненадежных методик. Во многих случаях аттестационная процедура отличается торопливостью, схематичностью, малой содержательностью, использованием штампов. Также отмечается дефицит специалистов, готовых взять на себя решение всего комплекса проблем по оценке персонала. Задача этой главы - по возможности полно осветить проблему научно обоснованной работы с персоналом.

Общая схема оценки сотрудника проводится по следующим направлениям: формирование требований по должности, которая включает в себя формальные требования; необходимые профессиональные и управленческие навыки и знания; требования к личностным качествам; плановые показатели. Оцениваются требования к профессиональному поведению. По совокупности этих данных делается вывод о соответствии работника занимаемой должности, о рациональности его использования как специалиста, о необходимости коррекции его деятельности.

Мы изучали процедуру аттестации персонала в ООО «Монолит Строй». С этой целью было решено провести опрос сотрудников. В опросе участвовало 25 человек, из которых 10 человек занимают должности стажеров, т.е. людей, пришедших недавно и работающих меньше года и 15 человек, это менеджеры-консультанты, отработавшие в компании более 1 года. По результатам опроса мы увидели, что сотрудники, отработавшие в компании более года, хорошо понимают назначение аттестации, влияние ее результатов на повышение по службе и рост материального вознаграждения. У сотрудников, которые прошли аттестацию один раз, сложилось впечатление, что проведение аттестации имеет большую важность для руководства. Было высказано мнение, что это мероприятие отчасти формальное и задумано отделом кадров, чтобы отчитаться перед руководством компании. В процессе опроса сотрудники сказали, что были поздно предупреждены об

аттестации своим руководителем, поэтому времени на подготовку к экзамену было очень мало. Среди других проблем и слабых сторон действующей технологии аттестации названо отсутствие вообще каких-либо изменений в положении и вознаграждении работника.

В качестве предложений по улучшению процедуры аттестации следует: а) сформулировать технические вопросы для менеджеров по продажам более поверхностными, а основной акцент на экзамене делать на технику продаж, тогда как у консультантов и сборщиков ПК эти вопросы сделать более глубокими, чем мерчендайзинг, маркетинг и продажи; б) включить в курс семинаров психологические тренинги или технику телефонных продаж; необходимо убедить линейных руководителей доводить до сведения сотрудников результаты экзамена, обеспечивать обратную связь; четко распределить во времени аттестационные мероприятия, т.к. действующая сейчас процедура не позволяет спрогнозировать загрузку аттестационной комиссии: в один день на аттестацию приходят 20 сотрудников, а в другой 30, и получается, что в один день сотрудники опрошены комиссией более тщательно, а в другой — формально, наскоро.

Правильная процедура аттестации персонала позволит сократить расходы на дорогостоящие мероприятия по подготовке, обучению и повышению квалификации сотрудников организации и будет являться необходимым условием эффективного развития организаций.

УДК 304.2

М.В. Панова, студентка 644 группы

В.П. Пучков, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Диверсификация производства как инструмент повышения уровня жизни жителей села

Сельское хозяйство - одна из основных отраслей экономики любой страны. Даже вне зависимости от почвенно-климатических условий, самые развитые промышленные страны вкладывают огромные средства в развитие отечественного сельского хозяйства.

В связи с напряженной политической ситуацией в мире, с вводом санкций против у граждан России возрос интерес к внутреннему туризму, и агротуризм удачно вписался в новую тенденцию: он обеспечивает не только отдых на природе и доступ к экологически чистым продуктам питания, но и воспроизведение настоящего сельского образа жизни. [1]

Тотемский район обладает колоссальными ресурсами для развития сельского туризма. В деревне Кудринская, расположенной в 46 км от районного центра г. Тотьма, расположено одно из самых развивающихся сель-

скохозяйственных предприятий района - СПК (колхоз) «Родина». Для развития села предлагается на базе СПК «Родина» создать агротурбазу «Родина». Чтобы выявить слабые и сильные стороны Тотемского района для развития агротуризма был проведён SWOT – анализ.

- **Сильные стороны:** Наличие уникальных памятников истории и культуры, природных ресурсов, «живая» традиционная культура и народные традиции, высокий сельскохозяйственный потенциал района, наличие качественной продовольственной продукции.

- **Слабые стороны:** недостаточное развитие транспортной и туристской инфраструктуры, недостаточный уровень подготовки кадров в сфере туризма, сезонность туристского продукта, слабое продвижение турпродукта на туристском рынке.

- **Возможности:** возможности для развития экологического, делового, приключенческого, деревенского туризма, благоприятный инвестиционный климат для реализации проектов развития туристской инфраструктуры, рост доходов местного населения и района в целом, создание дополнительных рабочих мест, оживление объектов социальной инфраструктуры села.

- **Угрозы:** недостаточный уровень бюджетного финансирования, риск замедления или даже снижения туристских потоков в район, потеря туристского рынка из-за низкого уровня туристского сервиса, рост цен на туристские услуги и, как следствие, сокращение потока въездных туристов, нарастание проблем, связанных с ухудшением экологической обстановки.

Представленный SWOT-анализ показал, что, безусловно, Тотемский район обладает богатым природно-рекреационным ресурсом для развития сельского туризма.

Проект агротурбазы будет значительно отличаться от традиционных баз отдыха. Главное отличие в том, что туристу предлагается не только отдохнуть (за умеренную плату), но и предоставить возможность заработать на отдыхе. У туриста будет возможность заготовить себе на зиму грибов, ягод, лекарственных трав. Планируется постройка гостевого домика на берегу Озерка, на земле, находящейся в собственности у хозяйства.

Ассортимент услуг, которые будет предоставлять СПК «Родина» будет постоянно увеличиваться. Планируются основными видами услуг будут выступать: катание на катамаранах, лодке, ватрушках, лыжах; рыбалка на озере и реке; сплав по рекам; верховая езда; сбор ягод, грибов, лекарственных растений; охота; туры по достопримечательностям; изучение ремёсел, обучение ориентированию по местности др.

Реализация проекта по созданию агротурбазы будет способствовать обеспечению занятости сельского населения (в первую очередь для молодёжи), повышению уровня доходов местных жителей, развитию социальной и инженерной инфраструктуры сельской территории, возрождению русской деревни, сбыту продукции СПК «Родина» и личных подсобных хо-

зьяйств, остановке миграции сельского населения в город. А также положительно скажется на окружающей среде: возрастет заинтересованность населения в сохранении и процветании окружающей природы, поскольку природа является основным магнитом для туристов; участники сельского туризма принимают практическое участие по очистке берегов рек, облагораживанию родников, расчистке прилегающей к усадьбе территории, улучшению подъездов к объектам сельского туризма.

Таким образом, проект агротурбазы «Родина» является социально значимым, поскольку будет способствовать повышению уровня жизни жителей села и привлечет внимание к проблемам развития сельских территорий.

Список литературных источников:

1. Гришин С.Ю., Ткачев В.А. Экотуризм как элемент стратегии устойчивого развития региональной экономики / С.Ю.Гришин, В.А. Ткачев // Управленческое консультирование. – 2014. - №9(69). С.81-85.

УДК 005.91:637.1/5

*Д.В. Парахневич, студентка 2 курса 96 им группы
М.С. Назарова, старший преподаватель кафедры менеджмента и
маркетинга УО «Белорусский государственный аграрно-технический
университет»*

Анализ отечественной практики корпоративного управления в холдинговых компаниях мясо-молочной промышленности

Современные тенденции развития многоукладной экономики в условиях конкурентной среды обусловили поиск новых подходов, форм организации конкурентоспособного производства и методов экономического взаимодействия на всех уровнях хозяйствования, способствующих устойчивому развитию агропромышленного комплекса.

Качественное корпоративное управление – это эффективный инструмент привлечения инвестиций и повышения капитализации, необходимое условие интеграции в глобальную экономику. В этой связи, для интегрированных формирований АПК Республики Беларусь наличие эффективной системы корпоративного управления является необходимым. Выход крупных отечественных холдинговых компаний АПК с участием государства на зарубежные рынки, равно как и стремление соответствовать передовой международной бизнес-практике неизбежно связан с необходимостью обес-

печения прозрачности бизнеса путем внедрения четких и разумных правил и стандартов управления.

Нами изучен и обобщен отечественный опыт корпоративного управления на примере управляющей компании КУП «Миноблмясомолпром» агрохолдинга «Мясомолпром», в которую решением от 6 апреля 2012 г. было преобразовано государственное учреждение по управлению имуществом организаций мясомолочной отрасли «Миноблмясомолпром».

Установлено, что основная ответственность за эффективность функционирования холдинга в целом возложена на управляющую компанию КУП «Миноблмясомолпром», которая представляет собой обособленное юридическое лицо, наделенное правом управлять деятельностью предприятий, входящих в состав холдинга. Для достижения этой своей основной цели управляющая компания занимается: разработкой стратегии развития холдинга; утверждением годовых планов хозяйственной деятельности предприятий холдинга, согласованием их с общей стратегией холдинга; проектированием и оптимизацией организационного устройства и системы управления холдингом; обеспечением финансового контроля деятельности предприятий, разработкой и внедрением единой системы учета, контроля и анализа для всех предприятий холдинга; распределением потоков денежных средств внутри холдинга; разработкой мероприятий по повышению эффективности производства и улучшению качества производимой продукции; координацией сбытовой деятельности: реализации готовой продукции в Республике Беларусь и за рубежом, развитием товаропроводящей сети; разработкой и осуществлением единой кадровой стратегии, представлением кандидатур на должности ключевых руководителей в предприятиях холдинга; участием в формировании и развитии региональных сырьевых зон и т.д.

Для выполнения указанных выше функций управляющая компания использует такие инструменты управляющего воздействия, как: стратегическое управление; централизация функций (передача функций из сферы ответственности предприятий холдинга управляющей компании); стандартизация деятельности предприятий холдинга путем формирования определенных стандартов и последующего контроля их исполнения и т.д.

Стратегическое управление холдингом управляющая компания КУП «Миноблмясомолпром» осуществляет, используя следующие процедуры: организация цикла стратегического планирования; проведение анализа рынка и его динамики, выявление перспективных направлений развития отрасли; разработка и утверждение общей стратегии холдинга, в т.ч. инвестиционной, рыночной, стратегии развития сбытовой сети, развития сырьевых зон и др; разработка плана стратегического развития с обозначенными сроками и ответственными по выполнению стратегических программ; контроль исполнения стратегии предприятиями холдинга через ключевые показатели эффективности, согласование и утверждение годовых планов хо-

зяйственной деятельности предприятий, корректировка планов в соответствии со стратегией холдинга; организация временных рабочих органов для исполнения стратегии, контроль, анализ и оценка их деятельности.

Таким образом, в ходе проведенного исследования установлено, что сквозные функции в деятельности холдинга разделены по функциональным блокам: стратегия и управление; финансы; закупки; основное производство; техническая часть; сельскохозяйственное производство; сбыт готовой продукции; кадры; автоматизация и информатизация; инвестиции; развитие; юридический блок; учет и аудит; другие блоки.

Список литературных источников:

1. Гусаков В.Г. Методические рекомендации по созданию продуктовых компаний / В.Г. Гусаков, М.И. Запольский. – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2014. – 155 с.

2. Развитие кооперативно-интеграционных процессов в АПК / М.И. Запольский, Т.И. Ленская, М.С. Назарова, Е.В. Гусаков // Научные принципы регулирования развития АПК: предложения и механизмы реализации / В.Г. Гусаков [и др.] ; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск, 2013. – Гл. 5. – С. 137–147

УДК 659.1

*Д.В. Петушкович, студентка 3 курса 91 им группы
М.С. Назарова, старший преподаватель кафедры менеджмента и
маркетинга УО «Белорусский государственный аграрно-технический
университет»*

Основные направления по совершенствованию рекламно-выставочной деятельности (на примере ОАО «Волковысский мясокомбинат»)

Сегодня актуальность рекламы не вызывает сомнения так как она играет ключевую роль в развитии рыночной экономики и является её важным элементом. Избитая фраза «реклама - двигатель торговли» достаточно полно раскрывает основную функцию рекламы: передачу информации о товаре, знакомство с ним потенциальных покупателей, убеждение его в необходимости приобретения товара. Но от обычного информационного сообщения реклама отличается заинтересованностью в конечном результате. Это не просто изучение информации, а изучение с определённой, вполне конкретной целью - увеличение спроса на товар.

Целью исследования является изучить особенности рекламно - выставочной деятельности предприятия и определить основные направления по ее совершенствованию. Для достижения поставленной цели необходимо

решить следующие задачи: проанализировать и дать оценку организации рекламной деятельности; рассмотреть использования различных видов и средств рекламы в организации рекламной деятельности. Объектом исследования является ОАО «Волковысский мясокомбинат», предприятие специализируется на выпуске мясопродуктов.

В ходе проведенного исследования было установлено, что одним из направлений работы для поддержания конкурентоспособности продукции является рекламная и информационная деятельность предприятия, участие в ярмарках и выставках, проведение дегустаций. Оценивая в целом потенциал предприятия, по сравнению с конкурентами, его шансы на успех предпочтительны за счет более низких цен и более высокого качества.

ОАО «Волковысский мясокомбинат» применяет различную рекламу: проспекты, каталоги, фирменные календари, рекламные щиты, транспаранты, фирменные вывески, рекламу на ТВ, все, что способствует привлечению покупателей, рекламе и сбыту товаров.

Для исследования эффективности и выявления необходимости каких-либо изменений в рекламе предприятия ОАО «Волковысский мясокомбинат» было проведено анкетирование, в результате которого было установлено, что наибольшее количество респондентов узнают торговую марку с помощью телевидения и отзывов знакомых, затем равное количество разделилось на тех, кто узнал по радио и из газет. В целом, наружная реклама и реклама в СМИ работает очень эффективно, но предприятие уделяет мало внимания рекламе в сети Интернет. Грамотная оптимизация сайта, а также продвижение сайта, в комплексе с рекламной кампанией обеспечит: поддержание имиджа предприятия и значительно увеличит целевых посетителей, заинтересованных в услугах.

В качестве следующего шага, позволяющего повысить эффективность рекламной деятельности, можно предложить разработку бесплатных буклетов рекламно-информационного характера. Подготовка брошюры, которая содержала бы необходимый набор технологической, экономической информации, а также информации по корпоративным стандартам управления и продаж позволила бы значительно сократить время продавцов на оформление заказов, а также уменьшить количество недоразумений в процессе переговоров.

Целесообразным также представляется разработка и изготовление «портфеля продавца», который должен содержать следующие документы рекламно-информационного характера:

- каталог товаров;
- прайс-листы компании на товары и услуги с достаточным уровнем технологической информации, которая позволила бы правильно пользоваться ними;

- брошюры, содержащие технологическую информацию и корпоративные стандарты управления и продаж;
- повышение эффективности рекламной деятельности фирмы может быть также достигнуто путем совершенствования планирования рекламной деятельности;
- эффективное планирование рекламной деятельности фирмы состоит в принятии решений, их осуществлении и оценке полученных результатов.

Таким образом, нами установлено, что повышение эффективности рекламной деятельности фирмы может быть также достигнуто путем совершенствования ее планирования, т.к. хорошо спланированная рекламная деятельность предприятия может значительно повысить товарооборот, а, следовательно, и прибыль

Список литературных источников:

1. Гольман И.Я. Рекламное планирование. Рекламные технологии. Организация рекламной деятельности. – М.: Гелла-принт, 2006. - 95 с.
2. Серегина Т.К., Титкова Л.М. Реклама в бизнесе - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006.- 65 с.

УДК 658.64

М.А. Попова, *специалист, группа ГСТ-51, гуманитарный факультет*

Е.Е. Грандина, *к. психол. н., доцент кафедры социологии
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»*

Совершенствование технологии поиска и подбора персонала

Поиск и подбор персонала являются важным этапом в работе с кадрами, включающий расчет потребности в персонале, построение модели рабочих мест, профессиональный отбор кадров и формирование резерва. При отборе персонала наниматели имеют дело с людьми, которые стремятся реализовать свои цели, выбирая ту или иную организацию. Точно так же менеджеры стремятся реализовать цели организации и свои цели, отбирая кандидата. Неправильный выбор работы (сотрудника) может иметь пагубные последствия как для работника или менеджера, так и для организации в целом.

Подбор персонала проводится, как правило, в следующих формах: набор, отбор, наем. От того, как проведен набор и какие люди отобраны для работы в организации, зависит вся последующая деятельность в процессе управления человеческими ресурсами.

Среди основных принципов подбора персонала необходимо выделить следующие. Принцип плановости означает, что мероприятия, направленные

на совершенствование кадрового состава, проводятся планомерно, исходя из плановой потребности в работниках и с учетом перспектив развития персонала и организации в целом. Принцип альтернативности реализуется через привлечение в организации как можно большего числа соискателей. Принцип активного подбора заключается в постоянной работе с потенциальными кандидатами на вакантные места в организации, применении активных методов поиска и вербовки персонала.

При организации процесса подбора персонала необходимо учитывать влияние целого комплекса факторов: законодательных ограничений и возможностей, специфики предприятия, рынка рабочей силы, непосредственного окружения, местоположения предприятия и т. д.

Целью нашего исследования является анализ и сравнение системы поиска и подбора персонала в фитнес-клубах (на примере ООО "Фитнес-система и ООО "Пластелин +"), а также разработать рекомендации по совершенствованию системы поиска и подбора персонала в фитнес-клубах.

При ходе анализа было выявлено, что в основном система поиска кандидатов осуществляется через собственный сайт. И проблемы, с которыми сталкиваются организации это постоянная текучесть кадров, в результате того, что люди зачастую приходят неподготовленные к такой работе, да и как такого подбора на конкретные вакансии не происходит.

Мы предлагаем использование следующих источников поиска кандидатов: 1) специализированные «работные» сайты; отраслевые сайты; сайты различных сообществ, ассоциаций, бизнес-клубов; социальные сети (одноклассники, вконтакте т.д.); городские региональные сайты, форумы на всех вышеобозначенных сайтах; 2) печатная пресса: специализированные "работные" газеты, рекламные газеты; 3) государственная биржа труда, агентства по трудоустройству; 4) ярмарки вакансий; 5) работа по рекомендациям; 6) ВУЗы, средне-специальные заведения. (в т.ч. работа в студенческой среде, рекомендации преподавателей, доска объявлений, базы данных выпускников, ассоциации и сайты выпускников); работа с администрацией ВУЗов по привлечению выпускников.

Работа с основной массой источников поиска предусматривает несколько типов работ: размещение вакансии, сбор откликов на вакансию, самостоятельный поиск резюме и контактов потенциальных соискателей. Основная цель использования различных источников - максимально расширить круг потенциальных кандидатов. В дальнейшем, на следующих этапах отбора круг потенциальных кандидатов, полученных с использованием задействованных источников поиска сужается до необходимого минимума.

Относительно процедуры отбора персонала мы рекомендуем использовать несколько стандартных этапов: планирование количественных потребностей в персонале – на основании принятого плана стратегического развития компании; построение модели компетенций вакантных должно-

стей, описание профиля вакансии и должностной инструкции; организация поиска кандидатов с использованием внутренних и внешних источников; первичный отбор кандидатов (анализ резюме, телефонное интервью, анализ анкет); вторичный отбор (тестирование, собеседование, кейс-методы и пр.) принятие решения о найме сотрудника; оформление трудового договора, зачисление в штат, подготовка и проведение программы адаптации. Во многих случаях подбор сотрудников производится преимущественно на основе их образования. Но это далеко не всегда позволяет достичь требуемого результата. Уровень, характер и качество образования должны учитываться наряду с другими требованиями, предъявляемыми конкретной должностью, конкретной работой. Важными критериями являются: социальный статус и возраст кандидата, его профессиональный опыт, профессионально важные качества и личностные особенности. Чтобы выбор был верным, прежде всего необходимо учитывать обоснованность принятых критериев. Наилучший результат достигается, когда методы подбора представляют собой комплексную систему.

УДК 364.08.62

А.Н. Пузакова, студентка 644 группы

*О.А. Пластинина, к.э.н, доцент кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Разработка и внедрение модели эффективного отбора кандидатов в кадровый резерв в Управлении Пенсионного фонда РФ в Белозерском районе

В настоящее время качественный состав Управления Пенсионного фонда РФ в Белозерском районе представлен опытными руководителями и специалистами.

Проанализировав, качественный состав руководителей, специалистов и рабочих Управления Пенсионного фонда РФ в Белозерском районе за 2014 год (табл.1), мы видим, что необходимо готовить кадровый резерв так как:

- три человека в скором времени должны уйти на пенсию;
- нужно будет обеспечить движение работников по карьерной лестнице. На освободившиеся должности одних работников, должны прийти подготовленные другие.

Поэтому в организации возникла проблема, связанная с необходимостью формирования кадрового резерва.

Таблица 1 - Качественный состав руководителей, специалистов и рабочих по образованию, возрасту и по стажу работы в Управлении Пенсионного фонда РФ в Белозерском районе

Показатель	Численность работников на конец года, чел.			Удельный вес, %		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	2	3	4	5	6	7
Группы работников						
По возрасту, лет						
До 20	-	-	-	-	-	-
20-30	-	-	-	-	-	-
30-40	3	4	4	14,3	17,4	17,4
40-50	9	10	6	42,9	43,5	26,1
50-60	7	6	10	33,3	26,1	43,5
60-70	2	3	3	9,6	13,0	13,0
Итого	21	23	23	100	100	100

Вся ответственность за его формирование, как правило, ложится на начальника Управления и руководителей структурных подразделений, в состав которых будут входить лица, соответствующие требованиям организации.

Поэтому перед ними стоит цель найти такой механизм воздействия, с помощью которого можно будет:

- повысить объективность подбора кандидатов в резерв;
- установить приоритеты в последующем сопровождении резервистов;
- обеспечить возможность системного анализа кадровых рисков структурных подразделений и организации в целом;
- свести к минимуму затраты ресурсов на организацию и управление процессом.

Предлагаем разработать и внедрить модель эффективного отбора кандидатов в кадровый резерв, с помощью, которой можно реализовать данный механизм и применить его на практике. Модель эффективного отбора кандидатов кадровый резерв, включает несколько этапов:

1) Оценка компетенций путем проведения профессиональных тестов. Проведение данных тестов позволит выявить у кандидата, зачисляемого в кадровый резерв конкретные знания, умения и навыки, необходимые для успешного выполнения трудовых обязанностей на данной должности.

2) Оценка показателей перспективной деятельности, которые позволяют оценить способность резервиста решать типичные задачи в рамках новой должности и выявить те профессиональные стороны в его деятельности, которые нуждаются в дополнительном усовершенствовании, а также помогают понять границы новых полномочий, определить приоритетность этапов работы по развитию новых компетенций.

3) Создание индивидуального плана развития. Главным условием индивидуального плана является точное определение перспектив, которые в наибольшей степени влияют на результат труда резервиста при выполнении трудовых обязанностей в будущей должности.

Индивидуальный план развития содержит:

- 1) Цель формирования кадрового резерва.
- 2) Должность, на которую готовят резервиста.
- 3) Дату зачисления в кадровый резерв.
- 4) Определение потребности резервиста в развитии и обучении в соответствии с результатами оценки компетенций.
- 5) Программу обучения и повышения квалификации резервиста.
- 6) Показатели перспективной деятельности.

Предполагаемые результаты. Предложенная нами модель эффективного отбора кандидатов в кадровый резерв успешно прижилась в организации, она позволит повысить эффективность его работы и будет способствовать развитию кадрового потенциала Управления Пенсионного РФ в Белозерском районе с учетом его стратегических и тактических целей.

УДК 658.89

А.С. Рыбникова, студентка 644 группы

*А.А. Лагун, к.э.н., доцент кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Контроль качества клиентского обслуживания

В процессе взаимодействия клиента с компанией неизбежно возникают некоторые определяющие моменты, или «моменты истины». Эффективное управление этими «моментами истины» означает, что организации, так или иначе задействованные в сфере обслуживания, и их руководители должны улучшать опыт клиента от взаимодействия с компанией, создавая и внедряя высокие стандарты обслуживания. От качества обслуживания в момент продажи и последующие периоды зависит лояльность клиента к продавцу. Управление качеством обслуживания - важнейшая часть управления клиентским портфелем, влияющая на привлечение новых и удержание старых клиентов [1].

Цель работы: изучение контроля качества клиентского обслуживания.

Задачи: а) обосновать значение клиентского обслуживания; б) оценить эффективность работы сотрудников компании с клиентами.

В условиях рыночной экономики каждый потенциальный клиент сам принимает решение о том, услугами какого предприятия ему воспользоваться. На это решение могут повлиять различные факторы: местоположение, ценовая и поощрительная политика предприятия, уровень обслужива-

ния, отзывы знакомых и постоянных клиентов. Некоторые из этих факторов подлежат преобразованию со стороны предприятия. Кроме того, качественное клиентское обслуживание способно обеспечить устойчивое конкурентное преимущество на рынке, где предлагаются, по сути одинаковые товары. Для работников и руководства предприятия увеличение числа клиентов приводит к росту количества заказов. [2].

Независимая исследовательская фирма Dimensional Research опросила людей, которые имели опыт взаимодействия с клиентскими службами компаний и определила, как долго потребители помнят о своем позитивном (или негативном) опыте, и каким образом это сказывается на среднем чеке.

В результате исследования было выявлено, что качество обслуживания весьма значительно влияет на доходы компании - в среднем 50% удовлетворенных сервисом клиентов тратят больше запланированного; а в случае недовольства обслуживанием он может просто уйти к конкуренту. Интересно, что в первую очередь внимание опрошенные уделили своевременности оказания помощи, а не конечному результату.

Стремительное развитие сети интернет и различного рода социальных сетей заставляют предпринимателей все большее внимание уделять грамотно организованному взаимодействию с клиентом. Социальные сети и многочисленные сайты с отзывами не оставляют представителям бизнеса права на ошибку. Согласно результатам, 88% участников исследования изучают отзывы о работе службы поддержки, прежде чем принять решение о сотрудничестве с той или иной фирмой. В современных условиях информация о качестве обслуживания в той или иной фирме разлетается с невероятной скоростью. А значит, произведя положительное впечатление на одного человека, возможно заполучить в качестве клиентов кого-то из его знакомых. В оставляемых отзывах люди в 95% случаев делятся негативным опытом, а позитивным - лишь в 87%. Примерно две трети участников исследования заявили, что читали в интернете отзывы о качестве обслуживания, прежде чем принять решение в пользу той или иной организации.

Результатом отрицательной оценки клиентского обслуживания в 72% случаев упоминается необходимость объяснять суть возникшей проблемы разным людям; в 67% ситуаций был неприятен работавший сотрудник службы поддержки. И только 51% респондентов объяснили свое недовольство тем, что проблема в итоге не была решена. Из тех, кто упоминал о негативном опыте, 96% голосовали кошельком против некачественного сервиса. В большинстве случаев (59%) люди просто-напросто тратили меньше на продукцию компании. Интересно, что реакция клиента на уровень обслуживания зависела от того, выступал ли он от собственного имени или же от имени компании. Люди, имевшие негативный опыт в деловом контексте, сокращали расходы чаще (66% случаев), чем те, кто столкнулся с плохим сервисом в качестве частного лица (52%). С другой стороны, част-

ные клиенты делятся отрицательным опытом с другими чаще, чем корпоративные покупатели (44% против 36%) [3].

Таким образом, качественное клиентское обслуживание способно как помочь предприятию достичь лидерства в непростой обстановке конкурентной среды, так и серьезно подмочить его репутацию на рынке. Совершенствование обслуживания возможно только при условии выявления причин недовольства покупателей в результате непрерывного незамедлительного получения обратной связи. В этот процесс должны быть вовлечены все сотрудники предприятия: только сообща возможно добиться существенных результатов в повышении качества клиентского обслуживания.

Список литературных источников:

1. Гордейко С.Г. Контроль качества обслуживания как часть управления клиентским портфелем // Клиентинг и управление клиентским портфелем. - 2013. - №3. С. 162-171.

