

- учет данных по совершенным сделкам.
- Размещение опросов на сайтах по узкоспециализированным направлениям, с большой аудиторией пользователей, обеспечивает высокое качество маркетинговых исследований это дает возможность акцентировать внимание потребителей на определённых услугах и продуктах, регулировать