2. Шоул Дж. Первоклассный сервис как конкурентное преимущество // Дж. Шоул. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 342 с.

3. The impact of customer service on customer lifetime value [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.zendesk.com/resources/customer-service-and-lifetime-customer-value>

УДК 658.64

А.В. Создомова, специалист, группа ГСТ-51, гуманитарный факультет

*Е.Е. Грандина, к. психол. н., доцент кафедры социологии
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»*

Совершенствование управления корпоративной культурой

Вопросы, связанные с формированием корпоративной культуры вызывает все больший интерес исследователей не только в силу особого, междисциплинарного положения, но и в силу высокой практической и экономической значимости для жизнедеятельности компаний, фирм, других организаций. Управление современной организацией невозможно эффективно осуществлять без учета особенностей ее корпоративной культуры. Большинство успешных организаций страны активно внедряют в систему менеджмента корпоративные правила и стандарты поведения, разрабатывают кодексы этики членов компаний, особое внимание уделяют внутриорганизационным ритуалам и мифам. В соответствии с этим изменились и требования, предъявляемые к менеджерам по персоналу, которые должны обладать необходимыми знаниями по управлению корпоративной культурой.

Причины появления интереса к корпоративной культуре за рубежом заключались в том, что произошли изменения во внешней среде организации, связанные с изменениями экологической среды, научно-технического окружения, с текучестью кадров, с ростом безработицы. Данные изменения во внешней среде привели к соответствующим изменениям внутриорганизационной среды: недостаток идентификации работника с организацией, синдром недоверия между руководителем и подчиненным. Исходя из этого, были сформулированы следующие задачи для управления: 1) ответственность перед обществом, в том числе и этическая; 2) формирование «Мы – чувства»; 3) учет в управлении качественных психологических составляющих. Решение данных задач повлекло формирование концепции корпоративных культур и рост интереса к данному феномену.

Дальнейшие исследования в этой области показали, что политика всех процветающих компаний обязательно включает в себя представления о корпоративной культуре как залоге успеха организации. В настоящее время появились количественные эмпирические свидетельства связи между культурой организации и ее производственными показателями, такими, как уровень доходов, стоимость акций, размер чистой прибыли.

Характеристика корпоративной культуры охватывает: индивидуальную автономность – степень ответственности, независимости и возможностей выражения инициативы в организации; структуру – взаимодействие органов и лиц, действующих правил, прямого руководства и контроля; направление – степень формирования целей и перспектив деятельности организации; интеграция – степень, до которой части (субъекты) в рамках организации пользуются поддержкой в интересах осуществления скоординированной деятельности; управленческое обеспечение – степень, относительно которой менеджеры обеспечивают четкие коммуникационные связи, помощь и поддержку своим подчиненным; поддержку – уровень помощи, оказываемой руководителями своим подчиненным.

С целью совершенствования отдельных направлений корпоративной культуры организации (на примере ООО "ВологдаЦемент"), направленных на улучшение коммуникаций, создание положительного имиджа компании, формирование преданности организации, оказание своевременной информационной помощи и поддержки сотрудникам, мы предлагаем создать корпоративный онлайн-портал. Разработка и создание онлайн-портала должны решать следующие задачи: информационные, т.е. представление и свободный доступ к структурированной информации по управлению персоналом; коммуникативные, т.е. обмен опытом, мнениями, событиями с другими пользователями портала при общении на форуме; методические, т.е. гибкий подход к методам обучения,

позволяющий получить новые знания, развить в себе новые способности и принести пользу компании.

Чаще всего под этим термином имеют в виду только видимую часть интранет – внутренний веб-сайт организации, который доступен с любого компьютера через браузер. Таким образом, интранет – это «частный» интернет, ограниченный виртуальным пространством отдельно взятой организации. Корпоративная сеть должна обеспечивать: доступ к последним новостям о деятельности компании; доступ к информации о кадровой политике; возможность сформировать целевую аудиторию; обслуживание документооборота; предоставление информации о сотрудниках; распространение объявлений о рабочих местах и требованиях к сотрудникам; интерактивное обучение; возможность участвовать в опросах, форумах; доступ к проводимым корпоративным мероприятиям и др.

Таким образом, корпоративный портал – это внутренний мини-портал, предназначенный для объединения компании в единую систему и эффективного решения многих управленческих задач и совершенствования корпоративной культуры. Данный портал позволяет руководству сделать так, чтобы каждый сотрудник имел доступ к локальным ресурсам компании, был в курсе новостей и видел перспективы собственного развития в данной компании.

УДК 658.64

А.Н. Талейсник, студент, группа ГСТ-51, гуманитарный факультет

*Е.Е. Грандина, к. психол. н., доцент кафедры социологии
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»*

Применение бенчмаркетинга как технологии совершенствования обучения персонала в организации

Научно-технический прогресс, охвативший все сферы общественного производства, постоянно требует повышения профессионализма и систематического изменения содержания и технологии труда. Чем быстрее развивается отрасль, тем скорее устаревают знания научного и прикладного характера, и появляется потребность в получении новых. Смена целей общественного развития и способов их достижения, работа в рыночных условиях требует постоянного переобучения кадров с учетом освоения рыночных механизмов, адаптации к новым социальным условиям, переквалификации в связи со структурными изменениями развития производства и внедрением современных технологий и приемов труда. В период обострения глобальной конкуренции, ускорения международного развития предприятий и повышения эффективности производственных

процессов, направленных на улучшение качества выпускаемой продукции, основной задачей управления предприятием становится повышение уровня его жизнеспособности, в рамках которого ключом к успеху выступает эффективное управление конкурентоспособностью персонала.

Цель нашего исследования – применение бенчмаркетинга как эффективной технологии совершенствования обучения персонала в организации (на примере ООО «NORDCITI»).

Социальная эффективность данной технологии будет заключаться в создании благоприятного климата в организации, повышении мотивации сотрудников и их преданности организации, минимизации текучести, обеспечении преемственности в управлении. Конкурентоспособность персонала оказывает положительное влияние на самих сотрудников. Они получают дополнительные возможности для профессионального роста как внутри, так и вне своей организации. Мы предлагаем внедрение бенчмаркетинга персонала на трех уровнях: индивидуума, группы (ответственной за ход отдельно взятого трудового процесса), организации.

Первоначально необходимо провести анализ бенчмаркетинга персонала. Суть этого этапа состоит в творческом изучении, систематизации, обобщении и оценке разнообразной информации о социально-экономическом состоянии организации и качестве трудовой жизни работников. Это позволяет выявить движущие силы и реальные возможности, противоречия, опасности, мешающие экономическому росту организации. На этапе планирования бенчмаркетинга персонала нужно разработать стратегические решения, предусматривающие выдвижение таких целей и стратегий, которые направлены на приобретение устойчивого конкурентного преимущества организации в накоплении корпоративного человеческого капитала. Это процесс позволяет: добиться капиталосберегающего характера процессов управления конкурентоспособностью персонала; обеспечить контроль и распространение опыта преуспевающих работников организаций. На этапе интеграции необходима поддержка достигнутых параметров корпоративного человеческого капитала, доведении их до требований внешней среды и обеспечении согласованности в работе всех субъектов рынка труда. Менеджмент организаций, применяющих технологию бенчмаркетинга, должен предусматривать постоянное слежение за тем, чтобы проводимая политика была понятна и поддержана всеми сотрудниками. Ответственность за успешную реализацию концепции должна быть распределена между всем персоналом.

Сущность этапа внедрения состоит в создании и поддержании системы целей, задач и полномочий, которые обусловлены разделением труда и необходимостью кооперации. Для того чтобы осуществление этапа внедрения бенчмаркетинга персонала имело смысл, для организации как субъекта деятельности необходимо: во-первых, на основе планирования

сформулировать поддающиеся проверке результаты достижения персонала; во-вторых, дать четкое определение основных обязанностей (или области деятельности) отдельных субъектов рынка труда; в-третьих, сформировать систему коммуникаций, направленную на обогащение персонала новыми профессиональными знаниями. Бенчмаркетинг персонала – это более широкое понятие, предусматривающее не только и не столько изменения в квалификации и опыте персонала, но и изменения в его структуре, условиях труда, факторах содержания работы, моделях поведения, а также в состоянии механизмов, которыми знания приводятся в движение, обеспечивая инициативность, ответственность, заинтересованность в наилучших конечных результатах.

Бенчмаркетинг персонала – это техника менеджмента, разработанная для улучшения достижений персонала в условиях конкурентной среды. Эта техника может быть исключительно полезным инструментом управления, особенно в период реформирования.

Бенчмаркетинг персонала может служить для того, чтобы: представить текущие программы по работе с персоналом в качестве инвестиций, а не в качестве издержек для организации; определить процедуры управления конкурентоспособностью персонала, которые имеют положительное влияние на достижения организации; оценить эффективность существующей кадровой политики и процедур кадровой работы; продемонстрировать достигнутые улучшения в организации.

УДК 658.64

Р.Н. Трошин, студент группы ГМ-21

Е.Е. Грандина, к. психол. н., доцент кафедры социологии
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»

Аутплейсмент как эффективное управление трудовыми ресурсами

В развитии современной экономики нередко наблюдается такое явление, как избыточная занятость человеческих ресурсов в различных сферах деятельности. Работодатели как никогда прежде озабочены поиском новых путей организации работы с персоналом, особенно в период кризиса, когда многие крупные компании вынуждены сокращать штат персонала в связи со слиянием компаний или их реструктуризацией. Переход к оптимальной стратегии управления трудовыми ресурсами неизбежно ведет к сокращению персонала, что оказывается неприятным событием не только для уволенных сотрудников и работодателя, но и для всего трудового коллектива. Одним из инструментов в решении вопросов сокращения сотрудников на предприятии является программа аутплейсмента.

Программа аутплейсмента - это организация процесса увольнения сотрудников наиболее щадящим и гуманным способом, который позволяет уменьшить риск юридических осложнений, сохранить позитивный имидж компании. Суть этой услуги сводится к тому, что компания вынуждена расстаться с компетентным и квалифицированным сотрудником, для которого в новых условиях нет места в компании. Также работодатели используют этот инструмент управления процессом высвобождения персонала в случаях массовых сокращений или в результате реструктуризации компании.

Ценность данной услуги для работодателя высока: начиная от морально-этических аспектов, заканчивая сокращением денежных расходов.

Говоря подробнее о морально-этической выгоде, аутплейсмент позволяет предотвратить падение производительности труда. Увольнение сотрудника всегда вызывает в коллективе ощущение нестабильности всей компании и своего положения в частности. Если рассмотреть финансовую выгоду компании от аутплейсмента, то здесь все достаточно прозрачно. По закону ТК РФ уволенный сотрудник получает выходное пособие в размере среднего месячного заработка, а также за ним сохраняется средний месячный заработок на период трудоустройства, но не свыше двух месяцев со дня увольнения. Компании приходится увольнять руководящее звено, причем причина расторжения договора может быть различной, вплоть до смены акционеров с последующей перестановкой всех кадров. В этом случае придется договариваться с бывшим работником расстаться на мирных условиях и выплатить отступные в размере, иногда достигающим годового заработка данного сотрудника. В случае аутплейсмента работодатель получит заявление со словами «по собственному желанию».

Компании приходится увольнять руководящее звено, причем причина расторжения договора может быть различной, вплоть до смены акционеров с последующей перестановкой всех кадров. В этом случае придется договариваться с бывшим работником расстаться на мирных условиях и выплатить отступные в размере, иногда достигающим годового заработка данного сотрудника. В случае аутплейсмента работодатель получит заявление со словами «по собственному желанию». Аутплейсмент может проводиться силами службы персонала самой организации, но в большинстве случаев подобные услуги работодателям предлагают кадровые агентства. Обычно данной программой занимаются большие агентства, специализирующиеся не только на подборе персонала, но и на консалтинге. Как специализированный посредник на рынке труда, кадровое агентство располагает значительными ресурсами и опытом для осуществления мероприятий аутплейсмента, оказания реальной помощи уволенным сотрудникам. «Классический» аутплейсмент на Западе предусматривает твердо гарантированное трудоустройство. При этом

оговариваются сроки выхода кандидата в новую компанию, его будущая зарплата и минимальный состав компенсационного пакета.

Существует три основных вида аутплейсмента: массовый, открытый и закрытый. Самый интересный вариант аутплейсмента — закрытый. При этом главным условием является строгая конфиденциальность: он ничего не должен подозревать. Процедура проходит следующим образом: компания «заказывает» кадровому агентству поиск вакансий для конкретного сотрудника. Менеджеры готовят ему два-три заманчивых предложения, от которых весьма сложно отказаться. В результате «увольняемый» сам покидает компанию ради новой интересной работы.

«Классический» аутплейсмент на Западе предусматривает твердо гарантированное трудоустройство. При этом оговариваются сроки выхода кандидата в новую компанию, а также его будущая зарплата и даже минимальный состав компенсационного пакета. В России аутплейсмент — явление относительно новое, в период, когда кризис уже идет на спад, заявок в кадровые агентства на аутплейсмент становится больше. Финансовый базис дает возможность компании в том числе и с помощью таких процедур сохранять имидж хорошего работодателя. К тому же, такое лояльное увольнение позволяет снизить стресс сокращаемого сотрудника. Таким образом, аутплейсмент выгоден и работодателю, и работнику.

УДК 658.64

Л.А. Хохлова, студентка группы ГМ-41

*Е.Е. Трандина, к. психол. н., доцент кафедры социологии
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»*

Психологические составляющие принятия и реализации управленческих решений

Разработка управленческих решений является важным процессом, связывающим основные функции управления: планирование, организацию, мотивацию, контроль. Именно решения, принимаемые руководителями любой организации, определяют не только эффективность ее деятельности, но и возможность устойчивого развития, выживаемость в быстро изменяющемся мире. Поэтому принятие эффективных решений – одно из наиболее важных условий эффективного существования и развития организации.

В процессе любой деятельности возникают ситуации, когда человек или группа людей сталкивается с необходимостью выбора одного из нескольких возможных вариантов действия. Результат этого выбора и будет являться решением. Таким образом, решение – это выбор

альтернативы. Специфику управленческой деятельности человека будет составлять постоянная борьба или конфликт мотивов. Именно его разрешение, отражается в поведении руководителя как выбор альтернатив. Поведение руководителя выражает его психическую организацию и жизненный опыт. Оно опосредовано социальными установками, нормами и традициями, господствующими в социуме отношениями, что в значительной степени определяет содержание и стиль принимаемых решений. Одни руководители могут быстро и четко принимать верные решения, в то время как другие периодически испытывают трудности в критических сложных ситуациях. Это связано с следующими психологическими особенностями:

1. Особенности мышления (творческие способности, логика, скорость мышления, пространственное мышление и пр.).

2. Мотивация (степень заинтересованности в принятии тех или иных решений).

3. Личностные особенности (тревожность, уровень самооценки и пр.).

4. Деловые качества (ответственность, настойчивость, самостоятельность, коммуникабельность и пр.).

5. Ценности и установки, лежащие в основе приоритетов, и предрасположенность к конкретным действиям.

6. Этические принципы, которых придерживается руководитель (справедливость, честность, внимание к людям и пр.).

Также большое влияние на разработку управленческого решения оказывают такие качества руководителя, как практицизм, оптимизм и пессимизм. Практицизм руководителя или специалиста связан с большим опытом работы и отработкой стереотипных подходов к разработке управленческих решений. Оптимизм руководителя базируется на завышенной расчетной оценке возможностей персонала, в том числе и своих, самой компании и сотрудничающих с ней клиентов. Руководители-оптимисты самоотверженно берутся за рискованные, но полезные для компании работы и часто доводят до положительного результата, казалось бы, безнадежные проекты. Пессимизм руководителя базируется на заниженной расчетной оценке возможностей персонала, в том числе и своих, самой компании и сотрудничающих с ней клиентов. Руководитель считает, что заниженный вариант будет обязательно реализован, что принесет компании стабильный, но небольшой доход. Для руководителя компании пессимисты также нужны для принятия взвешенных решений и сбалансированности подходов к управленческим решениям.

Для повышения эффективности принимаемых решений необходимо решить ряд проблем, сюда входят:

1. Определение теоретических и методических основ.

2. Определение объекта и предмета.

3. Деление каждого уровня на этапы.

4. Определение структуры задачи, описания параметров, подбор соответствующих методов ее решения.

5. Определение необходимой техники и технологии при реализации автоматизированных процедур.

6. Описание технологии принятия решений.

7. Анализ последствий принимаемых управленческих решений, их действенность и исполнимость.

Таким образом, рассматривая влияния личностных качеств руководителя на процесс разработки управленческого решения, следует учитывать степень устойчивости отдельных личных качеств. Сам процесс принятия решений начинается с осознания возникновения проблемной ситуации и заканчивается действиями по устранению проблемы. Перевод объекта в желаемое состояние (управление) осуществляется воздействием на исходное состояние системы таким образом, чтобы новое состояние соответствовало целевым установкам (целям). Базовой целью любого управленческого воздействия (решения) является достижение идеального (наиболее желаемого) конечного состояния.

УДК 658.64

А.С. Чеснокова, специалист, группа ГСТ-51, гуманитарный факультет

*Е.Е. Грандина, к. психол. н., доцент кафедры социологии
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»*

Особенности системы трудоустройства и адаптации иностранной рабочей силы на предприятии

Миграция населения представляет собой один из факторов развития человечества. Начиная с последней четверти XX столетия, как западноевропейские страны, так и Россия, вошли в полосу интенсивного спада рождаемости. Следствием демографического кризиса стал стойкий дефицит рабочей силы на рынках труда, в частности, это проявлялось в отраслях, использующих низкоквалифицированную рабочую силу и малооплачиваемый рабочий труд. Миграционные перемещения трудового населения стали естественной реакцией на возникающие трудности в современном обществе.

Цель нашей работы - изучить действующую систему трудоустройства и адаптации иностранных рабочих, выявить проблемы в данной системе и разработать программу по ее совершенствованию.

Основные задачи: рассмотреть теоретические аспекты трудоустройства и адаптации работников; изучить специфику трудоустройства и адаптации иностранных рабочих; описать характер и специфику деятельности

ООО ПСП «Стройинвест»; описать действующую систему трудоустройства и адаптации иностранных работников; разработать программу по совершенствованию данной системы.

Объект исследования – иностранные работники.

Предмет исследования – система трудоустройства и адаптации.

Методы исследования: наблюдение, контент-анализ, экспертный опрос, выборочный опрос иностранных работников.

Трудовым мигрантам приходится адаптироваться к новым социально-экономическим и социально-психологическим условиям окружающей действительности, что предъявляет повышенные требования к способности личности к адаптации в новых для нее условиях (ее адаптивности). Мигранты в подавляющей своей массе представляют собой социальную группу активных, энергичных, трудоспособных и предприимчивых людей, выступающих самостоятельным и многообещающим фактором производства. Именно в свете этого фактора изучение особенностей иностранной рабочей силы в России становится особенно актуально.

Для каждой из составляющих трудового потока определены свои правила найма и процедуры продления разрешения на работу и регистрацию. При найме иностранного гражданина на работу работодатель должен оформить такие трудовые отношения в соответствии с требованиями российского законодательства, в частности, получить разрешение на привлечение и использование иностранной рабочей силы.

Каким образом осуществляется система адаптации иностранцев в организации. Перед началом работы мигранты знакомятся с социальной политикой предприятия, проходят вводный инструктаж: знакомятся с обязательными правилами по технике безопасности, рабочими обязанностями и функциями, обучаются основным необходимым навыкам работы, правилам использования и эксплуатации техники. Эти мероприятия направлены не только на грамотное выполнение рабочих обязанностей, но и на благоприятное протекание адаптационного периода.

По результатам нашего исследования качества выполняемой работы выявлено, что в процессе адаптации иностранцы успешно справляются с порученной им работой. Однако мигранты указывают на то, что качество выполнения работы зависит и от внешних обстоятельств, таких как резкие перепады атмосферного давления, сокращение светового дня напрямую влияют на физическое здоровье мигрантов и, как следствие, на работоспособность в целом. Переутомление может быть связано с индивидуальными особенностями мигрантов (слабый тип нервной системы, истощаемость внимания) и оказывать влияние на качество выполняемой работы. Результаты исследования распределения рабочего времени и качества выполняемого труда определили, что иностранцы редко опаздывают на работу. Они стараются добросовестно и как можно лучше выполнять свою работу, они

готовы работать сверхурочно, если дополнительная занятость будет приносить им доход.

Причинами, оказывающими влияние на адаптацию, является зачастую негативное отношение местного населения к мигрантам. Основные недовольства, связанные с появлением на рынке труда иностранцев, сводятся к следующим: иностранцы отнимают у россиян рабочие места и имеют слишком высокие заработки (в 2-3 раза больше); иностранцы используются на работах, где требуются рабочие средней и ниже средней квалификации, которые могли бы выполнять и отечественные работники; иностранная рабочая сила является лишь способом проникновения в Россию; контроль за привлечением ИРС недостаточно эффективен.

В качестве мероприятий по работе с персоналом, в условиях привлечения иностранной рабочей силы, мы предлагаем использовать такие методы как тренинги на толерантность и сплочение коллектива, деловые игры, наставничество и психологическое сопровождение адаптации, обучение работе в поликультурных организациях в условиях диверсификации рабочей силы.

УДК 34.08

М.А. Ширяева, курсант 3 курса

*А.А. Кольев, к.э.н., доцент, доцент кафедры Управления
экономической деятельностью в УИС*

ФКУ ВПО «Вологодский институт права и экономики ФСИН России»

Совершенствование процесса обучения сотрудников УИС

В данный момент в УИС России существуют множество проблем, а именно приостановлен набор сотрудников. Такое распоряжение получили региональные управления ФСИН в связи с тем, что правительство рассматривает вопрос об оптимизации численности сотрудников службы. Ограничение не касается оперативно-режимных служб, охраны, конвоя и отрядов спецназа, а также выпускников подведомственных вузов. Рассматривается возможность перевести в гражданские должности воспитателей, психологов и медиков ФСИН.

В сложившихся условиях необходимо повышать эффективность обучения сотрудников, служащих в УИС в настоящее время.

В целом профессиональное обучение рассматривается как процесс непосредственной передачи новых профессиональных знаний, навыков или умений сотрудникам организации [1].

Организация обучения сотрудников в образовательных учреждениях высшего профессионального образования ФСИН России регламентируется соответствующими законодательными и иными нормативными правовыми

актами РФ, нормативными правовыми актами Минобрнауки России и Миноста России.

Профессиональное обучение сотрудников предусматривает первичную профессиональную подготовку и последующее углубление, расширение и дополнение ранее приобретенной квалификации.

Главной целью профессиональной подготовки является организация целенаправленного процесса, направленного на овладение и постоянное совершенствование сотрудниками профессиональных знаний, умений и навыков, необходимых для успешного выполнения задач, возложенных на УИС. Подготовка и обучение в процессе служебной деятельности предусматривают систему мероприятий, направленных на закрепление и обновление в плановом порядке необходимых знаний, умений и навыков сотрудников в их повседневной служебной деятельности и при возникновении чрезвычайных ситуаций. В нее входят:

1. Служебно-боевая подготовка сотрудников. Она включает служебную подготовку и боевую подготовку.

К разделу служебная подготовка относятся следующие виды: правовая подготовка, специальная подготовка; профессиональная психологическая подготовка; техническая подготовка; строевая подготовка и подготовка по гражданской обороне.

К разделу боевая подготовка относятся: огневая подготовка; физическая подготовка; подготовка по оказанию первой помощи и тактическая подготовка (для руководящего состава и сотрудников специальных подразделений).

2. Общественно-государственная подготовка является самостоятельным видом обучения сотрудников УИС в процессе оперативно-служебной деятельности. Общественно-государственная подготовка проводится в целях формирования у сотрудников моральной установки на верность Конституции Российской Федерации, законам Российской Федерации и Присяге, личной убежденности в приоритете защиты прав и свобод человека и гражданина.

3. Самостоятельная подготовка проводится в целях непрерывного, систематического пополнения и углубления знаний, закрепления практических умений и навыков в период прохождения службы.

Для самостоятельного изучения вопросов сотрудники имеют право изучать отдельные темы, используя для этого в полном объеме учебно-материальную базу учреждения и органа УИС, образовательного учреждения ФСИН России.

Подготовка и обучение в процессе служебной деятельности предусматривают систему мероприятий, направленных на закрепление и обновление в плановом порядке необходимых знаний, умений и навыков сотрудников в их повседневной служебной деятельности и при возникновении чрезвычайных ситуаций [2].

Можно выделить следующие проблемы, которые существуют при обучении сотрудников УИС:

1. Неэффективный процесс обучения сотрудников. Это связано с тем, что многие сотрудники не могут овладеть в полной мере служебно-боевой подготовкой, правовой, специальной и профессионально-психологической подготовкой. Главной причиной этого является недостаточное количество времени, которое выделяется на профессиональную подготовку в силу высокой загруженности сотрудников, выполняющих большой объём работы в условиях сокращения штатов.

2. Некачественный отбор кандидатов на учебу в подведомственные вузы. Это связано с тем, что на учебу в ведомственные вузы комплектуемые органы отправляют кандидатов, которые не обладают достаточным уровнем подготовки, не являются годными по состоянию здоровья. Данные кандидаты слабо справляются со вступительными испытаниями.

3. Низкая мотивация сотрудников в повышении своей квалификации. Многие сотрудники считают, что полученные знания при подготовке не понадобятся и не пригодятся в дальнейшем прохождении службы.

Для решения вышеуказанных проблем можно предложить следующие пути совершенствования:

1. Повышение эффективности процесса обучения сотрудников УИС. Для этого необходимо больше времени выделять на профессиональную подготовку сотрудников, правильно организовывать их самоподготовку, своевременно выявлять потребности в обучении сотрудников УИС, постоянно проводить проверку знаний, контролировать уровень подготовленности персонала в процессе служебной деятельности. Кроме этого, больше внимания следует уделять огневой, физической и строевой подготовке, проводить дополнительные занятия для сотрудников, имеющих неудовлетворительные оценки. Если данные мероприятия будут проводиться в полном объёме, то система организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации сотрудников будет функционировать на уровне, необходимом для непрерывной и эффективной деятельности учреждений и органов УИС.

2. Улучшение качества отбора кандидатов на обучение в образовательные учреждения ФСИН России. Нужно ужесточить отбор среди будущих абитуриентов, которых отбирают комплектуемые органы. Этим органам нужно проводить на своей территории зачеты по физической подготовке, что позволит выбрать только стойких, необходимых для УИС будущих сотрудников.

3. Материальное стимулирование сотрудников по результатам обучения. Например, возможно снижение размера премий сотрудникам, не сдавшим зачеты по огневой, физической и специальной подготовке. И, наоборот, сотрудников, успешно сдавших все необходимые зачеты, поощрять премией в полном объеме. Данные меры позволят улучшить систему мотивации.

вации персонала, так как основным стимулом у сотрудников является материальное вознаграждение.

В заключении бы хотелось отметить, что при прекращении набора сотрудников на службу в УИС необходимо уделять серьезное внимание обучению сотрудников и выпускников подведомственных вузов. Предложенные нами мероприятия позволят повысить навыки, знания и умения сотрудников УИС и эффективность их служебной деятельности.

Список литературных источников:

1. Зайцева, Т. В. Управление персоналом: Учебник / Т.В. Зайцева, А.Т. Зуб. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – с. 224.

2. Приказ от 27 августа 2012 г. № 169 Об утверждении наставления по организации профессиональной подготовки сотрудников УИС [Электронный ресурс] Режим доступа - КонсультантПлюс: <http://www.consultant.ru/>

Секция 4 «Теоретические вопросы экономического развития»

УДК 330.111.62

О.А. Аббасова, студентка 624 группы

*И.Н. Шилова, к.э.н., доцент кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Понятие собственности и ее источники с точки зрения институционализма

С давних времен существуют определенные блага, ресурсы, которые используются людьми, и они ограничены. Поэтому появляются определенные взаимоотношения между людьми, регулирующие использование этих благ и ресурсов. В связи с этим возникает вопрос, как появились эти взаимоотношения. Для этого следует рассмотреть мнения ученых по данному направлению.

Цель: изучить понятие собственности с позиции институционализма.

Задачи:

- 1) дать понятие «права собственности» и собственности»;
- 2) охарактеризовать основные теории возникновения собственности.

Объект исследования: вопросы собственности. Метод: монографический. В ходе исследования выявлены следующие моменты:

1) Собственность можно рассматривать двояко. С одной стороны, как режим собственности, как важнейший институт, с другой - как отдельные права, являющиеся элементами целостной системы. В первом случае собственность выступает как «правила игры», регулирующие отношения между людьми по поводу ограниченных ресурсов. Во втором случае собственность трактуется как пучки правомочий, имеющиеся у того или иного индивида. В последнем качестве она рассматривается как право индивида определять все возможные способы использования активов.

Обратим внимание, что в рамках неоинституциональной экономической теории рабочим термином является именно «право собственности», а не «собственность», поскольку теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть, по существу, обмен пучками правомочий. Данную идею высказал представитель австрийской школы Е. Бем-Баверк. [1]

2) Наиболее полное определение прав собственности предложено английским юристом А. Оноре. Оно включает 11 элементов:

- право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью;
- право пользования, т.е. личного использования вещи;
- право управления, т.е. решения, как и кем вещь может быть использована;

- право на доход, т.е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею;

- право на «капитальную стоимость» вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение вещи.

- право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации;

- право на переход вещи по наследству или по завещанию;

- бессрочность;

- запрещение вредного использования, т.е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом;

- ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга;

- ожидание «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине.

Совокупность всех элементов предполагает определение прав собственности как исключительных. [2]

3) Существует три теории возникновения прав собственности.

«Наивная» теория прав собственности объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности объясняется издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообща владеют собственностью. Эта теория иногда называется оптимистической из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности, постепенно разрушая те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям.

Теория групп давления пытается объяснить структуру прав собственности в разных отраслях как результат взаимодействия между группами, преследующими свои интересы на политической арене.

Также существует теория рентоориентированного поведения. Рентоориентированное поведение – это попытка индивидов увеличить свое собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться на изменение структуры прав собственности в пользу этой группы с целью получения излишка в виде ренты. Типичный пример такого поведения – взятка. [3]

Список литературных источников:

1. Агапова И. И. Институциональная экономика: учеб. Пособие — М. : Магистр : Инфра-М, 2014. — 272 с.

2. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 416 с. — (Высшее образование).

3. Институциональная экономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://institutional.narod.ru/>

В.Э. Албегова, студентка 621 группы

Н.Б. Вершинина, старший преподаватель кафедры статистики и информационных технологий ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Экономико-статистический анализ доходов населения Вологодской области

Доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека, потому что являются непосредственным источником удовлетворения его неограниченных потребностей. Заработная плата их основной источник. Но нередко её величина не достаточна для соблюдения даже самых необходимых условий существования людей. Поэтому возникает необходимость для государства регулировать заработную плату, а для населения искать другие источники доходов. Нередко доходы большей части населения бывают очень низкими по сравнению с доходами незначительной части населения. В связи с этим возникает социальная напряжённость в обществе, о преодолении которой также приходится заботиться государству. Чем больше доходы, тем выше спрос на продукцию и услуги, производимые различными отраслями, тем выше качество продукции, т. к. возникает мотив для достижения лучших конечных результатов, её конкурентоспособность, выше эффективность производства, значит, лучше экономическая ситуация в стране.

Поэтому регулирование доходов и заработной платы является частью политики любого государства.

Цель работы: провести анализ структуры денежных доходов населения, показать динамику денежных доходов, а также проанализировать их распределение и дифференциацию.

Основные задачи:

- изучить социально-экономическое значение уровня жизни населения;
- изучить социально-экономическое значение доходов населения;
- определить общетеоретическую сущность доходов населения их классификацию;
- изучить принципы распределения доходов населения;
- проанализировать состав, структуру и динамику доходов населения Вологодской области;
- определить показатели дифференциации доходов населения в Вологодской области.

В результате расчета абсолютных и относительных показателей динамики можно сделать вывод, что по сравнению с 2000 годом, наибольшее снижение доходов населения произошло в 2009 году, а именно на 1006 руб. В сравнении с 2000 годом наибольший рост произошел в 2011 году на

8999 руб. Наибольшее абсолютное значение 1% прироста составляет 151,28 руб. В целом за 12 лет средний доход населения в Вологодской области составил 11797,75 руб.

Наибольшее влияние на доход на душу населения оказывает такой фактор, как, начисленная заработная плата. Коэффициент детерминации (r^2_{xy}), который характеризует, сколько процентов приходится на данный фактор, равен 79,66%. Коэффициент корреляции равен 0,8925. Это значит, что между доходом на душу населения и начисленной заработной платой наблюдается прямая тесная связь.

В результате проведенного корреляционно – регрессионного анализа, получили следующие уравнение связи $\tilde{y}_x = 4534,831 + 0,656x$, которое показывает зависимость среднедушевого дохода населения от начисленной заработной платы, а именно с увеличением начисленной заработной платы на 1000 рублей, доход населения увеличивается на 0,656 руб.

В структуре доходов населения важную роль играет заработная плата, которая является платой за труд как фактор производства. Это важнейшая форма дохода наемного работника и стимул к производительному труду. Все доходы населения представляют собой часть национального дохода, получаемую населением в той или иной форме.

Список литературных источников:

1.Балдин К.А. Общая теория статистики. 2- е издание дополненное и переработанное. М.: Дашков и Ко, 2010 -361 с.

2.Мхитарян В.С., Статистика [Текст]: Учебник/под ред.В.С.Мхитаряна. – М.: Экономистъ, 2006. – 671 с.

3.Салин В.Н., Социально-экономическая статистика [Текст]: Учебник/В.Н.Салин, Е.П.Шпаковская – М.:Юристъ, 2001. – 461 с.

4.Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Д.А. Булькотин, студент 621 группы

*Н.Б. Вершинина, старший преподаватель кафедры статистики
и информационных технологий ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Статистический анализ рынка ценных бумаг на примере акций НК «Лукойл»

В современных условиях развития российской экономики фондовый рынок играет все более важную роль в процессе перераспределения финансовых ресурсов. Актуальность темы состоит в возрастающей роли экономического климата в РФ, предоставляющего все большие возможности для увеличения объемов инвестиций в ценные бумаги российских компаний.

Цель работы – статистический анализ рынка ценных бумаг на примере акций НК «Лукойл».

Задачи исследования:

– оценить преимущества вложения в акции НК «Лукойл», прогнозируя курс акций с помощью построения эконометрических моделей.

– проанализировать динамику ценных бумаг, рассмотреть факторные признаки, влияющие на курс акций, построить парную регрессию и многофакторную модель, рассмотреть практическое формирование портфеля бумаг в зависимости от выбранных факторных признаков.

Методы исследования: монографический, сравнительный, метод аналитического выравнивания, расчетный, графический, динамический (статистический), корреляционно-регрессионный, метод наименьших квадратов.

Проведем статистический анализ динамики средней цены ценной бумаги на три года.

Согласно уравнения линии тренда, стоимость одной акции в предыдущем периоде (в феврале 2012 года) составила 1701, 95 рублей и в среднем каждый месяц увеличивалась на 17,11 рублей.

По уравнению параболы тренда видно, что стоимость одной акции в предыдущем периоде (в феврале 2012 года) составила 1907, 02 рублей и в среднем каждый месяц уменьшалась на 14,45 рублей, с замедлением сокращения уровней.

Метод аналитического выравнивания также выявляет тенденцию к росту цены акции Лукойл за 2012-2015 годы.

Для анализа влияния макроэкономических показателей на курс акций НК «Лукойл» были отобраны следующие показатели:

X_1 – курс рубля к доллару;

X_2 – располагаемый доход населения России;

X_3 – объем торгов акций НК «Лукойл»;

X_4 – цена нефти в долларах США.

Из уравнения парной регрессии видно, что:

- на 86,3 % изменение курса акций зависит от изменения факторного признака – курс доллара к рублю, а на 13,7% от случайных факторов, не включенных в модель;

-на 6,1 % изменение курса акций зависит от изменения факторного признака – располагаемый доход населения, а на 93,9% от случайных факторов, не включенных в модель;

- на 13,6 % изменение курса акций зависит от изменения факторного признака – объем торгов акций НК «Лукойл», а на 86,4% от случайных факторов, не включенных в модель;

- на 78,3 % изменение курса акций зависит от изменения факторного признака – цена нефти, а на 21,7% от случайных факторов, не включенных в модель.

В ходе проведенных исследований динамики курса акций НК «Лукойл» и в зависимости результативного признака от факторных признаков, таких как: курс доллара к рублю, располагаемый доход населения, объем торгов акций НК «Лукойл» и цена нефти, в долларах США, было выявлено, что для прогнозирования лучше использовать корреляционно-регрессионный метод исследования.

Для прогнозирования подходят сразу несколько уравнений, как парной, так и множественной регрессии между двумя признаками. Следует сделать выводы, что для акционера, покупающего акции НК «Лукойл» следует взять для прогнозирования парной регрессии зависимость курса акций от курса доллара к рублю. Этот факторный признак оказывает больше 80 % влияния на результативный признак, что говорит о достаточно достоверном прогнозе.

Можно также использовать для прогноза стоимости одной акции сразу два факторных признака – курс доллара к рублю и объем торгов акций НК «Лукойл», если требуется провести множественную регрессию.

Если сравнивать эти два прогноза, то можно сказать, что прогноз по парной регрессии в этом случае будет достовернее, чем прогноз по множественной регрессии, так как между факторными признаками объем торгов акций и курс доллара слабая связь.

Список литературных источников:

1. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / В.Н. Едророва, Т.Н. Новожилова. - М.: Магистр, 2007. - 684 с.
2. Рынок ценных бумаг: прошлое, настоящее, будущее / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 397 с.
3. Официальный сайт ОАО «Лукойл» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/>

А.М. Бутусова, студентка 622 группы
М.Н. Селина, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Анализ причин и денежные показатели трёх глобальных кризисов России

В данный момент, актуальным является вопрос о стремительном падении цен на нефть и курс рубля, рост цен на товары с каждым днём у большего числа россиян вызывают приступы паники. За курсом доллара и «курсом продуктов питания» следят внимательнее, чем за погодой. За 25 лет своего существования Россия пережила 2 кризиса, которые повлекли существенные изменения в жизни россиян. Кризис 2014 года является уже третьим кризисом, что вызывает интерес сравнить его причины с предыдущими и проследить за изменением инфляции и денежной массы. Таким образом, целями данного исследования являются: сравнить причины, повлёкшие кризисы в 1998, 2008 и 2014 годах и оценить инфляцию и изменение денежной массы за указанные периоды. Объект исследования – финансовые кризисы 1998 – 2014 гг.

Экономический кризис 1998 года в России был одним из самых тяжёлых кризисов в истории России. Основными причинами экономического кризиса были: огромный государственный долг России, порождённый обвалом азиатских экономик, кризис ликвидности, низкие мировые цены на сырьё, составлявшее основу экспорта России и, прежде всего, популистская экономическая политика государства, и строительство пирамиды ГКО (государственные краткосрочные облигации).[1] Последствия технического дефолта серьёзно повлияли на развитие экономики и страны в целом как отрицательно, так и положительно. Негативные результаты состояли в том, что было подорвано доверие населения и иностранных инвесторов к российским банкам и государству, а также к национальной валюте. Разорилось большое количество малых предприятий, лопнули многие банки. Положительное влияние на развитие: возросла экономическая эффективность экспорта; предприятия, производящие продукцию для внутреннего рынка, повысили свою конкурентоспособность за счёт того, что иностранная продукция резко возросла в цене; произошли многие структурные изменения в экономике.[2]

В 2008 году в мире начался финансово-экономический кризис, который проявился в виде сильного снижения основных экономических показателей в большинстве стран с развитой экономикой, впоследствии переросшего в глобальную рецессию (замедление) экономики. Возникновение кризиса связывают с рядом факторов: общей цикличностью экономического развития; перегревом кредитного рынка и явившегося его следствием ипо-

течного кризиса; высокими ценами на сырьевые товары (в том числе, нефть); перегревом фондового рынка.[3]

По масштабам кризис 2008 года сопоставим с кризисом 1998 г., который российская экономика успешно преодолела только спустя несколько лет. По некоторым показателям, кризис 1998 г. был значительно сильнее. В 2008 году начал сходить на нет тренд, который шел примерно с начала 2000-х годов. Он был связан с ростом цен на агропромышленные товары и нефть. На фоне роста цен на нефть растут цены на золото. Первая причина – естественное снижение цен и индексов, связанное со снижением потребления в США и ипотечным кризисом там. Второй причиной мирового кризиса является рост цен на агропромышленные товары. Индекс цен ФАО, постоянно рос. [3]

В данный момент, кризис в России порожден не внешними факторами, а неэффективной экономической политикой. Его главная причина – не санкции, а фиксация российской экономики на нефти и полезных ископаемых. Согласно монетарной теории, причина усилением инфляционных процессов заключается в более быстром росте номинальной денежной массы по сравнению с ростом продукции. Проследим изменения данных показателей в анализируемые периоды (табл. 1).

Таблица 1- Изменение денежной массы и инфляции в России в кризисные годы

Показатели	1998 год	1999 год	Изменение за 1998-1999 гг.	2008 год	2009 год	Изменение за 2008-2009 гг.	2013 год	2014 год	Изменение за 2013-2014* гг.
Инфляция, %	84,47	36,6	-47,87	13,28	8,8	-4,48	6,45	11,36	4,91
Денежная масса, млрд. руб.	374,1	453,7	79,6	12869	12976	106,9	27405	31405	3999,3

* предварительные данные

Таким образом, судя по показателям, инфляция после кризисного 1998 года уменьшилась к 1999 году на 47,87 п.п., денежная масса увеличилась на 79,6 млрд. руб. После мирового кризиса 2008 года инфляция уменьшилась на 4,48 п.п., а денежная масса возросла на 106,9 млрд. руб., что свидетельствует об ускорении роста производства и обуславливает падение курса. Особенно этот кризис повлиял на резкий спад (-41% в годовом выражении) на рынке тяжелых грузовых автомобилей. Третий кризис характеризуется, прежде всего, экономическими санкциями против России и значительным снижением цен на нефть. Кризисы приводят к сокращению денежной массы и инфляции. Инфляция в 2014 году по сравнению с предыдущим возросла на 4,91 п.п.

Список литературных источников:

1. Финансовый кризис 1998 года причины выход последствия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://maultalk.info/>
2. История и факты России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://historyfactsru.jimdo.com>
3. Зубова М. Три сценария кризиса// Московский комсомолец. от 10.06.2009 г.

УДК 339.37

А.А. Гордеева, студентка 621 группы

Н.Б. Вершинина, старший преподаватель кафедры статистики и информационных технологий ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Оборот розничной торговли по Вологодскому региону

Розничный товарооборот - это продажа товаров торговыми организациями населению за наличный расчет, а также мелкооптовая продажа за наличный расчет или по безналичному расчету юридическим лицам, т. е. различным организациям.

Объем розничного товарооборота представляет собой важнейший количественный показатель деятельности торговой организации.

От объёма и структуры розничного товарооборота зависят также такие показатели, как доходы, прибыль, рентабельность, сумма и уровень издержек обращения, фонд оплаты труда, численность торговых работников, финансовое состояние предприятий и др. Большое значение имеет в выполнении и перевыполнении планов товарооборота, изысканию резервов по его увеличению, улучшению обслуживания населения.

Все это свидетельствует об актуальности темы работы.

Цель работы – проведение анализа розничного товарооборота в Вологодском регионе и его экономико-статистический анализ.

Достижение поставленной цели осуществляется путем решения следующих задач, определивших структуру и содержание исследования:

- изучить различные источники, научно-популярные издания, научные периодические издания.
- рассмотреть подходы к понятию товарооборота, основные составляющие.
- провести анализ изученных материалов, обобщить и выявить различные подходы к анализу розничного товарооборота.

Объект исследования: розничный товарооборот.

Методы, которые использованы в работе:

- теоретический анализ и обобщение научной литературы;

- анализ абсолютных и относительных и средних показателей;
- группировка данных, индексный и дисперсионный анализ;
- метод корреляционно – регрессионного анализа.

Исследование проводилось за период 2000 – 2013 гг.

В качестве информационной базы для написания работы использовались данные их официальных сборников статистики по Вологодской области и по России.

По сравнению с 2000 годом, наибольший рост оборота розничной торговли произошел в 2012 году на 104,4 млрд. руб., или на 343,4%. Наибольшее абсолютное значение 1% прироста составляет 1,348 млрд. руб. В целом за 2000, 2005-2013 годы, средний объем оборота розничной торговли в Вологодском регионе составил 95, 03 млрд. руб., при этом отмечено его ежегодное увеличение на 11,589 млрд. руб., или на 18%.

С 2005 года по 2009 год оборот розничной торговли в Вологодском регионе постепенно возрастал, а в 2009 году произошел его резкий спад, что связано с мировым экономическим кризисом, который затронул нашу страну. В последующие годы наметилась тенденция к росту розничного товарооборота.

Выявлена прямая корреляционная зависимость оборота розничной торговли от фактора (среднедушевые денежные доходы, тыс., руб.), положенного в основу группировки.

По распределению единиц по группам можно сделать вывод о том, что чем больше среднедушевые денежные доходы, тем больше оборот розничной торговли.

Общая тенденция прямой корреляционной зависимости к росту.

Оборот розничной торговли зависит от среднедушевых денежных доходов.

Парный регрессионный анализ показал, что достоверными получили модели взаимодействия оборота розничной торговли со среднедушевыми денежными доходами, со среднегодовой численностью занятых в экономике и с производством скота и птицы на убой (в убойном весе). Оборот розничной торговли мало зависит от таких факторов, как: число предприятий по оптовой и розничной торговле и среднегодовой численности занятых в розничной и оптовой торговле. Доля их влияния на результативный признак примерно 9,988% и 12,911% соответственно.

Е.А. Колеватых, курсант 1 курса
В.В. Волкова, к.э.н., доцент, начальник кафедры Управления
экономической деятельностью в УИС
ФКУ ВПО «Вологодский институт права и экономики ФСИН России»

Выбор пути экономического развития в условиях глобального экономического кризиса

Ключевой характеристикой социально-экономического и политического развития 2014 года стало наложение, совмещение кризисов в различных сферах. Можно выделить следующие проблемы, выявленные в экономике России настоящего времени: продолжение глобального структурного кризиса, ведущего к глубоким сдвигам в экономике и политике; обострение геополитической обстановки; внешнеэкономический шок экономики России от принятых санкций Запада; внешнеэкономический шок в связи падением цен на нефть; валютный кризис как результат двойного внешнеэкономического шока; циклический кризис, связанный с падением инвестирования капитала в отрасли российской экономики; демографический кризис как сокращение численности населения в трудоспособном возрасте.

Ключевым кризисом, на наш взгляд, является глобальный кризис, который ведет к структурным изменениям в мировой политике и экономике. С этим связана необходимость перестройки сложившейся экономической системы. 2014 год ознаменовался падением темпов экономического роста, который начался в 2012 году.

Спад экономики – не такая уж и большая проблема, но перспектива затяжной рецессии приобретает более значимый вес. Произошла дестабилизация рубля, это закономерный результат, который предрекался многими экономистами. Структурные проблемы российской экономики – вот главная причина. Слабая диверсификация, невысокая конкурентоспособность большого количества предприятий, высокий инфляционный фон делают экономику России чувствительной к малейшим изменениям цен на нефть. Кроме того, изоляция России от внешних финансовых рынков при одновременном падении цен на нефть привели к дестабилизации национальной валюты. Геополитический фактор имеет второстепенную роль.

В поисках новых рынков сбыта Россия обращается в Азиатско - Тихоокеанский регион, а точнее – Китай. В сложившихся политических и экономических условиях Китай, как может показаться, - наш единственный выход. Доля российских экономических связей с этим государством составляет 79 %, а Китая с Россией – 13% (рис. 1). Сегодня нас вынуждают уйти с рынка ЕС, и в итоге мы можем оказаться в классической ситуации монополии и попасть в кабалу растущей китайской экономики.

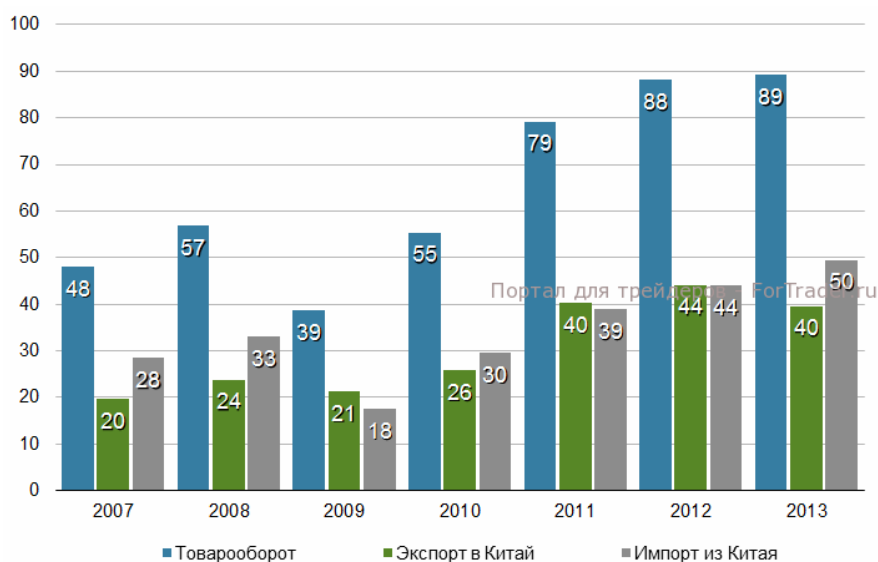


Рис. 1. Структура товарооборота России и Китая, млрд. долл.

Ключевой проблемой экономики России является экономический рост. С 2000 года его темпы превышали среднемировые, что сформировало определенные ожидания - политические и экономические. Однако в 2013-2014 эта тенденция резко сменилась. Темпы роста замедлились, и многие экономисты связывают это с проблемами фундаментального характера, которые требуют институциональных реформ (формирование стабильных «правил игры»).

Независимо от выбора пути экономического развития, Россия должна встать на путь «промышленной политики»: должны быть найдены и развиты некоторые преимущества. Для экономического роста необходимы инвестиции, а в условиях изоляции экономики России есть только один способ для их привлечения – это обращение к внутренним ресурсам экономики. Вопрос лишь в том: кто должен обеспечивать инвестиции - государство или частный сектор?

Первый вариант развития экономики - административный подход, который убеждает, что государство должно сконцентрировать у себя ресурсы и направить их в более предпочтительные сектора экономики. Преимущество данного варианта в том, что он позволяет увеличивать темпы роста. Недостаток – на этом пути достаточно сложно обеспечить эффективность и глобальную конкурентоспособность отечественной экономики. Источники – налоги, накопленные резервы, государственные заимствования.

Второй вариант развития событий – либерализационная политика – направлен на создание стимулов для формирования частных сбережений, трансформации их в инвестиции и на этой основе ускорение экономического роста. Он сложнее интеллектуально и организационно. Преимущество этого подхода в том, что он обеспечивает более устойчивые результаты, снижает амплитуду экономических и политических колебаний.

Ю.Н. Малиновский, курсант 1 курса
В.В. Волкова, к.э.н., доцент, начальник кафедры Управления
экономической деятельностью в УИС
ФКУ ВПО «Вологодский институт права и экономики ФСИН России»

Глобальные изменения мирового рынка газа

С каждым годом возрастает необходимость изучения конъюнктуры рынка природного газа. Рынок газа является сложной системой, состоящей из производителей газа, сбытовых компаний, газораспределительных организаций, операторов инфраструктуры (газотранспортные организации) и потребителей газа. Весь современный рынок природного газа жестко фрагментирован. В настоящее время на мировом рынке энергоресурсов, и в частности на формирующемся глобальном рынке газа, происходят существенные изменения, обуславливающие усиление проблемы обеспечения энергетической безопасности.

И поскольку газ является одним из самых торгуемых ресурсов в мировой экономике, то по логике мировая торговля природным газом должна подчиняться законам рынка, таким, как закон спроса и предложения. Проблема заключается в том, что мирового рынка газа в полном смысле этого слова до середины 2000-х годов не существовало.

Скорее можно было выделить три крупных, слабо связанных друг с другом региональных сегмента: Северная Америка, Европа и Юго-Восточная Азия. На них приходилось более 80% мирового потребления природного газа. Эти рынки были фактически распределены между основными мировыми поставщиками газа: Россией, Алжиром, Норвегией (Европа). Канадой 100% (США) Катаром Индонезией Малайзией (Юго-Восточная Азия). Поставщики и покупатели газа в значительной степени были привязаны друг к другу и обладали очень ограниченными возможностями по регулированию цен на газ. В целом такой ситуация остается и сейчас. Однако очевидны и изменения. Они проявляются, во-первых, в трансформации самих региональных рынков, во-вторых - в формировании действительно глобального рынка природного газа.

Главными факторами этих изменений, являются развитие добычи сланцевого газа, прежде всего в США, рост потребления природного газа в странах Азиатско-Тихоокеанского региона в сочетании с прекращением роста или даже снижением его потребления в Европе. В последние годы разговоры о перспективах экспорта российского газа часто сопровождались упоминанием термина «Сланцевая революция». Речь идет об успешном развитии добычи сланцевого газа в США и ослаблении позиций России на рынке.

На современном рынке можно выделить три крупных потребителя мирового газа: Северная Америка, Европа и Юго-Восточная Азия.

В январе 2012 года в своем ежегодном послании Конгрессу о положении дел в стране президент Обама заявил, что во многом благодаря «сланцевой революции», «у нас есть собственный природный газ, который может обеспечить Америку на 100 лет». Сланцевый газ не только скорректировал прогнозируемую долю газа в мировом энергобалансе, но и принципиально изменил позицию США на рынке газа. Основания для сланцевой революции в США: технологии; доступность инвестиций; значительные буровые мощности; спрос на энергоресурсы. Таким образом, в связи с растущей добычей, доля сланцевого газа достигла 34% в энергобалансе США. В связи с такими показателями очевидно желание США отправлять на экспорт свой товар.

Многие американские компании, особенно те, которые используют газ в своих производственных процессах, выступают против идеи переориентации на экспорт, поскольку это приведет к росту себестоимости и снижению конкурентоспособности их собственной продукции. Для осуществления полномасштабного экспорта, помимо терминалов, понадобятся танкеры, а это дополнительная статья расходов.

Потребление природного газа в странах Юго-Восточной Азии за 10 лет, увеличилось почти в 2 раза. Еще более усилила его рост авария на АЭС «Фукусима» в Японии в 2011г, поскольку это привело к отказу использования атомной энергетики. В результате именно рынок стран Юго-Восточной Азии стал в последние годы наиболее выгодным для экспортеров газа. Стоимость газа в Японии составила 465 долл/1000 м³, в то время как в Германии – всего 306 долл/1000 м³, не говоря о 102 долл/1000 м³ в Северной Америке.

На нашем традиционном рынке – Европейском – потребление газа за те же 10 лет выросло на 10%. Получается, что при отсутствии роста спроса на газ в Европе и росте добычи в Северной Америке единственным растущим региональным рынком сбыта со всего мира остается – Азиатский. Такое перераспределение мирового спроса на природный газ невыгодно России. Активно развивая сеть экспортных трубопроводов («Северный поток», «Южный поток») Россия увеличила возможности поставок газа на европейский рынок. Вопрос в том, насколько эта стратегия обоснована в текущих условиях

Во-первых, это вызвано снижением спроса на поставки российского газа. Во-вторых, правительства европейских стран прилагают значительные усилия по развитию энергоэффективности и развитию альтернативной энергетики.

В этих условиях останется надеяться на улучшение ситуации в экономиках европейских стран, что поддержит цены на газ и на европейском рынке.

Д.Е. Макина, Е.А. Цыбина, *студенты 611 группы*
Е.С. Вайс, *к.э.н., доцент кафедры экономики и организации*
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Регулирование естественной монополии в России

Довольно большое число чистых монополий представляют собой естественные монополии, поэтому они подлежат общественному регулированию. Предприятия естественной монополии при отсутствии регулирования превращаются в олигополии, сокращают объемы производства, устанавливают монопольные цены, что вызывает рост цен. Поэтому в естественных монополиях методы регулирования в смежных отраслях выходят за пределы традиционного антимонопольного законодательства.

Естественная монополия - это огромные и развитые инфраструктуры, повторное создание которых экономически не выгодно (как пример – теплосети, электросети, железные дороги).

Актуальность данной проблемы характеризуется тем фактом, что данный вид монополий очень сильно влияет на состояние рыночных отношений внутри страны. Так как данная проблема относится к проблемам управления социальным развитием региона. Она имеет ключевое значение для большинства слоев населения.

Так же следует отметить, что актуальность связана со значительным влиянием естественных монополий на экономическое состояние России в кризисный период 2008-2009.

Целями исследования данной проблемы необходимо считать:

- анализ особенности государственного регулирования естественных монополий в России.

Задачами исследования являются:

- характеристика естественных монополий;
- обзор методов антимонопольного регулирования государством деятельности естественных монополий.

Объектом работы является система государственного регулирования деятельности естественной монополии в Российской Федерации.

Предметом исследования выступает регулирование естественных монополий.

Естественные монополии в Российской Федерации являются ключевым, базовым элементом для всей экономики страны, но законодательная база в ней еще очень слабо развита, и для создания нормального и функционирования товарного рынка необходимо учесть фактор естественных монополий. Первый закон о регулировании естественных монополий был принят в 1995 году. Он направлен на достижение баланса интересов потребителей и субъектов этих монополий в Российской Федерации.

В настоящее время в России сформировались три крупнейших естественных монополии: РАО «Газпром», ОАО «РЖД» и ОАО РАО «ЕЭС России».

Можно выделить некоторые методы антимонопольного регулирования государством деятельности естественных монополий:

1) Административное (законодательное) регулирование. С помощью антимонопольных законов государство осуществляет правовое и административное регулирование деятельности монополий, создавая условия для воспроизводства конкуренции.

2) Методы нормативно-ориентирующего воздействия. К ним относятся: правительственные указы; налоги; проценты; государственные субсидии.

3) Антимонопольный контроль. Для предупреждения и пресечения монополистической деятельности ведется Государственный реестр объединений и предприятий-монополистов.

Подводя итоги, можно охарактеризовать антимонопольное законодательство и антимонопольную политику России как необходимые атрибуты структурных преобразований во всех сферах экономики страны.

Антимонопольное законодательство является важнейшей составляющей современной экономики. Сфера его функционирования затрагивает интересы не только производителей, но и потребителей, обеспечивая одним возможность реализовать свой товар на рынке в условиях конкурентной борьбы, а другим - оптимальные цены на товары и услуги.

Список литературных источников:

1. Информационный портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dni.ru/>

2. Матвеева Н. О правовом регулировании естественных монополий / Н. Матвеева // Общество и экономика, 2007. - № 1. - С. 102-114.

3. Трачук А. Регулирование естественных монополий в России: пути совершенствования. – СПб., 2009.

УДК 330.101.541

К.М. Рыжова, студентка 624 группы

И.Н. Шилова, к.э.н., доцент кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Эволюционная макроэкономическая теория

Так как экономика – это подвижная, изменяющаяся система, то к ней можно применить характеристики эволюционной системы. Как это можно сделать, рассматривает эволюционная макроэкономическая теория, поэтому исследование последней является актуальным.

Цель работы – исследовать положения эволюционной макроэкономической теории.

Задачи:

1. Дать понятие экономической эволюции.
2. Проанализировать различия традиционной и эволюционной экономической теории.
3. Раскрыть основные положения теории экономического развития Шумпетера.

Эволюционная макроэкономическая теория представляет собой составную часть эволюционной экономики — нового направления в экономической науке, идейно родственного эволюционной биологии и вместе с тем противостоящего традиционной экономической теории, опирающейся на концепции статического равновесия и модели классической (ньютоновской) динамики. Суть противостояния хорошо показал акад. РАН В.Л. Макаров. Он обратил внимание на тот факт, что в основе концепций статического равновесия «лежит неявное предположение, что все действующие лица в экономике заданы, известны их интересы. И тогда теория указывает, куда идет экономика и что в ней происходит. Эволюционный же подход основывается на предположении, что состав действующих лиц в экономике меняется по законам естественного отбора».

Одно из важных свойств экономической эволюции состоит в том, что она необратима во времени. Поскольку эволюционная экономика исследует особенности переходных процессов, то ее интересуют, прежде всего, явления неустойчивости, неравновесия, разупорядоченности, которые, как правило, обуславливают и сопровождают эти переходные процессы.

В отличие от эволюционной экономики, традиционная экономическая наука рассматривает явления устойчивости, равновесия, порядка, неравновесные, неустойчивые, разупорядоченные состояния воспринимаются ею как явления нежелательные, с которыми следует бороться всеми доступными методами. Парадоксальность экономической действительности состоит в том, что в ней уживаются и феномены экономической эволюции и процессы традиционного (непереходного) типа.

Экономическая наука в целом не может отрицать традиционные подходы и абсолютизировать эволюционную теорию или, напротив, отвергать эволюционную экономику в пользу одностороннего развития традиционных подходов. Основные затруднения в части синтеза традиционной и эволюционной экономической теории состоят в следующем:

- если традиционная теория, в частности, неоклассическая, неокейнсианская, монетарная, к настоящему времени достигла уровня зрелости, то эволюционная теория находится пока что в стадии становления;
- различны язык и инструментарий двух рассматриваемых направлений. При этом современная эволюционная экономика ориентируется в основном на задачи имитационного моделирования эволюционных процес-

сов, например, моделирования эволюции фирм, банков, технологий и т.п., и значительно меньше внимания обращает на чисто экономические проблемы эволюции.

- если традиционные теории достаточно успешно освоили проблемы макроуровня, то эволюционная экономика пока что не располагает значительными результатами в области макроэкономического анализа.

Экономическим механизмом эволюции макрогенераций является так называемая эволюционная инфляция. Эволюционная инфляция выполняет в экономике ту же роль, что энтропия в мире физических необратимых процессов. Эволюционная инфляция есть механизм отбора, она запрещает старым макрогенерациям подавлять новые, более прогрессивные, обеспечивающие прогресс технологий, способов организации производства, совершенствование экономических институтов. Конечно, в реальной экономике бывает так, что инфляция провоцируется бюджетным дефицитом, который в свою очередь нередко возникает вне связи с задачами экономической эволюции. В этом смысле инфляция деструктивна. То же можно сказать и о неравновесных процессах в экономике: в одних случаях неравновесные процессы есть созидательная сила, в других — разрушительная. А это значит, что основные факторы экономической эволюции проявляются в определенных ограничивающих условиях. Стоит выйти за пределы таких ограничений, и эволюция может остановиться или даже превратиться в свою противоположность.

Список литературных источников:

1. Львов Д.С. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М., 2001.
2. Лебедев О.Т. Экономика отраслевых рынков. Учебное пособие. – Вологда: Изд-во Политехнического университета. (Экономическое образование в технических вузах), 2009.

УДК 334.72

Е.А. Самаренкова, студентка 98эо группы

В.В. Липницкая, к.э.н., доцент кафедры экономической теории и права
УО «Белорусский государственный аграрно-технический университет»

Венчурное инвестирование как эффективный источник развития инновационной деятельности

В условиях глобализации экономики особенное значение имеет переобразование знаний в эффективное производство. Основу финансирования новых технологий, новых отраслей промышленности,

новых экономик составляет венчурное инвестирование, которое представляет собой важнейший источник внебюджетного финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности.

Цель – раскрыть природу венчурного капитала; определить необходимые условия его эффективного функционирования, сферы приложения и его преимущества в развитии инноваций.

В соответствии с поставленной целью исследования определены и решены следующие задачи:

- уточнить содержание экономической категории «венчурный капитал», определить ее основные характеристики и функции;
- определить основные этапы процесса формирования и развития рынков венчурного капитала на основе сравнительного анализа зарубежных стран;
- выявить возможности развития рынка венчурного капитала в Беларуси и России и направления наиболее эффективного использования венчурного капитала на современном этапе экономического развития;

Объектом исследования выступает рынок венчурного капитала в условиях становления рыночной экономики.

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды ведущих отечественных и зарубежных ученых и специалистов-практиков по инновационному и инвестиционному менеджменту, теории капитала, проблеме его концентрации и интеграции, стратегическому управлению инновациями.

Низкое развитие инновационной активности – одна из важнейших проблем Беларуси и России. Главной причиной этого является низкая способность государств финансировать новые проекты и разработки из-за высокой степени риска. Для решения данной проблемы имеет место венчурное инвестирование как эффективный источник развития инновационной деятельности.

Венчурный капитал в основном рассматривается как форма инвестиций для создания новых или расширения существующих предприятий или реализации отдельных новаторских проектов, и, начиная с 1950-х гг., начали создаваться фонды, т. е. появился институциональный венчурный капитал. При этом отмечается, что подобные мероприятия обеспечивают быстрый рост производства и, соответственно, большую прибыль, значительно превышающую среднюю. Венчурные фонды обычно стремятся к снижению своих рисков через диверсификацию. Простым объяснением этого термина может являться известная пословица «Не клади все яйца в одну корзину».

Как правило, 70-80 % проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30 % окупает все убытки. Использование венчурного инвестирования в Республике Беларусь и в России может являться эффективным источником стимулирования активного участия исследователей и других субъектов для развития инновационной деятельности в агропромыш-

ленном комплексе. Необходимостью привлечения венчурных инвесторов в содействии развитию инноваций в АПК Беларуси и России являются:

- технико-технологическая отсталость предприятий;
- нехватка квалифицированных кадров в отрасли;
- не налаженность внедренческой инфраструктуры для инноваций;
- невосприимчивость организаций к нововведениям;
- недостаток возможностей для кооперирования с другими организациями;
- недостаточность количества свободных средств для инвестирования в проекты с долгим сроком окупаемости;
- нехватка материальных и финансовых возможностей у МСП (малых средних предприятий) для проведения модернизации производства;
- несовершенство законодательства по вопросам регулирования и стимулирования инновационной деятельности и т.д.

Существует такое понятие как кластер, которое может решить данную проблему, но объединенные малые предприятия не смогут создать высокотехнологичные кластеры из-за значительного финансового недостатка, поэтому миссию создания кластеров высоких технологий и выполняет венчурный инновационный фонд (венчурное инвестирование).

Привлечение венчурных инвесторов в целом, а так же поддержание ими кластерных организаций, будет содействовать переоснащению устаревшего технологического уклада предприятий, повышению квалификации кадров, налаживанию внедренческой инфраструктуры для инноваций, повышению доверия МСП, а так же реальному привлечению научных сотрудников и других лиц к различному роду изобретений, а, следовательно, эффективному развитию инновационной деятельности как в АПК, так и в иных сферах деятельности, а значит, создания верного источника долгосрочного экономического роста. Для стран с «догоняющей» экономикой организация венчурного бизнеса в передовых странах может служить моделью, к реализации которой необходимо стремиться.

УДК 330.322

Д.В. Хлапов, студент 621 группы

Н.Б. Вершинина, старший преподаватель кафедры статистики и информационных технологий ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Статистический анализ инвестиций в основной капитал Вологодской области

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества.

Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, заслуживает серьезного внимания.

Актуальность выбранной темы исследования заключается в том, что приток инвестиций в основной капитал региона имеет большое значение: рост валового регионального продукта, модернизация производства, развития инфраструктуры, создание новых рабочих мест, повышения уровня жизни населения области и т.д.

Объектом исследования являются инвестиции в основной капитал Вологодской области.

Цель – изучение динамики и структуры инвестиционных вложений в экономику региона для разработки более действенной и эффективной инвестиционной политики.

Задачами исследования являются:

- анализ структуры инвестиций в основной капитал;
- выявление тенденции инвестиционных вложений в экономику региона;
- прогнозирование объема инвестиций в основной капитал Вологодской области.

Методы исследования: сравнительный, метод аналитического выравнивания, расчетный, графический, статистический (метод укрупнения интервалов, скользящей средней, аналитическое выравнивание, выравнивания по среднему абсолютному приросту, выравнивание по среднему коэффициенту роста), корреляционно - регрессионный, метод наименьших квадратов, метод включения фактора времени.

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

Для анализа были выбраны основные социально – экономические показатели жизнедеятельности региона такие, как:

X_1 – среднедушевые денежные доходы населения;

X_2 – потребительские расходы на душу населения;

X_3 – общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя;

X_4 – численность безработных.

X_5 - общий коэффициент рождаемости, родившихся на 1000 человек жителей

X_6 - число посещений музеев на 1000 человек населения

По парной регрессии были сделаны следующие выводы:

- наибольшее влияние на среднедушевые инвестиции в основной капитал оказывает такой фактор как общий коэффициент рождаемости, родившихся на 1000 человек жителей;

- на 29,1% объем инвестиций в основной капитал находится под влиянием общего коэффициента рождаемости, родившихся на 1000 человек жителей и на 70,9 от случайных факторов, не включенных в модель.

Остальные социально – экономические факторы в меньшей степени влияют на уровень среднедушевых инвестиций в основной капитал Вологодской области.

Инвестиции в основной капитал Вологодской области имеют колоссальное значение для развития региона. В Вологодской области наблюдается тенденция к росту инвестиций. Увеличение инвестиций в основной капитал Вологодской области возможно путем увеличения среднедушевых денежных доходов населения, сокращением числа безработных, а также увеличением числа посещений музеев.

Список литературных источников:

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учебно-практическое пособие. – 3-е изд., испр. - М.: Дело, 2009.-280с.;

2. Курс социально - экономической статистики: Учебник для вузов/ Под ред. Проф. М.Г. Назарова. – 5-е изд. перераб. и доп. – М.: Омега-Л, 2006. -987 с.

УДК 658.589

М.Д. Шемнякова, студентка 621 группы

Н.Б. Вершинина, старший преподаватель кафедры статистики и информационных технологий ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В.Верещагина

Статистический анализ доходов консолидированного бюджета Вологодской области

Бюджетная система оказывает значимое влияние на экономику, политику и социальную жизнь граждан. Актуальность исследования объясняется тем, что анализируя бюджет и его структуру можно составлять плановые бюджеты на следующие периоды, прогнозировать доходы и расходы.

Именно из-за не выполнения доходной части правительство поставлено перед необходимостью сокращать расходы бюджета, в том числе и на культуру, образование, медицинское страхование, возникают задержки выплат пенсий, пособий, и заработной платы в бюджетных организациях.

Целью работы является статистический анализ доходов консолидированного бюджета Вологодской области.

Объект исследования – доходы консолидированного бюджета Вологодской области.

Предметом исследования является система показателей, характеризующих консолидированный бюджет Вологодской области.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

1. Изучить экономическую сущность и содержание бюджета, основные показатели бюджета.
2. Изучить структуру доходов бюджета Вологодской области.
3. Рассчитать показатели динамики доходов бюджета.
4. Определить основную тенденцию в изменении доходов.
5. Изучить взаимосвязь доходов бюджета с социально – экономическими явлениями и процессами.
6. Рассчитать прогнозируемые значения доходов бюджета на основе трендовых и регрессионных моделей.

Основными методами, используемыми при написании данной работы, являются статистические методы: табличный, графический, методы выявления основной тенденции развития, индексный, корреляционно - регрессионный.

В формировании и развитии экономической и социальной структуры общества немалое место занимает государственное регулирование. Одним из механизмов, позволяющих государству проводить свою социально-экономическую политику, является финансовая система, которая включает государственный бюджет.

Бюджет - форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления

Анализ структуры доходов бюджета показал, что в структуре налогов бюджета в 2012 году налоговые поступления составили 73,3%, неналоговые 26,7%, в 2013 году налоговые составили 72,8, неналоговые 27,2%. В структуре налоговых доходов основной удельный вес приходится на доходы физических лиц в 2012 году 29,5% , в 2013 – 31,7%. На втором месте в 2012 году находится налог на прибыль организации, он составил 20,0%, на третьем месте – налог на имущество, он составил 13,7%.

В 2013 году на втором месте налоги на имущество составляют 18,2%, на третьем налог на прибыль, он составил 11,2%.

Проведенный трендовый анализ показал, что уравнение линейного тренда имеет вид:

$$\tilde{Y}_t = 2,280220 + 4,056923 * t \quad (1)$$

Каждый год доходы увеличивались в среднем на 4,1 млрд. руб.

Уравнение параболического тренда имеет вид:

$$\tilde{Y}_t = 3,060527 + 6,059668 * t - 0.133515 * t^2 \quad (2)$$

Каждый год доходы бюджета увеличивались в среднем на 6,1 млрд. руб. с замедлением роста уровней.

Для прогнозирования больше подходит полином второй степени, так как коэффициент детерминации больше чем для линейного тренда и приближается к единице. Коэффициент автокорреляции в остатках меньше чем для линейного тренда и стремится к нулю. Критерий Дарбина - Уотсона

выше верхней границы критического значения. Рассчитаем точечный и интервальный прогноз по параболе второго порядка

Точечный прогноз на основе параболического тренда на 2016 составит 61,3679 млрд. руб. С вероятностью 0,95 доходы бюджета будут находиться в интервале от 49,95 до 72.79 млрд. руб.

Факторный анализ, выполненный корреляционно-регрессионным методом показал, что наиболее существенными признаками, влияющими на увеличение доходов бюджета являются: сальдированный результат предприятий и организаций и начисленная заработная плата. Рассчитанные регрессионные модели являются полностью адекватными и пригодными для прогнозирования. Прогнозы, рассчитанные по регрессионным моделям, входят в вероятностный интервал прогноза рассчитанного по трендовым моделям. Это подтверждает, что факторы, отобранные для регрессионного анализа, являются существенными в формировании доходов бюджета.

УДК 658589

М.В. Эктова, студентка 624 группы

И.Н. Шилова, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономики и организации, ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Теория и виды групп в институциональной экономике

Актуальность темы заключается в решение следующих задач:

1) Определить виды групп. 2) Рассмотреть теорию групп.

Цель – исследование различных видов групп в институциональной экономике. Метод исследования – монографический.

В ходе исследования получены следующие результаты:

В институциональной экономике выделяют следующие классификации групп:

1) первичные группы – небольшая ассоциация людей, связанных узами эмоциональной природы. Пример: семья, группа друзей (Кули, Гидденс);

2) Вторичные группы – некоторое количество людей, регулярно встречающихся, но чьи отношения имеют по большей степени безличный характер.

Группы бывают: а) Большие; б) Малые.

Группа может быть организацией. Организация – это большая ассоциация людей, действующих на основании неличных связей, созданная для достижения специфических целей. На всех уровнях внутри организации создаются неформальные сети (связи), их изучение не менее важно, чем изучение формальных характеристик организации. Почти все крупные организации являются бюрократическими по своей природе. Существующая традиционная теория групп (социологическая), безоговорочно утверждает, что частные группы и ассоциации функционируют согласно принципам, кар-

динально отличающимся от тех, которые управляют отношениями между фирмами на рынке или отношениями между налогоплательщиками и государством.

А) Большие группы.

Под большими группами обычно понимаются государство, профсоюзы, большие корпорации и т. п. О тех, кто принадлежит к какой-либо организации или группе, можно сказать, что у них есть как общий интерес, так и различные персональные интересы, отличные от интересов других индивидов, принадлежащих к группе. Если участники большой группы рациональным образом пытаются максимизировать свое индивидуальное благосостояние, они не станут прилагать никаких усилий для достижения обще групповых целей до тех пор, пока на них не будет оказано давление, или каждому из них не будет предложен индивидуальный мотив к подобному действию, не совпадающий с общим интересом группы, мотив, реализуемый при условии, что члены группы возьмут на себя часть издержек по достижению общей цели. Сочетание личных и общественных интересов в одной организации, по мнению М. Олсона, наводит на параллель с рынком совершенной конкуренции. В рамках этой модели признается факт, что фирмы, максимизирующие прибыль, могут действовать против собственных интересов, будучи группой. Важно обратить внимание на то, что, хотя все фирмы заинтересованы в повышении цен на продукцию отрасли, каждая из них в отдельности хочет перенести бремя издержек по осуществлению этой задачи на другие фирмы, так как ни одна из фирм не хочет уменьшать собственный объем производства. Достижение какой-либо общей цели или удовлетворение какого-либо общего интереса означает, что для этой группы было обеспечено общественное благо.

Б) Малые группы.

Малые группы во многих случаях оказываются гораздо более эффективными и жизнеспособными, чем большие группы.

Индивиды создают какую-либо малую группу (организацию) также для достижения возможности получать коллективное благо. Если существует такое количество коллективного блага, которое можно получить при достаточно низких издержках, и что некий индивид в соответствующей группе выиграет от приобретения его полностью за свой счет, тогда существует вероятность, что такое благо будет произведено (получено).

Список литературных источников:

1. Олсон М. Логика коллективных действий. М., 1995.
2. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000.
3. Белокрылова О.С., Бережной И.В., Вольчик В.В. Эволюция институциональных ограничений в экономике. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003.

Секция 5 «Экономика региона: проблемы и перспективы»

УДК 637.143/147.009.12

И.А. Быков, студент 643 группы

*В.Н. Острецов, д.э.н., профессор кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Конкурентоспособность производства сухого обезжиренного молока в ОАО «УОМЗ» ВГМХА» Вологодского района

Конкурентоспособность товара это один из самых важных факторов деятельности предприятия. В его проявлении задействованы многие факторы хозяйственной деятельности. Чтобы добиться высокого значения конкурентоспособности нужно выстроить грамотный менеджмент на предприятии, проводить мониторинг производственной сферы, осуществлять маркетинговые исследования и постоянно изучать рынок конкурентов.

Повышение конкурентоспособности продукта является первоочередной задачей деятельности предприятия для получения максимальной прибыли.

Цель исследования: оценить конкурентоспособность производства СОМ в ОАО «УОМЗ» ВГМХА», Вологодского района.

Задачи исследования:

- выявить основных конкурентов ОАО «УОМЗ» ВГМХА»,
- оценить долю производства СОМ на ОАО «УОМЗ» ВГМХА» в масштабе Вологодской области и Российской Федерации в целом,
- выявить основные конкурентоспособные преимущества предприятия.

ОАО «УОМЗ» ВГМХА» единственное предприятие в Вологодской области, которое может производить сухое обезжиренное молоко (далее СОМ) высокого качества – сорта «евростандарт». Доля ОАО «УОМЗ» ВГМХА» в общем объеме производства сухого обезжиренного молока предприятиями Вологодской области в 2014 году составляет 51%.

Основным покупателем СОМ у ОАО «УОМЗ» ВГМХА» является ООО «Данон Индустрия». Доля предприятия от общего числа производства сухого молока в РФ, составляет 2,2 %, что в рамках страны это достаточно высокий процент, так как в нашей стране СОМ производит более 115 предприятий. В среднем каждый завод производит 729,4 т СОМ, а «УОМЗ» ВГМХА» в среднем за последние три года произвело 1839,9 т, что выше средних производственных показателей по РФ.

В связи с политикой проводимой правительством РФ во главе с Владимиром Владимировичем Путиным – наша страна нацелена на курс снижение импорта молочных продуктов и субсидирование молочной отрасли.

У «УОМЗ» ВГМХА» предельная мощность производства СОМ равна 3000 т./год, в долгосрочной программе развития предприятия до 2020 года, запланированы выход к следующим производственным показателям:

Таблица 1 - План производства сухого обезжиренного молока в ОАО «УОМЗ» ВГМХА»

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2014 г. тонн/%
СОМ, тонн	1860	2531	2866	2966	2954	2955	2982	1122/160

Исходя из представленных данных, общество с 2017 планирует максимальное производство СОМ на основании имеющихся производственных мощностей.

Рассмотрим основные конкурентные преимущества СОМ, которое производит ОАО «УОМЗ» ВГМХА»:

1.Завод занимает лидирующую позицию по производству данного продукта в Вологодской области (доля 51%).

2.Предприятие имеет достаточно высокую долю в производстве СОМ в Российской Федерации (доля 2,2%).

3.В ОАО «УОМЗ» ВГМХА» есть потенциал для увеличения производства СОМ

4.СОМ постоянно востребовано, у предприятия есть налаженный рынок сбыта, включая «крупных игроков» на молочном рынке РФ, таких как ООО «Данон Индустрия» и ЗАО «Ферреро Россия».

5.СОМ – биржевой продукт, то есть цена на продукт образуется исходя из ситуации на рынке, поэтому цена может достигать высокого уровня.

6. Одно из самых главных преимуществ СОМ производимого в ОАО «УОМЗ» ВГМХА» является то, что производимый продукт имеет самое высокое качество – евростандарт, производителями такого качества СОМ в РФ являются небольшое количество предприятий (15% от общего числа производителей данного продукта).

Список литературных источников:

1. Чайникова Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия. – М., 2009.
2. Молочный союз. Режим доступа: <http://www.dairyunion.ru/>
3. Экономика сельского хозяйства. Режим доступа: <http://www.agroekonomika.ru/2010/09/ekonomika-selskogo-hozaystva.html>

А.А. Гладков, студент 653 группы

*О.А. Пластинина, к.э.н., доцент кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Экономическая эффективность производства молока в колхозе «Великодворье» Тотемского района Вологодской области

Для развития молочного скотоводства и повышения его эффективности необходимо создание экономических условий, побуждающих стремлений каждого животновода и коллектива хозяйств к увеличению и удешевлению производства молока. Это достигается на основе улучшения организации труда и его стимулирования, совершенствования и уточнения закупочных цен и системы цен на материально-технические ресурсы, поставляемые сельскому хозяйству промышленностью, на производственные услуги, оказываемые им со стороны отраслей инфраструктуры [1,3].

Целью исследования является определение уровня эффективности производства молока в колхозе «Великодворье» Тотемского района Вологодской области.

Задачи:

- выполнить анализ эффективности производства молока в конкретном предприятии;
- выявить факторы, наиболее влияющие на эффективность производства молока.

Объектом исследования является колхоз «Великодворье» Тотемского района Вологодской области.

Для достижения поставленной цели провели анализ показателей, характеризующих результаты деятельности предприятия в отрасли молочного животноводства, в том числе производства молока. Экономическая эффективность производства молока характеризуется рядом промежуточных и конечных, натуральных и стоимостных показателей, которые наиболее полно ее характеризуют [2,4].

Основным видом деятельности колхоза «Великодворье» является сельскохозяйственное производство, ведущей отраслью является молочное животноводство, которое интенсивно развивается, наблюдается стабильный рост объемов производства (табл. 1).

Анализ таблицы показывает, что производство всей продукции животноводства в хозяйстве является прибыльным, уровень рентабельности растет, но наиболее эффективным является производство молока, рентабельность которого возросла на 3% по сравнению с 2012 годом.

Таблица 1 - Показатели, характеризующие экономическую эффективность производства молока за 2012-2014 гг.

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год
Стоимость валовой продукции животноводства в сопоставимых ценах, тыс. руб.	1123	1211	1312
Среднегодовая численность работников животноводстве, чел.	68	69	71
Произведено валовой продукции: на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.	57,88	62,42	67,62
на 1 работника, тыс. руб.	16,51	17,55	18,47
Валовый надой, ц	31470,8	33599,4	37386,8
Поголовье коров, голов	580	580	580
Прибыль от реализации молока:			
всего, тыс. руб.	5535	10842	10661
на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.	285,3	558,8	549,5
на 1 работника, тыс. руб.	81,4	157,1	150,1
Производство молока за один чел-ч, ц	402,11	420,02	461,58
Плотность поголовья коров в расчете на 100 га с.-х. угодий, гол.	29,89	29,89	29,89
Среднегодовой надой на одну фуражную корову, кг	5426	5793	6446
Производство молока в расчете на 100 га сельхозугодий, ц	1616,75	1732,06	1927,21
Затраты труда на 1 ц молока, чел-ч	0,002	0,002	0,002
Кормоемкость молочного скотоводства (затраты кормов на 1 ц молока, в т.ч. концентратов, ц.к.ед.)	0,96	1,003	0,97
Себестоимость 1 ц молока, руб	1164,02	1289,66	1609,58
Масса прибыли от реализации молока, тыс. руб	10842	10661	19652
Уровень рентабельность производства молока, %	29,6	24,6	32,65
Уровень рентабельности продукции животноводства,%	7,6	18,8	14,6

Производительность труда возросла на 14,7% в связи с увеличением валового производства молока на 18,8%. Сельскохозяйственные угодья используются эффективно. Производство молока в расчете на 100 га сельхозугодий выросло на 19,2% по сравнению с 2012 годом. Хозяйство полностью обеспечено кормами в соответствии с нормативами для данного уровня продуктивности.

Список литературных источников:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, К.В. Чечевицын. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 368 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / [В. И. Видяпин и др.]. – М.: Инфра-М, 2009. – 615 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для студ., обуч. по спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / Г.В. Савицкая. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 534 с.
4. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2009. – 365 с.

В.Я. Загоскин, студент группы ЭМО-51,
Филиал ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет» в г. Вологде,

Е. Ю. Неронова, к. т. н., доцент кафедры технологии молока и молочных
продуктов

Н. В. Фатеева, старший преподаватель кафедры экономики и организации
производства, ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Совершенствование функционирования энерго-эксплуатационного цеха ОАО «Транс-Альфа»

Открытое акционерное общество «Транс-Альфа» г. Вологда на протяжении 16 лет специализируется на выпуске транспортных средств - троллейбусов, автобусов и полуприцепов, являясь на сегодняшний день одним из лидеров в производстве коммерческого транспорта общего пользования в России.

Производственные мощности, технологические возможности ОАО «Транс-Альфа», высокая квалификация персонала позволяют ежегодно выпускать свыше 1500 единиц транспортных средств. [1]

Целью исследования является определение направлений совершенствования функционирования инфраструктуры ОАО «Транс-Альфа», которая представлена складским хозяйством, энерго-эксплуатационным, транспортным и другими цехами.

В ходе анализа была выявлена проблема неэффективного использования оборудования в котельной, а именно одного из котлов ДКВР 20-13. Потребность пара в отопительный сезон составляет около 6 тонн в час. Паровой котел 20-13 имеет производительность 20 т/ч. В отопительный сезон излишки пара перенаправляют в систему отопления. Излишки пара в неопотительный сезон составляют 13,5-14 т/ч (около 68%), выбрасываются в атмосферу. Котел может работать с паропроизводительностью в 6 т/ч, однако это приведет к ускорению выработки ресурса парового котла.

В котельной есть установленный, но уже выведенный из эксплуатации котел паропроизводительностью в 6 т/ч. Считаем целесообразным для эффективности работы энерго-эксплуатационного цеха и, соответственно, инфраструктуры, осуществить демонтаж неработающего котла, а на его место закупить и установить паровой котел паропроизводительностью в 6 т/ч. Котел будет работать в неопотительный сезон. Тем самым давая возможность осуществить текущий и капитальный ремонт всех трех высокомошных паровых котлов ДКВР 20-13.

Разберем исходные данные, которые бы нам подходили при выборе парового котла: паропроизводительность 6-6,5 т/ч, давление пара 1,3 (13)

МПа (кг/см²), температура пара 194°С, основное топливо- газ, резервное топливо – мазут, наибольший КПД, минимальные габариты и масса.

Были изучены технические характеристики паровых котлов ДКВР 6.5 – 13ГМ, ДЕ 6,5 – 14ГМО И МЕ 6.5 – 13ГМ.[2]

Все три котла имеют одинаковую паропроизводительность, давление пара, температуру пара и все используют газ и мазут в качестве топлива. Наибольший КПД у котла МЕ 6,5-13ГМ, он же имеет и самую большую массу. Минимальная масса у котла ДКВР 6,5-13ГМ, а наименьшие габариты у котла ДЕ 6,5-13ГМО.

В результате подборки выяснили, что целесообразнее выбрать паровой котел ДЕ 6,5-13ГМО. У него КПД и масса чуть больше ДКВР 6,5-13ГМ, а габаритные размеры среди других двух минимальны. Стоимость котла вместе с чугунным экономайзером ЭБ 2-142И, вентилятором ВДН-9-1000, дымососом ДН-11,2-1000 и комплектом автоматики 3266 тыс. руб.

Работы по демонтажу старого котла, разработке проектной документации, монтажу и пуско-наладочным работам возьмет на себя ЗАО «Энергогазмонтаж».

Затраты на демонтаж неэксплуатируемого котла. Разработку проектной документации, заказ. Поставку оборудования и материалов, строительно-монтажные и пусконаладочные работы составят 4451. 5 тыс. руб.

По данным годового отчета за 2013 год на предприятии израсходовано 31248,13 тыс. м³ природного газа. Расход одного парового котла ДКВР 20-13 составляет 1550 м³/ч. Неотопительный сезон длится 4 месяца, следовательно, расход природного газа ДКВР 20-13 примерно равен 4464 тыс. м³ или 13762,355 тыс. руб. Средний расход газа у парового котла ДЕ 6,5-13ГМО равняется 466 м³/ч. За 4 месяца работы в летний период котел потратит 1342,08 тыс. м³ природного газа или 4137,585 тыс.руб. Экономия газа составит 3121,92 тыс. м³ (почти 70%) или 9624,77 тыс.руб. Период окупаемости равен 5, 6 месяца. Коэффициент возврата инвестиций 116%.

Таким образом, экономия при реализации предложенного мероприятия составит 9634,77 тыс. руб. при этом высвободятся денежные средства, которые могут быть использованы на повышение эффективности инфраструктуры и основное производство предприятия. Итак, предлагаемое мероприятие целесообразно внедрить на ОАО «Транс-Альфа».

Список литературных источников:

1. Официальный сайт ОАО «Транс-Альфа». Режим доступа: <http://trans-alfa.ru>
2. Характеристика котлов ДКВР. Режим доступа: http://www.generation-eo.ru/par_kotly/dkvr

Т.Ю. Клюева, студентка 631 группы
С.П. Осмоловская, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина.

Поддержка и развитие малых и средних предприятий в Вологодской области

Современную экономику региона уже невозможно представить без вклада предприятий малого и среднего бизнеса, так как развитие этих сравнительно небольших хозяйствующих структур имеет особое значение.

В настоящее время для экономики Вологодской области ключевыми проблемами, сдерживающими развитие субъектов предпринимательства, являются высокий уровень налоговой нагрузки, низкая доступность кредитных финансовых ресурсов, затрудненный доступ к объектам недвижимости и технологической инфраструктуре, недостаток квалифицированных рабочих [3].

Актуальность темы исследования определена высокой значимостью малого и среднего бизнеса в рыночной экономике. Малый и средний бизнес помогает решать проблемы, связанные с занятостью населения, он повышает эффективность производства, стимулирует развитие конкуренции, способствует внедрению инноваций, а также является источником постоянных отчислений в бюджет (налогов). Следовательно, расширение сектора малого и среднего предпринимательства является одним из наиболее значимых и приоритетных направлений социально-экономического развития Вологодской области [1].

Цель проведенного исследования заключается в анализе состояния и развития малого и среднего предпринимательства, а также в разработке рекомендаций по их поддержке и дальнейшему развитию на примере Вологодской области.

Поставленная цель определила решение следующих задач: провести анализ состояния и развития малого и среднего предпринимательства в Вологодской области; рассмотреть проблемы, сдерживающие развитие предпринимательства в Вологодской области; исследовать развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства; предложить рекомендации по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства в Вологодской области.

Объектом исследования является сектор малого и среднего предпринимательства в Вологодской области. Методы исследования: статистический, аналитический, сравнение, описание и обобщение.

В целях создания благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства, способствующих устойчивому росту уровня социально-экономического развития, на территории Вологодской облас-

ти реализуется программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013-2016 годы». В рамках данной программы в 2014 году на поддержку малого и среднего предпринимательства было направлено 208,4 млн. руб. [3].

В результате, по данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области количество субъектов малого и среднего предпринимательства в 2014 году по сравнению с 2012 годом увеличилось на 23, 53%, или на 2420 единиц.

Значимость малых и средних предприятий для экономики региона подтверждается следующими фактами: 1) Среднесписочная численность работников малых и средних предприятий Вологодской области в 2014 году составила 183,2 тыс. человек, или 32,3 % в общей численности занятых в экономике области. 2) Общий оборот малых и средних предприятий в 2014 году составил свыше 216,7 млрд. рублей, превысив уровень 2012 года на 14,2 %. 3) Доля продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме валового регионального продукта за 2014 год составила 11,9 %.

Основные направления по поддержке малого и среднего предпринимательства (МСП):

- Повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов МСП;
- Совершенствование нормативно-правовой базы регулирования МСП;
- Снижение административных барьеров развития МСП;
- Развитие системы информационно-консультационной поддержки;
- Организация взаимодействия бизнеса и власти;
- Повышение квалификации и развитие компетенций руководителей и специалистов МСП.

Для Вологодской области, как и для многих субъектов РФ, малое и среднее предпринимательство является ключом к экономическому росту. На заседании Государственного совета глава региона Олег Кувшинников заявил: « в 2015 году на поддержку малого и среднего бизнеса из бюджета Вологодской области запланирован рекордный объем инвестиций – около 1 миллиарда рублей. Таких средств на поддержку предприятий мы не выделяли никогда – даже в докризисный период до 2008 года».

Список литературных источников:

1. Лапуста, М.Г. Малое предпринимательство : учебник / М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 685 с.

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vologdastat.gks.ru/>

3. Публичный доклад о результатах деятельности Департамента экономического развития Вологодской области за 2014 год – Электрон. Текстовые данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://okuvshinnikov.ru>.

Е.А. Кремлёва, студентка 151 группы

*В. И. Носкова, к.т.н., доцент кафедры технологии молока
и молочных продуктов*

*Н.В. Фатеева, старший преподаватель кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Оценка целесообразности выпуска кефира геродиетического

В силу демографических изменений люди пенсионного возраста становятся все более значимым сегментом потребителей. Увеличивается процент населения старше 60 лет, возраст которого продолжает расти. Современные пенсионеры хотят как можно дольше оставаться здоровыми и активными. А здоровый образ жизни означает не только правильное питание, но и специальные лечебные диеты, и, соответственно, производство специальных продуктов, в частности кисломолочных. Объектом исследования выступает кефир геродиетический.

Целью исследования является изучение целесообразности производства кефира геродиетического.

Наука, изучающая медико-биологические и социально-психологические аспекты этой возрастной группы населения, называется геронтологией. Важной составляющей этой науки является геродиететика, посвященная вопросам рационального питания населения старше 60 лет, учитывающая возраст, пол, физические и эмоциональные нагрузки, социальные, географические, климатические условия и традиции.

Перспективным направлением геродиететики является введение в рацион пожилых и старых людей пищевых веществ геропротекторного действия.

Геропротекторы – это нутриенты, которые тормозят процессы старения и увеличивают долголетие. К ним относятся пищевые волокна, антиоксиданты и другие нутриенты, ингибирующие свободнорадикальное окисление и перекисные процессы в организме в соответствии со свободнорадикальной теорией старения.[1]

Авторами предлагается производить геродиетический кефир, обогащенный лактулозой, минеральными веществами и группой витаминов (А, Е, С, D₂).

Лактулоза в качестве пребиотического вещества используется в виде сиропа. Так же лактулоза обладает оптимальными физико-химическими факторами с технологической точки зрения: хорошая растворимость, химическая инертность, сохранение качеств в широком диапазоне температур, сладковатый вкус.

Геродиетический кефир обладает геропротекторными свойствами, т.е. замедления процессов старения. Старение проявляется на организменном уровне в двух видах – нормальном физиологическом и патологическом. Оно имеет разную скорость: среднюю, ускоренную, преждевременную и замедленную.

Главное преимущество кефира – возможность оказывать пробиотическое действие, т.е. благоприятно влиять на состав микробов кишечника: кефир подавляет рост болезнетворных микроорганизмов. Таким образом, он способствует предотвращению развития кишечных инфекций и помогает при наличии дисбактериоза.

Кроме того, употребление кефира благотворно сказывается на защитных силах организма: он повышает иммунитет. Кефир рекомендуют применять для восстановления сил при малокровии, при некоторых болезнях желудочно–кишечного тракта.[2]

Цена является одним из важнейших показателей при выборе покупателями продукции пищевой промышленности. Проведен расчет отпускной цены геродиетического кефира, которая составила за упаковку 0,5 л 18,8 рублей. Считаем её вполне приемлемой.

Классификация затрат помогает распределить максимальную прибыль и ее прирост за счет относительного сокращения тех или иных расходов. При решении задач прежде всего обнаруживается, что любое изменение выручки от реализации порождает еще большее изменение прибыли. Этот феномен называется эффектом производственного рычага. Для кефира сила воздействия производственного рычага равна 2,3. Это означает, что при увеличении выручки от реализации например на 5%, прибыль возрастает на 11,5%.

Запас финансовой прочности для рассматриваемого изделия равен 43,3% выручки от реализации. Это означает, что предприятие способно выдержать снижение выручки от реализации на такую величину.

Анализ показал, что рассматриваемое изделие, имея рентабельность 10%, является продукцией, выгодной для предприятия, будет пользоваться спросом у населения. Это происходит за счет низкого порогового количества изделий по сравнению с объемом реализации. Также предприятие имеет по этой продукции высокое значение запаса финансовой прочности (43,3%).[3]

Список литературных источников:

1.Юдина С.Б. Технология геронтологического питания. – М.: Дели принт, 2009. – 228с.

2.ТУ 9222-051-00419006-06 Технология кефирного напитка с лактулозой.

3.Тульская Н.С., Гончаров В.Д., Косикова Ю.А. и др. Маркетинг на предприятиях пищевой промышленности (практические аспекты): Учебное пособие/МГУПП.-М., 1999. – 115с.

Экономические аспекты производства концентрированных молочных продуктов с сахаром на основе сыворотки

В соответствии с государственной политикой в области здорового питания основной задачей является развитие производства пищевых продуктов, обогащенных незаменимыми компонентами, специализированных продуктов детского питания, продуктов функционального назначения, диетических (лечебных и профилактических) пищевых продуктов [1].

В настоящее время в мире остро ощущается дефицит животного белка, в том числе молочного, обладающего высокой биологической и пищевой ценностью. В РФ дефицит отечественной белковой продукции обусловлен в первую очередь недостатком сырьевых ресурсов, устранение которого невозможно без применения ресурсосберегающих технологий. Одним из источников животного белка является молочная сыворотка [2].

С учетом того, что концентрированные молочные продукты (КМП) с сахаром позволяют вносить в рецептуры различные добавки, в том числе и функционального назначения, можно сделать вывод о целесообразности производства продукта аналогичного сгущенному молоку с сахаром, но имеющего более высокую биологическую ценность за счет введения в рецептуру молочной сыворотки. [3]

Анализ белкового и углеводного комплексов молочной сыворотки свидетельствует о высокой ценности сыворотки как пищевого сырья.

Объектом исследования выступают два продукта: КМП с сахаром с частичной заменой сухого обезжиренного молока (СОМ) на сухую деминерализованную молочную сыворотку и КМП с сахаром с введением в рецептуру творожной сыворотки, замещающей 50% воды.

Целью исследования является изучение возможности производства КМП с сахаром с использованием сыворотки.

В работе было проведено сопоставление выручки от реализации с постоянными и переменными затратами, применяемое для расчета максимальной массы прибыли и для определения наивысших темпов ее прироста.

Классификация затрат помогает распределить максимальную прибыль и ее прирост за счет относительного сокращения тех или иных расходов. Такое деление позволяет так же судить об окупаемости затрат и дает возможность определить запас финансовой прочности в случае

осложнения конъюнктуры и иных затруднений. При решении этих задач прежде всего обнаруживается, что любое изменение выручки от реализации порождает еще большее изменение прибыли. Этот феномен называется эффектом рычага. [4] В нашем случае сила воздействия производственного рычага равна 2,3. Это означает, что при увеличении выручки от реализации, например, на 10%, прибыль возрастает на 23%.

Также при анализе продуктов были определены порог рентабельности, пороговое значение объема производства, масса прибыли, получаемая после прохождения порога рентабельности и запас финансовой прочности.

Запас финансовой прочности для рассматриваемых продуктов равен 43,4% выручки от реализации. Это означает, что предприятие способно выдержать снижение выручки от реализации по данному изделию на эту величину без серьезной угрозы выпуска убыточной продукции.

Анализ показал, что рассматриваемые изделия, имея рентабельность 10%, являются продукцией, выгодной для предприятия. Это происходит за счет низкого порогового количества изделий по сравнению с объемом реализации, т.е. при возрастающем объеме данного типа продукции рост прибыли опережает увеличение себестоимости. Также предприятие имеет по этой продукции высокое значение запаса финансовой прочности (43,4%).

Список литературных источников:

1.«Основы государственной политики в области здорового питания населения Российской Федерации на период до 2020 года». Утверждены распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 октября 2010 г. № 1873 – р г. Москва. – <http://правительство.рф/gov/results/12770/>

2.Березкина К.А., Агаркова Е.Ю., Будрик В.Г., Кручинин А.Г. Аспекты методов воздействия на белковые компоненты вторичного молочного сырья для создания функциональных молочных продуктов. Сборник научных трудов. ГНУ ВНИМИ Россельхозакадемии. – Москва: Интеллект – Центр, 2012. – 256 с.

3.Пат. 2407347 Российская Федерация, МПК [A23C9/18](#). Способ производства молокосодержащего концентрированного продукта с сахаром [Текст] / Гнездилова А.И., Куленко В.Г., Глушкова А.В.; заявитель и патентообладатель ФГОУ ВПО ВГМХА имени Н.В. Верещагина. - № 2009127165/10; заявл. 14.07.2009; опубл. 27.12.2010, Бюл. № 36. – 6 с.

4.Тульская Н.С., Гончаров В.Д., Косикова Ю.А. Маркетинг на предприятиях пищевой промышленности (практические аспекты): Учебное пособие/МГУПП. – М., 1999. – 115 с.

М.О. Москалева, студентка 86эи группы

В.В. Липницкая, к.э.н., доцент кафедры экономической теории и права
УО «Белорусский государственный аграрно-технический университет»

Проблемы формирования человеческого капитала в сельском хозяйстве Республики Беларусь

Основным содержанием проводимых в настоящее время в Республике Беларусь реформ является формирование и развитие социально ориентированного государства, где роль человеческого фактора выходит на первый план. Поэтому одним из приоритетов социально-экономического развития Республики Беларусь в 2011–2015 годах является развитие человеческого капитала, включая повышение уровня благосостояния, рост рождаемости и увеличение продолжительности жизни, укрепление здоровья граждан и повышение качества образования.

Существует множество трактовок человеческого капитала. В одной из них под «человеческим капиталом» понимают совокупность знаний, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Человеческий - потому, что люди являются ядром этого понятия. Также под человеческим капиталом можно понимать совокупность инвестиций, запас здоровья и культуры, накопленные человеком, научно-образовательных мотиваций и знаний, которые важно эффективно использовать в любой сфере, что приведет в свою очередь к росту личного и общественного благосостояния.

Изучение экономической литературы показало, что в настоящее время теоретические проблемы развития человеческого капитала находятся в центре внимания многих российских и белорусских ученых. Обратимся к исследованию некоторых аспектов проблемы формирования и использования человеческого капитала в такой важной для экономики страны сфере, как сельское хозяйство Беларуси.

Проведенные нами исследования позволили выявить основные проблемы в формировании человеческого капитала в сельском хозяйстве Республики Беларусь, обусловленные влиянием следующих факторов:

- *демографических* – вследствие процесса депопуляции сельского населения, неуклонной динамики его старения, превышения доли населения старше трудоспособного возраста над удельным весом лиц моложе трудоспособного возраста. Так, если в 2000 году в сельском хозяйстве республики было занято 14,1 % трудоспособного населения, то к 2014 году их доля сократилась и составила 10,2 %. При этом, в 2014 году доля работников в возрасте до 31 года составляла 6,1 %, а населения старше трудоспособного возраста – 20,7 % [1, с. 28];

- *социальных*, что проявляется в характере отношений между работниками, способах и культуре их общения, готовность к кооперации и поддержке, умение работать в коллективе. Развитость социальных факторов резко снижает частоту проявлений отклоняющегося поведения, случаев нарушения трудовой дисциплины, недобросовестного отношения к труду [3, с. 32];

- *экономических*, обусловленных невысоким размером заработной платы работников, занятых в сельскохозяйственных организациях и наличием существенной диспропорции в оплате труда работников сельского хозяйства и средним республиканским уровнем. Так, в 2014 году средняя заработная плата в сельском хозяйстве составила 2769,6 тысяч рублей или 72,1 % от средней по республике, в декабре 2013 году она составляла 3327 тысяч рублей или соответственно 70,2 % [2, с. 60];

- *технических*, в связи с невысоким уровнем производительности сельскохозяйственного труда, обусловленным сокращением уровня обеспеченности сельскохозяйственной техникой, увеличением ее физического и морального износа, низким коэффициентом замещения сельскохозяйственной техники. Расчеты показали, что число тракторов, приходящихся на 1000 га пашни, только за период с 2000 года по 2014 год сократилось в сельскохозяйственных предприятиях республики на 33,3%, при этом нагрузка пашни на один трактор возросла в 1,51 раза; энергетические мощности на 100 га посевной площади за данный период также сократились на 23 %. При этом степень износа основных средств в 2011 году составила 40,5 % [2, с. 58];

- *образовательных*, что проявляется: во-первых, в наличии существенной диспропорции между числом выпускаемых специалистов с высшим и средним профессиональным образованием (в 2014 г. данное соотношение было равным 1: 0,7, в то время как в 1990 году - 1:3); во-вторых, в недостатке на предприятиях кадров необходимой квалификации.

Решение обозначенных выше проблем указывает на необходимость качественных изменений в структуре трудовых ресурсов села.

Список литературных источников:

1. Трудовые ресурсы и занятость населения Республики Беларусь в 2014 году.-Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015.-28с.

2. Формирование и использование трудовых ресурсов в сельском хозяйстве Беларуси/ М. Н. Антоненко [и др.]; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Институт системный исследований в АПК НАН Беларуси, 2012. – 58-60 с.

3. Шахотько Л. Эффект, отложенный на перспективу/ Л. Шахотько.– Беларускаядумка, 2008.-№7, 30-36 с.

Н.А. Немова, студентка 653 группы
А.А. Лагун, к.э.н., доцент кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Современное состояние и перспективы развития лесоперерабатывающей отрасли на российском рынке

Известно, что лесная промышленность в России занимает одно из самых значительных мест в экономике страны. В последние годы положение в лесопромышленном комплексе особенно обострилось и отражает общее состояние экономики России. Кроме того, оно осложняется рядом специфических особенностей, присущих лесопромышленному комплексу. Это наличие большого количества предприятий, расположенных в отдаленных и северных районах; градообразующий признак предприятий и сезонность работ [1].

Также проблемой является неэффективное использование древесины в прогрессивном развитии лесопиления. Необходимо использовать 90–92% объема сырья, учитывая, что 8–10% попадает в безвозвратные потери в виде усушки и распила. Таким образом, так называемые отходы лесопиления должны полностью превратиться во вторичное сырье или полуфабрикат. Актуальность данной темы обусловлена прежде всего обострением проблем развития лесопромышленного комплекса в условиях осуществляемых рыночных преобразований [2].

В конце прошлого года предприятия ЛПК ощутили влияние введенных санкций на свою финансово-хозяйственную деятельность. Так, повышение курса американской и европейской валюты по отношению к рублю оказало негативное воздействие на уровень обязательств перед иностранными кредиторами. Использование оборудования зарубежного производства привело к увеличению затрат на содержание и ремонт, и как следствие, к росту себестоимости готовой продукции. Кроме того, ограничение доступа российским банкам к иностранным кредитным ресурсам обусловило снижение доступности кредитных средств и лизингового инструмента для обновления и пополнения основных фондов компаний [3].

Вологодская область занимает значительную долю среди субъектов Российской Федерации по наличию лесосырьевых ресурсов и обладает продуктивным составом лесного фонда. По материалам государственного лесного реестра лесные ресурсы Вологодской области занимают площадь 11,7 млн. га, что составляет 80 % территории области, в том числе покрытая лесной растительностью 10,03 млн. га. Лесистость составляет 69,4 %. В ЛПК области продолжает сохраняться положительная динамика производства продукции. Индекс производства в 2013 году к 2012 году составил

107,1%. В 2013г. увеличилось производство древесноволокнистых плит – на 8,2%, фанеры – на 8,7%, пиломатериалов – на 7,1%.

Лесозаготовками на территории Вологодской области занимаются многие предприятия, в том числе холдинговые компании «Вологодские лесопромышленники» и «Череповецлес», ЛПК «Кипелово», корпорация «Вологдалеспром», ЗАО «Белый Ручей» и другие. Часть предприятий Вологодской области поставляет свою продукцию на экспорт. Крупнейшими покупателями продукции являются Финляндия, Эстония, Китай, далее следуют Египет и Латвия.

В последние годы в структуре ЛПК области значительно возросла доля переработки древесины. За это время пущены в эксплуатацию предприятия по производству пиломатериалов, фанеры, строганых погонажных изделий, биотоплива. Структура лесопромышленного комплекса области в 2013 году следующая: 73% - деревообработка, 17% - лесозаготовка, 10% - целлюлозно-бумажная промышленность. Вологодская область сегодня является привлекательным для инвесторов регионом, она входит в «инвестиционное ядро» страны, как область с наибольшими возможностями для вложения капитала. Учитывая колоссальный лесосырьевой потенциал области можно быть уверенным в том, что в недалеком будущем ЛПК Вологодчины полностью восстановит утраченные в 90-х гг. 20 века объемы производства [4].

Основными направлениями, необходимыми для дальнейшего развития лесопильно-деревообрабатывающих предприятий и производств, могут быть следующие: 1) полное рациональное комплексное использование древесины; 2) техническое перевооружение лесопильно-деревообрабатывающих предприятий с полной механизацией и полной или частичной автоматизацией технологических и транспортных процессов; 3) совершенствование и создание новых, эффективных моделей и типов технического и транспортного оборудования и инструмента для увеличения производительности, уменьшения потерь рабочего времени, улучшения качества выпускаемой продукции, снижения трудоемкости работы; 4)- коренное улучшение хранения сырья и лесопродукции с использованием мер защиты древесины от порчи [1].

Список литературных источников:

1.Приоров Г.Е., Карпачев С.П. Современное состояние и перспективы развития лесного комплекса России [Текст] // Интернет-журнал Лесопромышленник. 2010. № 5 - 64 с.

2.Стратегии развития лесного комплекса РФ на период 2020 года. [Текст]. - М.: Минпромэнерго России, 2011

3.<http://www.rosleshoz.gov.ru>

4.http://vologdaoblast.ru/o_regione/ekonomika/promyshlennost/lesopromyshlennyu_kompleks/

Организация производства продукции оленеводства в МУП СХТП «Кэпэр» Чукотского района Чукотского АО

Оленеводство – одна из древнейших отраслей животноводства – занимает ведущее место в сельском хозяйстве Крайнего Севера. Его экономическое значение определяется использованием северными оленями скудных кормовых ресурсов обширных пространств тундры, лесотундры, северной тайги и созданием материальных ценностей в виде оленьего мяса, мехового сырья, а также доходов от транспортных оленей.

Цель работы проанализировать организацию производства продукции оленеводства МУП СХТП «Кэпэр» Чукотского района Чукотского АО.

В соответствии с целью были поставлены задачи: 1) изучить организацию и экономическую эффективность производства продукции оленеводства; 2) разработать мероприятия по увеличению валового производства прироста живой массы оленей.

Объектом исследования является МУП СХТП «Кэпэр» Чукотского района Чукотского АО. Предмет изучения - организация производства продукции оленеводства.

Центром предприятия является с. Лорино. По природно-сельскохозяйственному районированию хозяйство расположено в Северном районе, в зоне климата тундр, для которой свойственно избыточное увлажнение, холодное лето, снежная зима, в отличие от других регионов. Месторасположение и природно-климатические условия способствуют развитию оленеводства и звероводства, которые занимают ведущее место в деятельности МУП СХТП «Кэпэр». Уровень концентрации производства является средним и увеличивается за исследуемый период за счет развития звероводства. За исследуемый период хозяйство является нерентабельным, так как себестоимость превышает выручку от реализации. Лишь в 2013 году от продукции оленеводства в убойном весе была получена прибыль.

В хозяйстве занимаются содержанием и разведением одомашненных северных оленей. Характерная особенность северного оленеводства – круглогодное беспривязное пастбищное содержание животных на подножных кормах.

В хозяйстве на конец 2013 года среднее поголовье оленей составляло 3493 головы, зверопоголовье – 450 голов. Поголовье скота за период 2012-2013 гг., по оленям уменьшилось на 8,2%, в основном за счет уменьшения поголовья быков-кастратов, чья численность уменьшилась на 21,4%, молодняка на 11,2% и важенок на 7,8%. А количество самцов-производителей

значительно увеличилось на 65,6%. Причинами снижения оленепоголовья, служат изменения в погодных условиях, которые стали неблагоприятны.

В хозяйстве получают следующую продукцию оленеводства: мясо в живом и убойном весе, шкуры, камусы, субпродукты и ливер, а также окостеневшие рога.

Кормом для оленей служат более 400 видов растений, основным является ягель. Кормление и поение осуществляется на естественных тундровых пастбищах. Животные поятся из рек, озер, также на побережье моря, где получают необходимое для организма количество соли. В пользовании хозяйства имеется 3025 тысяч га земельных угодий, в том числе 2176 тысяч га оленьи пастбища, на долю которых приходится 71,9%.

Продуктивность оленей в хозяйстве выше средней нормы. За исследуемый период показатель снизился на 31%, что связано с неурожаем на естественных пастбищах. Случной возраст телок остается неизменным и составляет 24 месяца.

В структуре затрат на производство большая доля 80% приходится на оплату труда, 14,5% нефтепродукты, содержание основных средств и электроэнергия составляют 5,5%.

Деятельность МУП СХТП «Кэпэр» за исследуемый период не эффективна. Среднегодовое поголовье оленей уменьшилось на 8,2%, в большей степени за счет маточного поголовья, себестоимость и средняя цена реализации возросли, но хозяйство получает убыток от реализации продукции и уровень рентабельности остаётся отрицательным. Производство значимо для региона, поэтому предприятие получает дотации из бюджетных средств.

В хозяйстве основным источником резервов увеличения поголовья стада оленей является рост сохранности поголовья за счет снижения случаев травежа, падежа и потерь.

Таким образом, за счет сокращения неблагоприятных факторов дополнительно можно получить 248 голов, при этом резерв увеличения прироста живой массы составит 128,8 ц.

Список литературных источников:

1. Sustainable reindeer husbandry //Arctic Council 2000–2002. Published by University of Tromso, 2002. Устойчивое оленеводство.// Арктический совет 2000–2002. Издание Центра саамских исследований Университета Тромсё, 2002–2003. 159 с.
2. <http://www.sibe.ru/Library>
3. <http://www.be5.biz/ekonomika/epua/57.htm>
4. Экономика предприятий агропромышленного комплекса: учебник. / Под ред. Р.Г. Ахметова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 431 с.

А.С. Пашина, студентка 653 группа
Е.С. Вайс, к.э.н., доцент кафедры экономики организации
 ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Совершенствование организации производства молока в МУП «Дружба» Няндомского района Архангельской области

В настоящее время производство молока, как и все сельское хозяйство, находится в затяжном кризисе. Это выразилось в уменьшении поголовья скота молочного направления, снижения его молочной продуктивности, и как следствие, в падении общего объема производства молока, сокращении экономической эффективности производства молока. [1]

Цель исследования: разработать мероприятия повышения эффективности производства молока в СХ МУП «Дружба» Архангельской области

Задачи:

- 1) Выявить недостатки в организации производства молока;
- 2) Разработать рекомендации по устранению выявленных недостатков.

Главная особенность современного периода заключается в уменьшении выпуска отечественной молочной продукции до 40% от объема нормативного потребления. Как видно из таблицы 1 в хозяйстве в 2013г. по сравнению с 2011г. снизилось поголовье коров на 4%, удой на одну корову на 5,1% , что повлияло на уменьшение прибыли на 1ц. молока на 39,3%.

Таблица 1 - Показатели эффективности производства молока в МУП «Дружба» за 2011-2013гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2011 г.
Среднегодовое поголовье, голов	885	876	850	96,0
Валовое производство молока, ц	39336	38500	35842	91,1
Удой на корову, кг	4444,7	4395,0	4217	94,9
Себестоимость 1ц молока, руб.	728,4	810,1	1044,9	143,5
Затраты труда на 1ц молока, чел.-ч.	6,86	6,03	6,08	88,6
Реализационная цена 1ц молока, руб.	1021,5	900	1225,0	119,9
Полная себестоимость 1 ц молока, руб.	733,1	810,1	1050,0	143,2
Уровень товарности,%	93,5	92,4	92,4	-
Прибыль на 1ц. молока, руб.	288,4	90,6	175,0	60,7
Уровень рентабельности, %	39,3	11,2	16,6	-

Увеличивается себестоимость одного центнера молока на 43,5%, в основном за счет повышения затрат на корма. Исходя из вышеперечисленных показателей, в целом производство молока становится менее рентабельным, не смотря на то, что цена реализации 1 центнера молока возросла на 19,9%.

Таблица 2 - Исходные данные для расчета потерь при выбраковке коров

Показатель	2013 г.
Поголовье	885
-коров	850
-нетели	35
-первотелки	143
Выбраковка, %	
-коров	23,4
В т.ч. первотелки	7
Продуктивность (удой), ц	4,380
Сохранность телят, %	91
Затраты на ветеринарию, тыс.руб.	300
Себестоимость 1 л молока	10,57
Цена реализации 1 л молока	12,2
Цена реализации 1 кг мяса	55,6
Причины выбраковки, %	23,4
-Болезнь	23,4
В т.ч. заболевание вымени (маститы)	11,7
Естественная выбраковка	11,7

Общее количество выбракованных коров составило 198 голов, в том числе 60 голов – первотелки. По болезни было выбраковано 11,7%, т.е. 99 голов, по естественным причинам – 11,7% (99 головы), повлиять на которые нельзя. Для снижения выбраковки коров необходимо применение различных профилактических мероприятий. В 2013г ветеринарных затраты на предприятии составили 300 тыс. руб. в год, т.е 25 тыс. руб. в месяц. Этого недостаточно для лечения животных и создания благоприятных условий содержания стада. Для снижения выбраковки (болезнь, снижение продуктивности.)необходимы следующие мероприятия: улучшение рациона кормления, вакцинация животных, внедрение инновационных технологий, консультационных мероприятий, которые помогут минимизировать потери за счет рационального использования имеющихся на предприятии трудовых и материальных ресурсов.[2]

Список литературных источников:

1. Анализ хозяйственной деятельности : учеб./ Г.В. Савицкая. - 2-е издание, испр. и доп. – Минск : РИГТО, 2012. – 367 с
2. Экономика предприятий и отраслей АПК/ под ред. П.В. Лещинского. – Минск: ФГЭУ, 2008.

Е.А. Першина, студентка 641 группы
М.Г. Бовыкина, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Совершенствование финансового механизма взаимодействия ОАО «Учебно-опытный молочный завод» им. Н.В. Верещагина с сельхозтоваропроизводителями

Объектом исследования является ОАО «УОМЗ» ВГМХА им. Н.В. Верещагина. Цель работы – выявить механизм взаимодействия перерабатывающего предприятия с сельхозпредприятиями.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

- 1) Выявить причины дефицита молока-сырья;
- 2) Обосновать схему взаимодействия ОАО «УОМЗ» ВГМХА» им. Н.В. Верещагина с товаропроизводителями;
- 3) Выявить результат от взаимодействия.

В настоящее время в условиях дефицита животноводческого сырья у предприятий перерабатывающей промышленности имеется слабая сырьевая база, что оказывает влияние на неполную загрузку мощностей и тем самым снижаются объемы производства. Молочное скотоводство является ведущей и более сложной отраслью. Для того чтобы обеспечить потребление 249 кг молока в год на душу населения, страна должна производить 35,2 млн.т. молока. Однако, острая проблема на сегодняшний день-дефицит ресурсов и неравномерность поступления. [2]

В настоящее время в Вологодской области суточная нехватка молочного сырья составляет около 1500 тонн. Снижение производства сырого молока в Вологодской области привело к снижению производства отдельных видов молокоемких продуктов, поэтому данная тема нехватки сырья так актуальна для многих перерабатывающих предприятий, в т.ч. для ОАО «УОМЗ» ВГМХА» им. Н.В. Верещагина. [3]

Снижение темпов производства молочного сырья в области на 8% привело к сокращению объемов поступления вологодского молока на региональные молокозаводы, что заметно обострило ситуацию на областном молочном рынке.

Причин нехватки молока много. Одна из них состоит в том, что прекратили существование многие сельскохозяйственные предприятия области, производящие молоко. Продолжающееся снижение производства молока связано с сокращением поголовья коров. Так же наибольший спрос на молочную продукцию приходится на зимний период, когда уровень производства сырого молока максимально падает. Наоборот, в летний период на-

блюдается снижение спроса на молочную продукцию, в то время как производство молока возрастает до максимального уровня. [1]

Для решения данной проблемы целесообразно внедрить в ОАО «УОМЗ» ВГМХА» им. Н.В. Верещагина новую схему взаимодействия с сельхозпроизводителями. Нами был изучен данный опыт, внедренный в Тарногском районе на базе Тарногского маслозавода, который и по сей день является эффективным.

Схема взаимодействия сельхозпроизводителей и переработчиков сырья заключается в том, что перерабатывающее предприятие – выступает как кредитор. У предприятия открывается кредитная линия в одном из банков. При первой же необходимости сумма может быть в кратчайшие сроки предоставлена и распределена между хозяйствами на посевные. При этом фермеры возвращают займы уже не деньгами, а молоком. [4]

В результате исследования основным преимуществом данного взаимодействия для ОАО «УОМЗ» ВГМХА» им. Н.В. Верещагина – переработчик поддерживает производителя сырья. Так же положительным моментом будет являться - поставка сырья-молока без посредников, освобождая производителя от работ по сбыту, скупая продукцию по менее низким ценам, а минимизация воздействия конкуренции, гарантия бесперебойного поступления сырья, рост прибыли за счет увеличения объемов переработки. Данная схема должна поддерживаться со стороны государства, в виде субсидий на возмещение части затрат, на уплату процентов по кредитам.

Следовательно, подобный механизм выгоден как самому предприятию, так и сельхозтоваропроизводителям, поэтому может быть распространен и в других районах области.

Список литературных источников:

1.Коба Е.А. Формирование методологии системы внутреннего контроля в агропромышленных холдингах: автореф. Дис. На соиск. Учен. Степ. Докт. Эк. наук / Е.А. Коба. – Москва, 2012. – 50 с.

2.Состояние и перспективы развития экономики в современных условиях : сборник научных трудов / под ред. Г. И. Мансуровой. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 147 с.

3.ИА DairyNews / Производство молока в мире увеличилось на 2,2%. – Москва, [Электронный ресурс]: 2013 / <http://www.dairynews.ru/news/proizvodstvo-molochnykh-produktov-v-2013-godu-uvel.html>

4.ИА DairyNews / В Вологодской области внедряют новую схему взаимодействия сельхозпроизводителей и переработчиков сырья. – Москва, [Электронный ресурс]: 2015 / <http://www.dairynews.ru/news/v-vologodskoy-oblasti-vnedryat-novuyu-skhemu-vzaim.html>

Повышение эффективности производства молочной продукции путем переработки вторичного молочного сырья

Молочная промышленность – отрасль пищевой промышленности, объединяющая предприятия по выработке продукции из молока. При этом возможность и уникальность масштабов производства молочных продуктов определяли и определяют численность человечества, его генетический и творческий потенциал. Современные молочные комбинаты осуществляют комплексную переработку сырья, выпускают широкий ассортимент продукции, оснащены механизированными и автоматизированными оборудованием. Значительная доля российского молока предназначена для переработки и производства молочной продукции.

Однако на сегодняшний день заводы в большей степени не полностью загружены сырьем. С принятием доктрины продовольственной безопасности перед отраслью поставлена задача – обеспечивать 90% внутреннего потребления собственным производством. В 2013 году показатель обеспеченности составил только 76%. При этом показатель обеспеченности товарным молоком еще ниже – 66%. [1] Таким образом, тема статьи крайне актуальна на сегодняшний день, т.к. предприятия молочного животноводства не способны обеспечить молочные заводы достаточным количеством сырого молока и последним приходится искать альтернативные источники сырья.

Объектом исследования является молочная промышленность РФ.

Цель данного исследования - выявить альтернативные источники сырья для получения новой продукции, с целью повышения прибыли и конкурентоспособности.

В связи с поставленной целью был выявлен ряд задач:

- проанализировать состояние молочного животноводства на сегодня;
- выявить альтернативные источники сырья для дальнейшей переработки;
- обосновать альтернативные источники сырья, выделить формы их переработки.

За последние 13 лет наблюдаются резкие изменения объемов производства молока в хозяйствах всех категорий РФ. Наибольшее значение можно наблюдать в 2002 году (33462,2 тыс. тонн молока) и самый резкий и глубокий спад наблюдается в 2013 году (30528,8 тыс. тонн молока). Тенденция отрицательная и есть угроза дальнейшего спада. Данный спад под-

тверждает низкую загруженность заводов молочным сырьем и, соответственно, снижаются объемы переработанного продукта, так перерабатывающие мощности отрасли загружены всего лишь на 60-70%.

Производство молока проигрывает - с точки зрения окупаемости - растениеводству и другим видам животноводства в большинстве регионов России. [3]

Поэтому, во избежание дальнейшего снижения прибыли от переработки молочной продукции, следует находить альтернативные источники сырья для их дальнейшей переработки. Подобным сырьем могут стать вторичная молочная продукция (пахта, обезжиренное молоко, сыворотка): по своим биологическим свойствам вторичное молочное сырье не уступает цельному молоку. Наиболее ценными компонентами вторичного молочного сырья являются белки, молочный жир, углеводы, минеральные соли. Во вторичном молочном сырье содержатся витамины, ферменты, органические кислоты и другие вещества, которые переходят из молока.

Также крайне важно и ценно то, что из вторичного молочного сырья есть возможность получить огромное количество различных видов продукции: сухая и сгущенная сыворотка, молочный сахар-сырец, сывороточный сироп, рафинированный молочный сироп, сывороточная паста и сыры из сыворотки по типу шведских, кормовые дрожжи, пудинги и многое другое. Также следует отметить, что энергетическая ценность вторичного молочного сырья в разы ниже, чем цельного молока, а биологическая ценность их примерно одинаковая. Т.е. это отличное диетическое питание, что также важно для современного покупателя.[2]

Соответственно, в связи с современным состоянием молочного животноводства, введение альтернативного источника сырья, а именно вторичной молочной продукции, может повысить загруженность молочным сырьем большинства молокоперерабатывающих предприятий РФ. Это мероприятие позволит повысить прибыль от выхода продукции, увеличить ассортимент и повысить конкурентоспособность отечественного производителя. При проведении исследования были использованы следующие методы: статистические, экономические, измерительные; наблюдение, сравнение и анализ.

Список литературных источников:

1. Ермакова Е.Е. Современное состояние и перспективы развития молочной промышленности РФ/ Е.Е. Ермакова, Ш.А. Атабаева// Молодой ученый, - 2014 - №7. – С.338-340
2. Мусина О.Н. Перспективы строительства альтернативной переработки молока на российском рынке, - ГНУ СИБНИИ СЫРОДЕЛИЯ СО РАСХН, Барнаул, «Крестьянские ведомости»
3. Развитие молочной отрасли до 2020 года. Результаты фазы диагностики. Национальный союз производителей молока Союзмолоко.

Совершенствование промышленной переработки и использования вторичного молочного сырья

На сегодняшний день в нашей стране накоплен значительный опыт промышленной переработки и использования вторичного молочного сырья: уточнены и углублены данные по пищевой и биологической ценности вторичного молочного сырья и продуктов из него; разработаны основные технологические процессы выделения и использования молочного жира, производства сухих и сгущенных концентратов; отработаны некоторые направления биологической обработки вторичного молочного сырья на пищевые и кормовые цели; разработана технология выделения, обработки и сушки белков молока и их использования в колбасном и кондитерском производстве; создана технология концентрата из молочной сыворотки для производства безалкогольных прохладительных напитков; улучшена техника и технология производства молочного сахара.

Использование пахты, сыворотки и обезжиренного молока в народном хозяйстве позволяет сэкономить муку, свекловичный сахар, фруктовые соки, мясо, натуральное молоко, улучшить биологическую ценность и увеличить объемы выпуска пищевых продуктов. На ряде предприятий молочной промышленности страны внедрена безотходная технология переработки молока с комплексным использованием всех его составных частей.[1]

Актуальность данного вопроса состоит в том, что вторичная молочная продукция – пахта, обезжиренное молоко, сыворотка - на сегодня это отличное сырье для производства различных видов качественной и очень полезной продукции. Поэтому следует постоянно находить новые варианты ее переработки.

Объектом исследования является вторичное молочное сырье и его переработка в РФ.

Цель данного исследования - выявить новые варианты продукции, производимой из вторичного молочного сырья.

На сегодняшний день на молокоперерабатывающих заводах РФ новые технологические процессы предусматривают полное использование всех составных частей молока, комплексную его переработку в различные пищевые и кормовые продукты и полуфабрикаты. На предприятиях создаются специализированные цехи и участки по переработке вторичного молочного сырья. Разрабатываются комплексы оборудования и технологические линии по переработке обезжиренного молока, пахты и молочной сыворотки с использованием традиционных и новых методов обработки, та-

ких как электродиализ, обратный осмос, ультрафильтрация, ферментативный катализ. [3]

Использование вторичных ресурсов сырья молочной промышленности является общегосударственной задачей, поскольку при их переработке может быть получено значительное количество полноценных пищевых продуктов, технических полуфабрикатов, кормовых изделий.

Так, например, натуральная сыворотка может использоваться как ингредиент хлебобулочных изделий, напитков и желе, десертов и мороженого, а также для приготовления питательных сред, кормов и удобрений, моющих средств, косметики и оздоровительных ванн. [2]

Одним из продуктов, который можно получить в результате переработки сыворотки, является мусс.

Были рассчитаны затраты на производство 1 т мусса по рецептуре, включающей сыворотку, обезжиренный творог, сироп, манную крупу и воду. Себестоимость 1т мусса равна 97,22 тыс. руб.

При рентабельности 70% отпускная цена составит 1т – 182,51 тыс. руб., 1 упаковки 250 г – 45 руб. 63 коп, что ниже цен имеющихся творожных десертов с наполнителями.

Производство мусса даст предприятию получение прибыли в размере 68,1 тыс. руб. с каждой проданной тонны, при этом капитальные вложения на внедрение мусса в производство будут минимальны, т.к. каждое молокоперерабатывающее предприятие уже имеет необходимое оборудование.

Таким образом, можно сделать вывод, что новые пути переработки вторичного молочного сырья существуют и имеют перспективу на дальнейшее развитие. Однако следует заметить, проблема полного и рационального использования вторичного молочного сырья не решена как в нашей стране, так и за рубежом. Значительные объемы обезжиренного молока возвращаются для скармливания животным, а часть молочной сыворотки не используется. Поэтому разработка новой продукции должна стать едва ли не самой главной целью по переработке молочного сырья.

Список литературных источников:

1. Кравченко Э.Ф., Волкова Т.А. Использование молочной сыворотки в России и за рубежом //Молочная промышленность. 2005. № 4.

2. Куличенко А.И. Применение продуктов из молочной сыворотки при производстве кондитерских изделий/ А.И. Куличенко// Молодой ученый. – 2013. - №4 – С.675-677.

3.Храмцов А.Г., Нестеренко П.Г. Технология продуктов из молочной сыворотки. - М.: ДеЛи принт, 2004. - 587 с.

М.В. Питерякова, студентка 653 группы
И.Н. Шилова, к.э.н., доцент кафедры экономики и организации
 ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н. В. Верещагина

Эффективность производства и реализации овощей закрытого грунта в СХПК Комбинат «Тепличный» г. Вологды

В обеспечении здорового питания человека важную роль играют овощи, они являются основными источниками витаминов. Для соблюдения минимальной медицинской нормы потребления свежих тепличных овощей (13 кг/чел. в год) их валовой сбор в России должен составлять около 1,9 млн. т. в год. В настоящее время в России потребность в продукции закрытого грунта удовлетворена менее чем на 40 %. В настоящее время изношенность культивационных сооружений тепличных комбинатов достигает уровня 80 %. Следствием этого является удорожание энергоресурсов, что влечет за собой увеличение их доли в себестоимости продукции и снижение рентабельности производства [2].

Цель работы – исследование вопросов организации производства и реализации овощей закрытого грунта в СХПК Комбинат «Тепличный». В связи с целью обозначены следующие задачи:

1) рассмотреть современное состояние отрасли овощеводства закрытого грунта в Российской Федерации;

2) исследовать состояние отрасли на предприятии СХПК Комбинат «Тепличный»;

3) предложить меры по совершенствованию развития отрасли на предприятии. Методами исследования явились: монографический, статистический, метод индукции и дедукции.

СХПК Комбинат «Тепличный» - динамично развивающееся предприятие, главная задача работы которого - обеспечение населения города и области экологически чистой и безопасной пищей круглый год.

Таблица 1 - Экономические показатели отрасли овощеводства закрытого грунта в СХПК Комбинат «Тепличный» за 2011 – 2013 гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. к	
				2011 г., %	2012 г., %
1	2	3	4	5	6
Выход продукции, - всего, ц	47880	45952	43817	91,5	95,3
- кг с 1 м ²	38,3	37	35,1	91,6	94,9
Объем реализации, ц	47289	45207	43347	91,7	95,9
Выручка, тыс. руб.	251766	258170	242904	96,5	94,1
Цена реализации 1ц, руб.	5324	5710,8	5603,7	105,2	98,1
Себестоимость полная, - всего, тыс. руб.	250863	238692	238965	95,2	100,1

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
- 1 ц овощей, руб.	5304,9	5280	5512,8	103,9	104,4
Прибыль,					
- всего, тыс. руб.	903	19478	3939	436,2	20,2
- на 1 ц, руб.	19,1	430,8	90,9	475,9	21,1
Рентабельность производства, %	0,36	8,16	1,65	458,3	20,2

Наивысший уровень рентабельности (табл. 1) , зафиксированный в 2012 году, увязывается в первую очередь с уровнем цены реализации и полной себестоимости овощей.

В ходе исследования выявлены недочеты в деятельности СХПК Комбината «Тепличный»: снижение урожайности овощей, недостаточный уровень развития маркетинговой службы. В качестве меры по совершенствованию реализации продукции Комбинату предлагается запуск рекламного ролика на региональном телевидении (ТВ-7 Вологда), а также маркировка овощей самоклеющимися этикетками (табл. 2).

Таблица 2 – План затрат на рекламную кампанию продукции СХПК Комбината «Тепличный»

Показатель	Значение
Стоимость съемки рекламного ролика, руб.	50000
Хронометраж ролика, сек.	12
Продолжительность рекламной кампании, дней	30
Ежедневно выходов	7
Стоимость 1 секунды, руб.	47
Итого выходов за 30 дней	210
Итого секунд	3150
Итого стоимость рекламной кампании с НДС, руб.	198050

Рассчитаем эффективность рекламы с помощью формулы:

$$\Pi = Z * \frac{1+P_{пор}}{P_{прод}}$$
, где Π – минимальный прирост продаж; Z – затраты на рекламу, руб.; $P_{пор}$ – пороговая рентабельность рекламной кампании, приемлемая для фирмы, %; $P_{прод}$ – рентабельность продаж, % [1].

$$\Pi = 198050 * \frac{1+10}{7,54} = 288932,4 \text{ руб.}$$

Помимо роста продаж овощной продукции и выручки важным эффектом от предложенных мероприятий является изменение сознания вологодского потребителя касательно продукции СХПК Комбината «Тепличный». Зная о высоком качестве, экологической безопасности и особенностях выращивания продукции вологодский покупатель будет предпочитать регионального производителя импортному, тем самым повышая престиж отечественной овощной продукции.

Список литературных источников:

1. Пластинина В. Г. Оценка эффективности рекламной деятельности экономического субъекта // Экономические науки. – 2012. - № 9.
2. Чазова И. Ю. Проблемы рынка овощей защищенного грунта // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. - № 5.

А.С. Хлупина, студентка 653 группы
А.А. Лагун, к.э.н., доцент кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Развитие мясной отрасли на российском и региональном рынках в условиях санкций

В ответ на санкции 07.08.2014 г. вышло постановление Правительства РФ № 778, согласно которому был введен сроком на один год запрет на ввоз в Российскую Федерацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения, которых являются Соединенные Штаты Америки, страны Европейского союза, Канада, Австралия и Королевство Норвегия. Поэтому тема развития мясной отрасли и обеспеченность населения продукцией данной отрасли на сегодняшний день является довольно актуальной [1].

Объектом исследования выступает отечественная мясная отрасль. Главной целью является определение проблем и направлений развития отрасли в сложившейся ситуации. Основными задачами для достижения поставленной цели служат: изучение изменения состояния мясной отрасли на российском рынке, а также региональном; определение развития основных мясоперерабатывающих предприятий города Вологды; выявление путей для дальнейшего развития мясной отрасли.

Свиноводство – самая незащищенная отрасль животноводства, по мнению аналитиков, именно данный сектор больше всех ощутит последствия от введенных санкций. За счет импорта в прошлом году было покрыто 18% от общей потребности россиян в свинине – это 642 тыс. тонн. Также зависим от импорта рынок говядины. В прошлом году силами российских производителей удалось покрыть лишь 70% от всей потребности страны в говядине [2].

Отечественное производство говядины продолжает демонстрировать отрицательную динамику: за 2014 год оно снизилось на 2%, составив 3 млн. тонн в живом весе. В то же время обнадеживают темпы роста мясного скотоводства, доля которого в структуре российской говядины выросла с 2% в 2008 году до 13% в 2014 году [3].

На региональном уровне производство продукции сельского хозяйства составило на сумму 26 млрд. рублей. Это на 0,5% больше, чем в 2013-м году [4].

Доля сырья Вологодской области в общем закупаемом объеме сырья мясоперерабатывающими предприятиями города составляет 9%, доля регионов России – 53%, на импортных поставщиков приходится 38%. После ввода санкций поставщики Москвы и Санкт-Петербурга, имеющие запасы импортного сырья, увеличили цены от 7% до 70%. В связи с этим измени-

лась маркетинговая политика и предприятий города Вологды. В области основными поставщиками мясо-сырья являются три сельскохозяйственных предприятия: агрофирма «Красная Звезда» (поставщик свинины), колхоз «Племзавод Родина» и СХПК колхоз «Передовой» (поставщики говядины), – которые производят свинины 253 т/мес. и говядины 920 т/мес. Необходимо отметить, что ЗАО «Агромясопром» в настоящее время рассматривает возможные варианты приобретения собственной фермы и пересмотра ассортимента продукции, где в меньшей степени используется импортное сырье. Но одновременно с тем, в настоящее время ЗАО «Вологодский мясокомбинат» испытывает перебои с поставками сырья, несмотря на то, что предприятие переориентировалось с европейских поставщиков (Германия, Дания, Испания и др.) на отечественных производителей сырья. По окончании года предприятие прогнозирует получение убытков. ООО «Процион» также испытывает перебои с поставками, хотя и переориентировалось на российских мясопроизводителей (закупают сырье в Вологодской, Ярославской, Белгородской областях) [5].

Таким образом, основными проблемами в условиях санкций выступили незащищенность свиноводства и отрицательная динамика производства говядины. Также, в сложившейся ситуации государственные банки не получают доступа к западным кредитам. Поэтому необходимо увеличение инвестиций в сельское хозяйство. Нужно разрабатывать программы и развивать региональную сельхоз политику для увеличения показателей. Кроме наращивания производства бизнес будет вынужден расширять свои контакты в странах Южной Америки, Белоруссии и прочих.

Список литературных источников:

1. Портал о животноводстве, мяс и переработке для профессионалов. Режим доступа: <http://www.myaso-portal.ru/>
2. Агроинфо. Главный портал отрасли. Режим доступа: <http://agroinfo.com/>
3. Новости рынка кормов. Режим доступа: <http://soyanews.info/>
4. Северинфо. Информационное агентство. Режим доступа: <http://www.severinform.ru/>
5. Пахнина С.Ю. О состоянии мясной отрасли города Вологды после запрета на ввоз мясного сырья из стран ЕС / Письмо ДЭР Главе города Вологды. – Сентябрь 2014г.

А.А. Швецова, студентка 621 группы

*Н.Б. Вершинина, старший преподаватель статистики
и информационных технологий ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Статистический анализ произведенного ВРП в Вологодской области

Для эффективного регулирования рыночной экономики необходима совокупность макроэкономических показателей, скоординированных между собой. В настоящее время самым совершенным международным стандартом экономической информации, универсальным экономическим языком анализа и сопоставления данных, мощным средством обеспечения эффективного государственного регулирования рыночной экономики служит система национальных счетов страны (СНС).

Центральное положение в СНС занимает показатель «валовой внутренний продукт» (ВВП) и его субнациональный аналог – валовой региональный продукт (ВРП). Без них невозможно построение как национальных, так и региональных счетов.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что показатель ВРП имеет важное значение для экономики региона. Аналитические возможности ВРП в системе существующих региональных экономических индикаторов проявляются в следующем:

1. ВРП выступает в качестве основного показателя, отражающего достигнутый уровень экономического роста
2. Создает информационную базу для построения государственной и внутрирегиональной экономической политики.
3. ВРП может использоваться в качестве одного из возможных показателей экономического дохода как основа расчета налогового потенциала субъекта Федерации, наиболее полно учитывающего объем налогооблагаемых ресурсов

Цель данной работы изучение структуры, динамики и факторов влияющих на производство валового регионального продукта Вологодской области в период с 2000-2011 гг. Постановка данной цели обусловила необходимость решения следующих основных задач:

- 1) Изучение теоретических основ о роли ВРП в системе национальных счетов;
- 2) Проведение сбора и обработки данных;
- 3) Выполнение необходимых статистических расчетов;
- 4) Анализ результатов и формулировка выводов на основе выполненной работы.

Данная работа была выполнена на основе следующих статистических методов: анализ структуры, расчета аналитических показателей динамики,

метод укрупнения интервалов и скользящей средней, метод аналитического выравнивания, корреляционно - регрессионный анализа и индексный метод.

Таким образом, ВРП является важнейшим макроэкономическим индикатором, объективно отражающим экономический потенциал региона, уровень развития и деятельности всех субъектов хозяйствования, находящихся на территории субъекта РФ.

УДК 327

С.А. Иванов, группа ЗДМАХ-31

Т.А. Четверикова, к. филос. н., доцент кафедры социологии
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный университет»

Влияние идей Д.А. Милютин на развитие современной геополитики

В условиях обострения международной обстановки, когда Запад активно входит в новую фазу милитаризации, поддержание обороноспособности вооруженных сил и четкое выстраивание геополитических приоритетов России способствует тому, что изучение теоретического наследия военных деятелей XIX века, в частности, генерал-фельдмаршала, выдающегося ученого, политического деятеля Д.А. Милютин (1816–1912) приобретает сегодня особую значимость. Исследуя военную географию, он приходит к определенным геополитическим выводам, оформив геополитику как самостоятельную науку, однако до сих пор недостаточно изучены милютинские идеи военной статистики и разработанного им алгоритма военно-статистического анализа государства. Анализируя военную статистику и военную географию, как самостоятельные части современной геополитики, заложив ее идеологические и теоретические основы, Д.А. Милютин в своих работах рассуждает как классик этой науки. Он подчеркивал важность рассмотрения ее исследований и приспособления стратегических идей европейских геополитиков к русским географическим условиям.

Известно, что в военной истории России нет личности более яркой, чем генералиссимус А.В. Суворов. Первое систематическое исследование его полководческого таланта и искусства было дано именно Д.А. Милютиним. Он рассматривал суворовское наследие, как основу русской национальной военной доктрины. При этом военные труды Д.А. Милютин составили теоретическую базу военной реформы. По нашему мнению, А.В. Суворов, полководец и стратег, творческая личность, оказал существенное влияние на Д.А. Милютин, как реформатора русской императорской армии. Как военный министр Д.А. Милютин должен был разработать план реорганизации всех элементов сухопутных войск, системы армейского управления и реализации его в жизнь. Военная реформа должна была осуществляться таким образом, чтобы, с одной стороны, повысить боеспособность русской армии, а с другой — сократить военные расходы на нее. Это было возможно при создании такой военной системы, которая предполагала бы формирование небольшой, хорошей оснащенной армии мирного времени, одновременно имея постоянный резерв для резкого ее увеличения в случае войны. В январе 1862 года Д.А. Милютин разра-

ботал «всепопданейший доклад», который лег в основу военной реформы 1860–70-х годов, целью которой стало преобразование вооруженных сил в современную армию. В конечном итоге военные реформы 60–70-х годов XIX века способствовали успешному решению задач по укреплению национальной безопасности российского государства, его армии, они носили в целом демократический характер. Нельзя не отметить роль Дмитрия Алексеевича Милютина как политического деятеля, четко определившего геополитические приоритеты России, указавшего на Великобританию, как главного ее противника. Он выстраивал стратегию противостояния России Великобритании на всех геополитических направлениях: на Балканах, в Средней Азии, в Персии и Китае. Так, в середине 1870-х годов обостряется восточный кризис, обусловленный осуществлением Турцией политического и экономического давления на христианские народы Балканского полуострова, с жестокостью подавляя их выступления. Ситуация на Балканах складывалась таким образом, что русско-турецкая война 1877–1878 годов становится неизбежной. Это была первая война, которую Россию вела в условиях формируемой новой военной системы. Хотя реформа не была завершена до конца, ход военных действий и итоги войны подтвердили целесообразность и своевременность милютинских преобразований в армии. Следует отметить возрастание влияния Д.А. Милютина на государственные дела после завершения русско-турецкой войны. В это время он играет заметную роль не только в военной, но и во внешней политике России, четко формулируя ее приоритеты. Это, в конечном итоге, было отмечено западными политиками. Они увидели в Д.А. Милютине своего серьезного противника, ведь именно он был сторонником сильной власти, видя в ней основу единства и неделимости Российской империи. Д.А. Милютин значительно расширил стратегический анализ, включив в него комплекс социальных, политических, финансовых, исторических и иных факторов, подчеркнув их влияние как на государство, так и на его военную стратегию. Современный анализ реформаторской деятельности Д.А. Милютина и ее внедрение в практику позволяет говорить о том, что вторая половина XX века ознаменовалась значительным усилением военной мощи России и укреплением ее позиций на международной арене.

Изучая теоретическое наследие и практическую реформаторскую деятельность Д.А. Милютина, важно эффективно использовать его опыт для современной и будущей России. Он позволяет говорить о том, как важна сегодня политическая воля, единство армии и флота, их сплоченность, боевой дух, нравственные идеалы офицерского корпуса и солдат. Уроки милютинских реформ подчеркивают необходимость укрепления оборонного могущества российского государства, защиту его национальных интересов, передачи из поколения в поколение науки побеждать.

А.Ю. Колосова, студентка 131 группы

*И.Ф. Ивашкин, к.ф.н., доцент кафедры философии и истории
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина*

Мыслекоммуникация как форма организации мышления личности в образовательном процессе

В середине XX века в России на базе языка схематизированных изображений возникла методология как особая форма культуры мышления. К этому времени организационно-управленческая деятельность стала профессиональной, а это потребовало создание своего профессионального языка. Разработкой такого языка и занималась современная методология. Для более эффективного взаимодействия управленцев и исполнителей в методологии был разработан механизм мыслекоммуникации. Но для того, чтобы управленец стал использовать этот механизм в своей деятельности необходимо, чтобы он его освоил еще в процессе своего обучения. Все это и делает актуальным исследование мыслекоммуникации как искусственного способа переработки информации в образовательном процессе.

Цель статьи: обосновать мыслекоммуникацию как форму организации мышления личности в образовательном процессе.

Задачи:

1. Различить спор, дискуссию и мыслекоммуникацию.
2. Проанализировать структуру и функции мыслекоммуникации.
3. Обосновать преимущества языка схематических изображений в процессе мышления.

В качестве метода исследования используется игромоделирование. Персонажами в игромоделировании выступают: автор, понимающий, критик, арбитр и организатор мыслекоммуникации. Объект исследования - развитие мышления личности в образовательном процессе. Предмет исследования - механизм мыслекоммуникации в процессе обучения.

Использование языка в процессе коммуникации предполагает не только передачу информации, но и работу над мышлением для преобразования информации в знание. Участие мышления в коммуникации предполагает выделение нескольких уровней логических форм взаимодействия позиционеров коммуникации: это спор, дискуссия и мыслекоммуникация. Особенностью спора является то, что один участник спора, стремится к тому, чтобы его мнение было принято другим участником спора, за счет использования убедительных аргументов. Дискуссия в отличие от спора не предполагает отказа от собственного мнения ни одним из участников спора. Если спор направлен на подчинение одной мысли другой, а дискуссия согласовывает разные мнения, то мыслекоммуникация направлена на развитие и совершенствование мыслей для выхода из затруднений по какой-

либо теме. Мыслекоммуникация разделяется на простую и сложную. В простой мыслекоммуникации кроме отправителя и получателя присутствует еще и третий позиционер. Отправитель рассматривается как автор, у которого есть своя личная мысль. Получатель не просто пассивно воспринимает мысль автора, но организует свое понимание, выдвигая версии понимания авторской мысли. После того, как автор утверждает версию понимающего, первый цикл коммуникации завершается, а у понимающего появляется основание перейти в позицию критика. Критик не касается личности автора, а всегда действует в логике дополнения, уточнения авторской мысли. Благодаря логике уточнения и дополнения, происходит развитие и совершенствование обсуждаемой темы. В мыслекоммуникации передача и переработка информации осуществляется на основе языка схематических изображений, что и делает мышление логичным, компактным, целостным, организованным.

Если же автор не соглашается с высказыванием критика, то появляется необходимость в арбитра, и мыслекоммуникация становится сложной. В простой мыслекоммуникации позиционеры выходят на значения, которые носят объективный характер. Поскольку значение является обобщением смыслов и эмпирических представлений, то такое знание не является сущностным и теоретическим, а это значит, что об одном и том же объекте могут существовать одинаково правдоподобные, но разные представления об одном и том же. Для выхода из подобного затруднения, и нужно обращаться к понятиям и концепциям, представленных на языке схематизированных изображений. Замещением многообразия эмпирических представлений и фиксацией существенного занимается арбитр. Поскольку включение арбитра усложняет мыслекоммуникацию, то возникает необходимость контроля за высказываниями коммуникантов. Для решения этой задачи и появляется позиция организатора коммуникации. Организатор коммуникации контролирует последовательность высказываний позиционеров. Он формулирует тему, описывает ситуацию, фиксирует затруднение, ставит цель, и организует работу по теме, опираясь на язык схематизированных изображений.

Механизм мыслекоммуникации использовался на занятиях по философии для понятийной проработки основных терминов философии. Для этой цели использовался массив определений термина, и с помощью схематического изображения многообразия характеристик замещалось одной схемой, фиксирующей существенное в термине.

Е.А. Цыбина, Д.Е. Макина, студенты 611 группы
Э.Г. Симонян, к.ф.н., доцент кафедры философии и истории
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Взаимосвязь мировых религий

Религия – одна из важнейших составляющих духовной культуры. Принято говорить о трех мировых религиях: буддизме, христианстве и исламе. Тема «Мировые религии» очень актуальна в наше время. В ходе нашего исследования мы выделили главную цель работы: показать взаимосвязь между мировыми религиями. Решили следующие задачи: на основе изучения мировых религий проанализировали основы их исторического развития и нашли как их различия, так и их сходства, выяснив, в чем заключается роль религии в современном мире на основе взаимодействия мировых религий.

Самой древней из трех религий считается Буддизм, возникший в древней Индии в 6-5 вв. до н. э. За ним следует Христианство, возникшее в I в.н.э. в восточных провинциях Римской империи и Ислам, возникший в первой четверти VII в.н.э. на Аравийском полуострове. Центральным объектом любой религиозной веры является Бог. Христиане верят в единого Бога, представленного в трех ипостасях (лицах): Бог Отец, Бог Сын, Бог Святой Дух. Мусульмане также верят единого Бога Аллаха. Буддисты утверждают, что нет надобности в боге как творце, спасителе и прочее, то есть вообще как в безусловно верховном существе. Бог как высшее существо имманентен (внутренне присущ) достигшему освобождения человеку, что по существу означает тождественность человека богу. У каждой религии можно выделить ее основателя. У Буддизма - индийский принц Сиддхартха Гаутама, получивший впоследствии имя Будды. У Христианства - Иисус Христос. У Ислама – Мухаммед. Каждая религия имеет свою священную книгу. У Буддизма их несколько. Основное содержание книг - практическая доктрина «спасения», или «освобождения». Самыми ранними «священными» книгами является Палийский канон. В Христианстве священной книгой выступает Библия. Христиане признают ее Ветхий и Новый Завет. Священной книгой ислама является Коран. Мусульмане верят, что Коран является точной копией оригинала, который находится на небесах. Каждая религия имеет свой символ. Символ Буддизма - Дхармачакра или колесо закона (колесо сансары). Символ Христианства – Православный крест. А у мусульман как такового символа нет. Они поклоняются Аллаху и отвергают любых идолов. Однако некоторые мусульмане избрали полумесяц как символ.

Действительно, если из каждой религии убрать то, что отличает её от других, останется суть, "сердцевина", практически одинаковая у всех рели-

гий. Эта суть говорит о том, что Вселенная устроена сложнее, чем кажется на первый взгляд: кроме окружающего мира, привычного для всех, существует другой, незримый мир, который влияет на происходящее вокруг. И человек должен учитывать это, соотнося своё поведение с определёнными закономерностями. Именно эти знания, исходившие от людей, которых впоследствии стали называть пророками, мессиями, аватарами, учителями, и служили причиной возникновения всех мировых религий. Благодаря религии люди стали объединяться между собой как единоверцы, независимо от места рождения и языка, страны и подданства.

Чему бы ни учили религии, почти все они сходятся в одном: какая-то часть человека переживает смерть тела. Ислам учит, что человек не должен бояться смерти. Для тех, кто верит и совершает праведные поступки, смерть не должна быть страшна. Согласно предопределению Аллаха, мир постоянно обновляется, на смену бренной жизни приходит вечная жизнь. Одно из главных представлений христианства сводится к тому, что душа после смерти покидает физическое тело и предстает перед Богом на частичный суд, где определяется посмертная участь в соответствии с основным устремлением ко злу или добру. Смерть в Буддизме не кара, не трагедия и не освобождение, а переход к новой жизни и поэтому - к новым страданиям.

Если рассмотреть главные принципы этики основных направлений христианства, ислама, буддизма, окажется, что все они так или иначе дополняют друг друга. Например, Новый Завет говорит, что "Бог есть любовь"; санскритские сутры признают Бога "источником всех знаний и всякой любви"; а Коран утверждает: "Аллах Милостив, Милосерден". Это подразумевает, что в истоках бытия находится Божественная Любовь и приблизиться к Богу можно, только развивая в себе всё более совершенную любовь. Но стоит отметить и разницу в заповедях. Например: Если Новый Завет однозначно говорит, что : "ударившему тебя по правой щеке, подставь левую... ", то Коран говорит: "Если неверный не трогает тебя, то и ты его не трогай. А если неверный нанес тебе урон, ты можешь его убить, и это зачтется тебе как праведнику в будущей жизни".

В исходе проделанной работы можно сделать вывод: во-первых, религия дает людям утешение, надежду, духовное удовлетворение, опору. Совершенно не случайно люди чаще всего обращаются к религии в тяжелые моменты своей жизни; во-вторых, религия управляет поведением человека через свою систему ценностей, моральных установок и запретов; в третьих, религии способствуют объединению людей, помогают складыванию наций, образованию и укреплению государств.

Таким образом, можно точно сказать, что религия выполняет огромный объем работы и занимает свое особое место в духовной практике общества.

Список литературных источников:

1. Всеобщая история религий мира. - М.: Эксмо, 2007. – 736с.
2. Библия. Книги Священного Писания Ветхого и Нового Завета. – М.: Издательский Совет Русской Православной Церкви, 2008. – 1376 с.
3. Коран / Пер. И.Ю. Крачковского. – 10-е изд. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 537, [6]

УДК 008

К.А. Ничипоренко, студентка 612 группы

Э.Г. Симонян, к.ф.н., доцент кафедры философии и истории
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Современные тенденции и становление представлений о восточной и западной культурах

На заре XX века, стала популярной фраза Р. Киплинга: "Запад есть Запад, Восток есть Восток, - и с места они не сойдут". Поэт, хорошо знавший Индию и Англию, сравнивал эти цивилизации, видя их непреодолимые противоречия. Сегодня очевидно стремление наладить диалог культур.

Восточная и Западная цивилизации имеют черты, принципиально отличающие их друг от друга. Эти культуры различны, но с другой стороны они, дополняя друг друга, образуют общую мировую культуру, в которой мирно существуют различные ценности и менталитеты. Анализ современных тенденций и становление представлений о восточной и западной культурах дает осознание необходимости установления диалога между ними.

В современной культурологии под «Западом» подразумевается европейская и американская культура, под «Востоком» – культуры стран Центральной, Юго-Восточной Азии, Северной Африки, Ближнего Востока. Для средних веков это деление зависит от того, рассматривается этот вопрос с европоцентристской или общемировой точки зрения. В первом случае под Востоком подразумевают культуры Византии, Египта, Сирии и Палестины, под Западом – культуры развитых государств Европы – Франции, Италии, Испании, Германии, Англии. В рамках мировой культуры Восток – это в первую очередь, Китай, Индия, Япония, Персия; европейскую культуру и преемственную ей византийскую относят к западным культурам.

Таким образом, целью данной работы является рассмотрение современных тенденций и становления представлений о восточной и западной культурах. Поставленная цель определила следующие задачи:

- Выявить противоречия и сходства Восточной и Западной цивилизаций по наиболее важным культурологическим характеристикам.
- Обосновать необходимость установления диалога между ними.

Деление мира на Запад и Восток оказалось устойчивой конструкцией западной мысли. Восточная и Западная цивилизации действительно имеют

черты, принципиально отличающие их друг от друга. Эти культуры различны, но с другой стороны они, дополняя друг друга, образуют общую мировую культуру, в которой мирно существуют различные ценности и менталитеты и гармонично связаны эти два культурных ареала – Восток и Запад.

Список литературных источников:

1. Культурология: Учебное пособие / Составитель и ответств. редактор А.А. Радугин. – М.: Центр, 1999.
2. Кэмпбелл Дж. Мифы, в которых нам жить.– К.: «София»; М.: ИД «Гелиос» 2002.
3. Уолш Р. Основания духовности. – М.: Академический проект, ОППЛ, Екатеринбург: Деловая книга, 2000.
4. Шпенглер О. Закат Европы: очерки морфологии мировой истории. – М.: Мысль, 1998.

УДК 130.31

Н.В. Сабирова, 2 курс заочного отделения

Э.Л. Ковров, к.ф.н., доцент кафедры философии и истории
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Принцип юнгианского анализа сновидений

Проблема скрытых сторон душевной жизни, отражающихся в сновидениях, интересовала исследователей всегда. Со времен К.Г. Юнга - выдающегося мыслителя XX века, известно, что сновидения нужно понимать символически, предполагая за ними скрытый смысл.

В целостном процессе душевной жизни отдельные сновидения выглядят как случайные переживания. Содержание сновидения редко сохраняется в сознании дольше нескольких дней, за исключением небольшого количества снов, производящих слишком яркое впечатление на сновидца. «Причины такого исключительного положения сновидения лежат в его особенном способе возникновения: оно не проистекает, подобно другим содержаниям сознания, из явственно видимой, логической и эмоциональной континуальности пережитого; сновидение - рудимент той психической деятельности, которая имеет место во время сна». " [2].

Сновидение - особая форма психической реальности, отражающая прежде всего бессознательные стороны и аспекты восприятия окружающей действительности. В юнгианстве сны рассматриваются как спонтанное символическое самоизображение реальной жизненной ситуации сновидца в бессознательном, а «среди прочих душевных явлений они поставляют, вероятно, больше всего иррациональных данностей» [1]. Образы и сюжеты

сновидений часто бывают загадочными и содержат сложнейшую символику.

Сновидения видят все. Даже те, кто утверждает обратное. Их просто не все помнят, но не быть их не может. Сны – отражение наших эмоций, чувств, их задача разъяснить непонятное и подсказывать способы решения сложившихся ситуаций. Иногда сны предостерегают, важно уметь “прочитать” послание и верно интерпретировать его.

В сновидениях пытались разобраться многие деятели и одни из них - Зигмунд Фрейд и ученик Фрейда - Юнг, продолжил рассматривать толкование сновидений.

Все то, что мы видим во сне, можно сравнить с мостом между сознанием и бессознательным. Последнее - собрание духовных целей разного вида, которое надо исследовать и приветствовать. Он твердо верил в то, что наши сны не являются замаскированными попытками скрыть наши истинные желания от бодрствующего разума. Он рассматривал их как проводников к нашей реальной жизни. Человек должен принять и объединять все части нашего «я», в том числе и с помощью сновидений. Естественно, поэтому он считал сны проявлениями одной части нашего существа, которая старается связаться с другой, сознательной частью нашего «я», стремясь к полной целостности. Следовательно, сны не скрывают бессознательное, они раскрывают его.

В сновидениях выявляются все отдельные части нашего «я».

Персона - это образ, который мы представляем миру, а не наше настоящее «я». В сновидениях персона выступает как некая личность - либо это мы сами, либо кто-то другой.

Тень - это инстинктивная или более слабая часть нашей природы, она провоцирует негативные реакции, например, страх или гнев. Появление ее во сне может говорить о том, что мы должны больше внимания уделять своим слабостям.

Анима - женская часть мужской души, часто появляющаяся во сне в виде прекрасной, похожей на богиню женщины.

Анимус - это мужская часть женской души, появляющаяся во сне в виде богоподобного, героического или могущественного мужчины.

Божественное дитя, которое Юнг определяет как символ нашего истинного «я». Появление ребенка во сне предполагает уязвимость, но также и свежесть, спонтанность и потенциальность.

Мудрый старик, который появляется во сне в образе отца или другой авторитетной фигуры, может символизировать наше «я» или какую-то другую сильную личность.

Великая мать - это не только символ роста, питания и плодородия, но также и соблазна, обладания и господства.

Юнг считал, что сны следуют толковать как драматическое произведение. В первом действии появляются персонажи, завязывается конфликт, а

затем наступает развязка. Конец драмы-сновидения должен разрешить проблему, которая стоит перед сновидцем.

Следует помнить, что юнгианский анализ сновидений всегда конкретен и опирается на учет индивидуальных и типологических свойств личности сновидца. Но существует и коллективное бессознательное - родовая человеческая память, принимающая форму «архетипов». Это врождённые психические структуры, составляющие содержание коллективного бессознательного. Они тоже являются в сновидениях и также нуждаются в толковании.

Сновидения могут помочь человеку в интеграции его личности, но их необходимо научиться толковать. Это предполагает знакомство с принципом их толкования в аналитической психологии Юнга

Список литературных источников:

1. Юнг К.Г. Психологические типы. – СПб.,1995.
2. Юнг К.Г. Структура психики и процесс индивидуации. – М.,1996.

УДК 330.322.54

Н.В. Коробанева, магистрант 1 курса

М.Г. Бовыкина, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой финансов и кредита
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Инвестиционная привлекательность АПК Вологодской области

Устойчивое развитие отраслей АПК нуждается в инвестиционной активности, в предоставлении предприятиям необходимых денежных и материальных ресурсов. Инвестиции предоставляют собой долгосрочные вложения на приобретение основных фондов и оборотных средств в процессе хозяйственной деятельности с целью получения прибыли.

Инвестиции — это денежные средства, ценные бумаги, имущественные права, имеющую денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях прибыли или достижения иного полезного эффекта. [2].

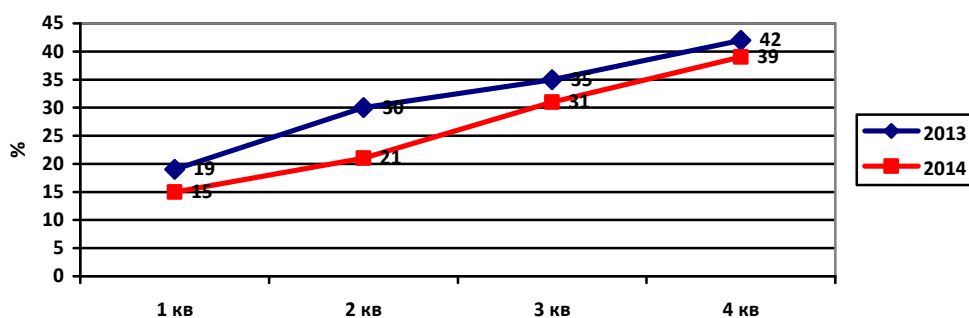
Инвестиции в сельское хозяйство в настоящее время хорошо растут: во – первых при бюджетной поддержке государства, во – вторых, инвесторы стали иначе относиться к сельскому хозяйству в связи с ростом мировых цен на продовольствие и повышением значимости сельского хозяйства в целом. [3].

Факторы, влияющие на перспективу развития сельского хозяйства: право на приобретение земли в собственность; налоговые льготы; регулирование импорта; созданы условия для привлечения заемных средств; интервенции на зерновом рынке; экспортные барьеры; компенсация стоимости удобрений, семян и горючего; инвестиции в производство сельхозпродукции.

Вложение денег дает возможность российским компаниям на получение субсидий, а также гарантируют им льготный режим налогообложения. Помимо этого, внутри страны сложилась благоприятная ценовая политика, а в перспективе российские холдинги способны выйти и на мировые сельскохозяйственные рынки. Причем инвестиции в производство зерна снижают сырьевые издержки и себестоимость, но только в том случае, если цепочка стоимости предусматривает дальнейшую переработку, либо если оно используется в качестве сырья (например, кормов для скота, в мукомольном или хлебопекарном производстве).

1. Инвестиции в землю. Цены не отражают ее реальную стоимость, поэтому можно приобретать сельхозугодия как дорожающий актив, который способен генерировать растущие денежные потоки. Кроме того, землю можно использовать в качестве залога для получения более дешевых кредитов.

2. Развитие инфраструктуры. [3]. Вологодская область как объект для инвестирования обладает выгодным географическим положением, в то же время является индустриально развитым регионом. Органы государственной власти Вологодской области предпринимают попытки активизации инвестиционных процессов и диверсификации структуры промышленности региона как с помощью разработки и принятия законодательных и нормативно-правовых документов, так и путем создания специализированных зон – индустриальных парков «Шексна» и «Сокол». [1] Отмеченные выше факторы отражают состояние инвестиционной привлекательности как в целом по стране, так и в Вологодской области. Динамика инвестиций в основной капитал по Вологодской области представлена на рисунке 1.



Источники: Данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vologdastat.gks.ru>.

Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал по Вологодской области (в % к IV кварталу 2012 г.)

Несмотря на широкие возможности для привлечения инвесторов, область из-за ряда причин не использует весь свой инвестиционный потенциал. Традиционно развитие экономики области связывалось с металлургическим комплексом, химической, лесной промышленностью. В то же время долгосрочное развитие региона не может опираться исключительно на эти виды экономической деятельности. В этой связи необходимо постепенная диверсификация экономики области. [4]

Список литературных источников:

1.Галухин, А.В. Анализ инвестиционной привлекательности Вологодской области [Текст]: Экономика региона: реальность и перспективы. – Вологда, 2013. – С. 5–12.

2.Водяников, В. Т. Экономика сельского хозяйства [Текст]. – М., 2008. – 180 с.

3.Инвестиции в сельское хозяйство перспективы или неопределенность и риски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vip.1-du.ru

4.Сеничева, Н.Н. Инвестиционная привлекательность Вологодской области [Текст]: Экономика региона реальность и перспективы. – Вологда, 2014. – С. 66–70.

Е.Ю. Кузина, магистрант 1 курса

В.Н. Острцов, д.э.н., профессор кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Экономическая оценка технологического риска и пути его снижения на предприятии

Производственно-хозяйственная деятельность предприятий в условиях рыночной системы имеет некоторую долю неопределенности, риска. В экономике под риском понимают вероятность (угрозу) потери лицом или организацией части своих ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной или финансовой политики. [2,3] Или же риск – это возможность любых (позитивных или негативных) отклонений показателей от предусмотренных в зависимости от действий внешних и внутренних факторов.

В сфере производства риск является наиболее вероятным по сравнению с любым другим видом деятельности. Развитие научно-технического прогресса, внедрение новых видов оборудования и более современных технологий все чаще создает предпосылки для возникновения сложных отказов техники, увеличивает риски от неправильной ее эксплуатации человеком. [1] Такого рода риски составляют особую группу рисков, называемых технологическими. В литературе технологический риск рассматривается как опасность производственной деятельности вследствие которой подвергается угрозе не только жизнь и здоровье человека, но и наносится ущерб окружающей среде или производственно-хозяйственной деятельности предприятия. [5] Проще сказать, технологический риск – это риск, связанный с применяемой технологией. Основные причины (факторы) технологического риска можно разбить на 3 группы: 1) технологические риски, связанные с эксплуатацией оборудования (технические неисправности оборудования, некачественные ремонты, физический и моральный износ оборудования, а также отработанность применяемой технологии, особенности, связанные с технологическим процессом и его применимостью в заданных условиях, соответствие сырья выбранному оборудованию и др.); 2) технологические риски, вызванные человеческим фактором (ошибки персонала и т.д.); 3) внешние технологические риски (срывы сроков поставок оборудования, поставка некачественного оборудования, отсутствие доступного сервиса по обслуживанию приобретенного оборудования, удаленность сервисных служб – может приводить к значительным простоям производственного процесса).

Для обеспечения стабильной и эффективной производственно-хозяйственной деятельности предприятия возникает необходимость эконо-

мической оценки рисков. Экономическая оценка риска – определение возможных масштабов последствий проявления факторов риска и выявление роли каждого источника риска. Общая оценка риска складывается из оценки вероятности наступления неблагоприятных событий и оценки возможного размера ущерба.

В настоящее время применяются качественные и количественные методы экономической оценки рисков.

Качественная оценка риска проходит по двум основным направлениям. Сущность первого направления состоит в том, что проводится сравнение ожидаемых позитивных результатов с возможными от этого последствиями. Второе направление заключается в определении влияния решений, принимаемых предприятием, на интересы всех субъектов хозяйствования.

Количественная оценка риска – это определение конкретного размера ущерба от возникновения рискового события. В абсолютном выражении риск может быть определен величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) измерении. В относительном выражении он определяется как величина возможных потерь, отнесенная к базе, в качестве которой обычно принимается либо имущественное состояние предприятия, либо общий расход ресурсов на данный вид деятельности, либо ожидаемый доход. [6]

Наиболее распространенными методами количественной оценки степени риска являются: статистические, аналитические методы, метод аналогии, метод экспертных оценок. Таким образом, для любого предприятия важно не избежать риска вообще, а предвидеть его, экономически оценить и принять наилучшее решение относительно определенного критерия, отражающего основной интерес предприятия.

Список литературных источников:

1. Воробьева О.К. Управление технологическими рисками на основе исследования компетентности производственного персонала // Вестник РГТЭУ, №5, 2010. С. 65-70.

2. Грабовый П.Г., Петрова С.Н. и др. Риски в современном бизнесе. – М.: Аланс. 1994.

3. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2007

4. Маховикова, Г. А. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник для академического бакалавриата / Г. А. Маховикова, Т. Г. Касьяненко. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 464 с.

5. Словарь терминов МЧС. СЗРЦ МЧС РФ СЗРЦ МЧС РФ См. Северо-западный региональный центр по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий EdwART. 2010

6. Фирсова О.А. Способы оценки степени риска, ФГБОУ ВПО «Гос-университет – УНПК», 2000.

Е.П. Кузнецова, магистрант 614 группы
М.И. Иванова, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Основные проблемы системы образования Российской Федерации

Образование является одной из важнейших подсистем социальной сферы государства, обеспечивающей процесс получения человеком систематизированных знаний, умений и навыков с целью их эффективного использования в профессиональной деятельности [1].

В современном обществе образование выступает и как система экономических отношений, выражающая взаимосвязь, взаимодействие непосредственно образования и сопряженных с ним сфер деятельности. В результате система образования на уровне государства представляет собой сектор его экономики со всеми присущими ему характеристиками. Становясь сектором экономики, образование получает статус социально-экономического института, при этом главенство только социальной роли образования несколько уходит [2].

Система образования в Российской Федерации представляет собой совокупность взаимодействующих преемственных образовательных программ и государственных образовательных стандартов различного уровня и направленности; сети реализующих их образовательных учреждений независимо от их организационно-правовых форм, типов и видов; органов управления образованием и подведомственных им учреждений и организаций [1].

Актуальность рассмотрения данной темы определяется тем, что современная система образования переживает достаточно тяжёлые времена. Советская школа разрушается, на смену приходят европейские тенденции. Порой внедрение новшеств происходит на неподготовленную почву, или инновации не адаптированы под российский менталитет. Глобализация современного общества, вхождение России в Болконский процесс затрагивают в первую очередь образование как универсальный институт цивилизации. Учебные заведения должны быть способны предоставить образовательные услуги на уровне мировых требований, а также использовать достижения передовой образовательной практики других стран.

Всё чаще приходится слышать о кризисе старой системы образования. В высшей школе выход был найден в переходе на систему бакалавриат и магистратура. Но остались не охваченными система общего и среднего профессионального образования [1].

Современное общество находится на таком уровне развития, когда пора отойти от обучения как заучивания фактов. Нужно учить добывать информацию, понимать её и применять на практике. А для этого требуется

немалый труд по подготовке не только новых учебников и пособий, но и самих педагогических работников.

Одной из основных проблем развития системы образования в России является несоответствие содержания и технологий образования требованиям современного общества и экономики. Российский и мировой рынок труда предъявляет требования и к уровню теоретических знаний, и к профессиональной компетентности, и к коммуникабельности, и к степени обязательности, надежности и ответственности потенциального работника. Получив фундаментальное образование, человек должен самостоятельно работать и продолжать в течение всей трудовой жизни учиться и при необходимости переучиваться. Способность к самообучению будет способствовать успешному профессиональному и карьерному росту человека, в какой бы он сфере, на какой бы территории он ни работал[2].

Определенное отставание системы образования от требований российского и мирового рынка труда является одной из существенных причин того, что выпускники образовательных учреждений зачастую не трудоустраиваются по специальности, полученной в учебном заведении.

Этому способствует и то, что наша система образования на практике не несет ответственности за конечные результаты своей образовательной деятельности. Также отсутствие средств является причиной нехватки кадров в системе образования в целом по стране. Чтобы идти в ногу со временем, необходимо внедрять новые технологии, обновлять уже устаревшее оборудование. На это у учебного заведения средства есть далеко не всегда.

Чтобы поступить в высшее учебное заведение, часто родители нанимают репетитора для сдачи ЕГЭ, т.к. школа не может дать соответствующий уровень подготовки. Особенно если вуз престижный и конкурс на выбранное направление подготовки будет большой. Отличается и уровень требований, который предъявляли в школе, от уровня, необходимого для обучения в вузе. Поэтому первый год обучения - самый тяжёлый для студентов и отличается наибольшим количеством отчисленных ребят, не выдержавших нового ритма учёбы.

Качество образования во многом зависит от законодательства в данной области. Закон об образовании позволяет решить ряд назревших проблем. Но для полноценного развития нации необходимо принятие ещё ряда мер в сфере образования. Государство должно не только стремиться сделать так, чтобы образование соответствовало международным стандартам, но и полностью удовлетворяло нужды страны в квалифицированных специалистах и высокообразованных гражданах [2].

Список литературных источников:

1. Иванова М.И. Статистическое исследование системы образования – М.: Финансы и статистика, 2008. – 144 с.
2. Беляков С.А. Лекции по экономике образования. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 338 с.

И.А. Порошина, магистрант 1 курса
М.В. Селин, д.э.н., профессор кафедры экономики и организации
ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Проблемы плодово-ягодного подкомплекса АПК в Российской Федерации

Плодово-ягодный подкомплекс - это структурное звено агропромышленного комплекса, включающее в себя совокупность взаимосвязанных отраслей и производств:

- отрасль плодородства, т.е. хозяйства, занятые производством и частичной реализацией плодов и ягод (крупные и средние сельскохозяйственные организации, ЛПХ, КФХ);
- предприятия, обеспечивающие доведение продукции до конечного потребителя (заготовка, хранение, переработка и реализация);
- сфера, производящая для всех звеньев плодово-ягодного подкомплекса (производство специализированной техники, удобрений, средств защиты растений) [3].

Главной задачей плодово-ягодного подкомплекса АПК является достижение максимальной эффективности этих структур при условии полного удовлетворения внутреннего рынка высококачественными плодами, ягодами, продуктами их переработки и реализации конкурентной многообразной садоводческой продукции на внешний рынок.

Важность плодово-ягодной продукции определяется ее ценностью как продукта питания человека в энергетическом и вкусовом аспекте. Многие виды фруктов и ягод имеют лечебное и диетическое значение. Фрукты и ягоды используются как в сыром виде (свежем, засушенном или замороженном), так и в качестве сырья для пищевой, консервной, винодельческой и других отраслей промышленности, для изготовления компотов, варенья, сиропов, соков, джемов, вина и полуфабрикатов. [1].

На сегодняшний день плодово-ягодный подкомплекс АПК, несмотря на потенциальные возможности не в состоянии полностью удовлетворять потребности населения в плодах и ягодах в рекомендуемых пределах, рациональных норм потребления 90-100 кг в год на человека. Фактическое потребление плодово-ягодной продукции в России в среднем составляет около 53 кг на человека в год, в то время как в экономически развитых странах данный показатель достигает уровня 120-180 кг в год. При этом в нашей стране за счет собственного производства обеспечивается лишь 15 кг на человека в год или 16% рекомендуемого уровня потребления. Дефицит продуктов садоводства (84%) мы вынуждены восполнять за счет импорта. За последние годы Россия достаточно остро нуждается в импорте

плодово-ягодной продукции, поскольку личное потребление растет значительно быстрее, чем объемы производства в нашей стране.

Имеются серьезные проблемы и в сфере производящей средства производства для всех звеньев плодово-ягодного подкомплекса АПК. Отечественная техника отстает от зарубежных аналогов по производительности, имеет большой удельный расход электроэнергии, воды, пара. Технический уровень машин для мойки тары, подготовки сырья и вспомогательных материалов перед консервированием остается крайне низким.

Негативное влияние на экономическую эффективность производства оказывает отсутствие современной базы длительного хранения плодов и ягод. Обеспеченность хозяйств относительно благоустроенными хранилищами составляет менее 70 %, при этом лишь 15% из них отвечают современным требованиям и позволяют сохранять плоды в течение 5-7 месяцев без потери их потребительских качеств. Причина, сдерживающая строительство современных хранилищ даже в крупных хозяйствах заключается в их стоимости. [2]. Также одной из основных причин недостаточного уровня обеспечения потребителей отечественной плодово-ягодной продукцией заключается в крайне низкой государственной поддержке плодово-ягодного растениеводства и отсутствии инвестиций в садовые культуры. Система сбыта отечественной продукции до сих пор не создана, в то время как каналы распределения иностранных фруктов и ягод работают эффективно. В результате существенные резервы развития плодово-ягодного подкомплекса остаются неиспользованными.

Для эффективного использования резервов интенсивного развития производства плодов и ягод требуется активная государственная поддержка, заключающаяся в осуществлении постоянного мониторинга и анализа ситуации в садоводческих хозяйствах, совершенствовании системы банковских и других типов кредитования и пр.[4].

Список литературных источников:

1. Классификация и определяющие факторы рынка плодово-ягодной продукции / Ю.И. Агирбов, Р.Р. Мухаметзянов// Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий, 2012.-№5.-С.68-71.

2. Куликов И.Н. Глобализация и ее влияние на развитие плодово-ягодного подкомплекса АПК России/ Куликов И.Н.// Экономика, управление, 2012-№4.- С.90-93.

3. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / П.В. Лещиловский, В.Г. Гусаков, Е.И. Кивейша и др.; – М.: Новус-Л, 2007. – 574 с.

4. Селин М.В., Усков В.С. Состояние и тенденции развития плодово-ягодного рынка в Северо-западных регионах России / М.В. Селин, В.С. Усков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, 2012 -№ 2(20)-С.95-103.

Ю.В. Уханова, магистрант 1 курса

Т.Н. Агапова, д.э.н., профессор кафедры статистики
и информационных технологий ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина

Особенности движения трудовых ресурсов сельского хозяйства Вологодской области

Проблема обеспечения сельского хозяйства трудовыми ресурсами для страны и ее регионов весьма актуальна. В государственной программе по развитию сельского хозяйства России на 2008–2015 гг. среди основных причин относительно медленного развития отрасли сельского хозяйства был отмечен дефицит кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности [1]. В Вологодской области для решения кадровой проблемы агропромышленного комплекса (АПК) принята долгосрочная целевая программа «Кадровое обеспечение АПК Вологодской области на 2012–2016 гг.» [2].

В работе на основе данных Территориального органа Федеральной службы официальной статистики по Вологодской области (далее Вологдастат) сделана попытка рассмотреть особенности движения трудовых ресурсов сельского хозяйства Вологодской области.

Объектом исследования выступают трудовые ресурсы Вологодской области. Под «трудовыми ресурсами» в работе понимается – часть населения, обладающая совокупностью физических возможностей, знаний и практического опыта для работы в народном хозяйстве [4].

По данным Вологдостата на январь 2015 г. среднесписочная численность работников сельского хозяйства области достигла 21571 человек, что составляет 98,5% от аналогичных показателей на январь 2014 г. [3]. При этом выбытие работников, например, за IV квартал 2014 г. из организаций области всех видов экономической деятельности равнялось 10,4% от списочной численности работников; из аграрного сектора – 15,1% [3]. В таблице 1 представлены данные о причинах выбытия.

Таблица 1 - Причины выбытия работников из организаций Вологодской области по данным на декабрь 2014 г. [3]

Показатели	Всего вы- было, чел	В том числе: в связи с сокращением численности, %	по собствен- ному жела- нию, %	другие причины, %
Все организации	30099	3,2	47	49,8
Сельское хозяйство	2293	3	60	37

Из полученных данных видно, что основной причиной выбытия работников из аграрного сектора области является «собственное желание», тогда как в целом по организациям всех видов экономической деятельности – преобладали другие причины выбытия.

Наиболее действующим стимулирующим фактором закрепления кадров являются материальные условия труда. Рассмотрим среднемесячную заработную плату работников сельского хозяйства области в сравнении с промышленностью и общеобластной ситуацией (таблица 2).

Таблица 2 - Среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства области по данным на январь 2015 г. [3]

Показатели	Всего в руб.	К январю 2014 г. (в %)	К общеобластному уровню средней заработной платы (в %)
Организации всех видов деятельности	25253	101,2	100
Сельское хозяйство	21931	115,2	86,8
Промышленное производство	29768	92,3	116,8

К началу 2015 г. по сравнению с 2014 г. в целом по области, в том числе в сельском хозяйстве, наблюдается повышение уровня среднемесячной заработной платы, в промышленности, напротив, – снижение. Однако в сравнении с общеобластным уровнем, и тем более с промышленностью, проявляется существенное отставание уровня среднемесячной заработной платы работников аграрной сферы.

Таким образом, было выявлено, что в сельском хозяйстве Вологодской области наблюдается сокращение численности работников, основной причиной выбытия сельскохозяйственных кадров является их собственное желание. Во многом это объясняется наиболее худшими материальными условиями труда по сравнению с общеобластным уровнем в целом и промышленностью в частности.

Список литературных источников:

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2015 гг. // Сайт Министерства сельского хозяйства РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа // <http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/145.htm>

2. Долгосрочная целевая программа «Кадровое обеспечение агропромышленного комплекса Вологодской области на 2012–2016 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа // <http://www.vologda-agro.ru/doc-normativ/425->

3. Рынок труда и занятость населения // Сайт Территориального органа Федеральной службы официальной статистики по Вологодской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа // <http://vologdastat.gks.ru>

4. Энциклопедический словарь экономики и права.– М., 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа // [http://enc-dic.com/ecolaw/Trudove-resurs-6799.html](http://enc-dic.com/ecolaw/Trudover-surs-6799.html)

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1 «Проблемы и перспективы финансового обеспечения деятельности организаций»	3
Алейник Е.Г. Инвестиции в системе энергоснабжения – основа инновационного развития предприятия.....	3
Булькотин Д.А., Морозов А.С. Эффективность вложений в акции российских компаний в условиях кризиса 2014 года.....	5
Головкина М.В. Анализ и пути повышения эффективности использования оборотных активов в ООО «Пежма» Архангельской области.....	7
Залесова Ю.С. Состояние надежности региональных банков Вологодской области в «смутное время» 2014 года.....	9
Микляева К.А. Анализ системы микрофинансирования как формы финансово-кредитной поддержки субъектов малого бизнеса в регионе ..	11
Неклюдова Е.М. Проблемы и перспективы инвестирования в лесопромышленный комплекс Вологодской области	13
Павлов Н.А. Развитие альтернативного инвестирования в России на современном этапе	15
Поникарова М.Ю. Инвестиционный климат Вологодской области	17
Синицина Т.А., Залесова Ю.С. Предоставление кредитных гарантий сельскохозяйственным предприятиям РФ	19
Сорокина Е.В. Оптимизация налогообложения на примере ООО «МОНЗА»	21
Терина Т.Н. Современное инвестиционное развитие ОАО «Сокольский ДОК»	23
Федорова Е.С., Ногинова В.А. Основные составляющие для определения инвестиционной привлекательности предприятия	25
Чегодаева А.Ю. Сельская кредитная кооперация как институт микрофинансирования сельхозтоваропроизводителей	27
Черкасова Н.П. Анализ и оценка качества кредитного портфеля ОАО «Россельхозбанк»	29
Щепихина Е.М. Проблемы, связанные с внедрением бюджетирования на предприятиях в России	31
Секция 2 «Современные тенденции бухгалтерского учета, анализа и аудита в России»	33
Васина Н.Г. Анализ изменения объема оказанных услуг в филиале ОАО «МРСК Северо-Запада «Вологдаэнерго».....	33
Веселова С.А. Состояние и пути улучшения организации первичного учета в СПК Пригородный «Плюс» Устюженского района.....	35
Гостева Н.Л. Оценка эффективности применяемой системы налогообложения в СПК «Заборье»	37

Морозова В.А. Анализ выпуска и продажи готовой продукции в ОАО «Сокольский ЦБК» г. Сокола.....	39
Патракова Н.Л. Кадры ЗАО «Агрофирма имени Павлова», их состояние, движение и использование	41
Себякина Е.Н. Анализ себестоимости колбасных изделий в СПК «Сокольский мясокомбинат» г. Сокола	43
Смирнова Е.В. Особенности бухгалтерского учета в бюджетных организациях	45
Сысоева Т.В. Управление затратами на производство молока в СХПК «Племзавод Майский»	47
Секция 3 «Актуальные проблемы современного менеджмента и маркетинга»	49
Болотова Ю.Н., Носкова Т.О. Бренд как проявление и инструмент дифференциации продукта на отраслевом рынке.....	49
Волынкина П.А. Компьютерные экспертные системы в менеджменте: теория и практика	51
Деревяго Т.В. Совершенствование системы управления конкурентными преимуществами организации на основе стратегии дифференциации (на примере СООО «Мясопродукт»).....	53
Дробинина Е.А. Особенности гендерных аспектов менеджмента	55
Зубова Ю.А. CRM как эффективная технология взаимодействия с клиентами	57
Кириллова Д.С. Профилактика профессионального выгорания и деформации менеджеров	59
Коренева М.Н. Повышение конкурентоспособности Тотемского филиала ГП ВО «ДССАД и АП»	61
Кундина К.В. Совершенствование системы формирования и использования кадрового потенциала.....	63
Лазаренко А.О. Особенности применения стратегии маркетинга в мясоперерабатывающей отрасли	65
Мигель М.А. Эффективность рекламной политики (на примере УП «Борисовский комбинат хлебопродуктов»).....	67
Паклина В.И. Совершенствование технологии аттестации персонала ...	68
Панова М.В. Диверсификация производства как инструмент повышения уровня жизни жителей села.....	70
Парахневич Д.В. Анализ отечественной практики корпоративного управления в холдинговых компаниях мясо-молочной промышленности	72
Петушкович Д.В. Основные направления по совершенствованию рекламно-выставочной деятельности (на примере ОАО «Волковвысский мясокомбинат»)	74
Попова М.А. Совершенствование технологии поиска и подбора персонала.....	76

Пузакова А.Н. Разработка и внедрение модели эффективного отбора кандидатов в кадровый резерв в Управлении Пенсионного фонда РФ в Белозерском районе.....	78
Рыбникова А.С. Контроль качества клиентского обслуживания.....	80
Создомова А.В. Совершенствование управления корпоративной культурой.....	82
Талейсник А.Н. Применение бенчмаркетинга как технологии совершенствования обучения персонала в организации.....	84
Трошин Р.Н. Аутплейсмент как эффективное управление трудовыми ресурсами.....	86
Хохлова Л.А. Психологические составляющие принятия и реализации управленческих решений.....	88
Чеснокова А.С. Особенности системы трудоустройства и адаптации иностранной рабочей силы на предприятии.....	90
Ширяева М.А. Совершенствование процесса обучения сотрудников УИС	92
Секция 4 «Теоретические вопросы экономического развития»	96
Аббасова О.А. Понятие собственности и ее источники с точки зрения институционализма	96
Албегова В.Э. Экономико-статистический анализ доходов населения Вологодской области.....	98
Булькотин Д.А. Статистический анализ рынка ценных бумаг на примере акций НК «Лукойл»	100
Бутусова А.М. Анализ причин и денежные показатели трёх глобальных кризисов России.....	102
Гордеева А.А. оборот розничной торговли по Вологодскому региону. 104	
Колеватых Е.А. Выбор пути экономического развития в условиях глобального экономического кризиса.....	106
Малиновский Ю.Н. Глобальные изменения мирового рынка газа	108
Цыбина Е.А., Макина Д.Е. Регулирование естественной монополии в России	110
Рыжова К.М. Эволюционная макроэкономическая теория	111
Самаренкова Е.А. Венчурное инвестирование как эффективный источник развития инновационной деятельности	113
Хлапов Д.В. Статистический анализ инвестиций в основной капитал Вологодской области.....	115
Шемнякова М.Д. Статистический анализ доходов консолидированного бюджета Вологодской области	117
Эктова М.В. Теория и виды групп в институциональной экономике	119
Секция 5 «Экономика региона: проблемы и перспективы»	121
Быков И.А. Конкурентоспособность производства сухого обезжиренного молока в ОАО «УОМЗ» ВГМХА» Вологодского района.....	121

Гладков А.А. Экономическая эффективность производства молока в колхозе «Великодворье» Тотемского района Вологодской области.....	123
Загоскин В.Я. Совершенствование функционирования энерго-эксплуатационного цеха ОАО «Транс-Альфа».....	125
Клюева Т.Ю. Поддержка и развитие малых и средних предприятий в Вологодской области	127
Кремлёва Е.А. Оценка целесообразности выпуска кефира геродиетического.....	129
Липатникова С.Н. Экономические аспекты производства концентрированных молочных продуктов с сахаром на основе сыворотки.....	131
Москалева М.О. Проблемы формирования человеческого капитала в сельском хозяйстве Республики Беларусь.....	133
Немова Н.А. Современное состояние и перспективы развития лесоперерабатывающей отрасли на российском рынке.....	135
Новожилова А.В. Организация производства продукции оленеводства в МУП СХТП «Кэпэр» Чукотского района Чукотского АО	137
Пашина А.С. Совершенствование организации производства молока в МУП «Дружба» Няндомского района Архангельской области	139
Першина Е.А. Совершенствование финансового механизма взаимодействия ОАО «Учебно-опытный молочный завод» им. Н.В. Верещагина» с сельхозтоваропроизводителями.....	141
Петряшова Н.А. Повышение эффективности производства молочной продукции путем переработки вторичного молочного сырья.....	143
Петряшова Н.А. Совершенствование промышленной переработки и использования вторичного молочного сырья.....	145
Питерякова М.В. Эффективность производства и реализации овощей закрытого грунта в СХПК Комбинат «Тепличный» г. Вологды.....	147
Хлупина А.С. Развитие мясной отрасли на российском и региональном рынках в условиях санкций.....	149
Швецова А.А. Статистический анализ произведенного ВРП в Вологодской области	151
Секция 6 «Проблемы социальных и гуманитарных наук»	153
Иванов С.А. Влияние идей Д.А. Милютинна на развитие современной геополитики.....	153
Колосова А.Ю. Мыслекоммуникация как форма организации мышления личности в образовательном процессе.....	155
Макина Д.Е., Цыбина Е.А. Взаимосвязь мировых религий.....	157
Ничипоренко К.А. Современные тенденции и становление представлений о восточной и западной культурах.....	159
Сабирова Н.В. Принцип юнгианского анализа сновидений	160

Секция 7 «Экономика региона: проблемы и перспективы»	163
Коробанева Н.В. Инвестиционная привлекательность АПК Вологодской области.....	163
Кузина Е.Ю. Экономическая оценка технологического риска и пути его снижения на предприятии	165
Кузнецова Е.П. Основные проблемы системы образования Российской Федерации	167
Порошина И.А. Проблемы плодово-ягодного подкомплекса АПК в Российской Федерации	169
Уханова Ю.В. Особенности движения трудовых ресурсов сельского хозяйства Вологодской области.....	171

Научное издание

Первая ступень в науке

*Сборник трудов ВГМХА по результатам работы
IV Международной научно-практической студенческой конференции*

Ответственный за выпуск О.И. Барина

Технический редактор Ю.И. Чикавинский

Подписано в печать 16.09.2015 г.

Объем 11,2 усл. печ. л.

Заказ № 266-Р

Формат 60/90 1/16

Тираж 95 экз.

Вологодская государственная молочнохозяйственная
академия имени Н.В. Верещагина
160555 г. Вологда, с. Молочное, ул. Шмидта, 2

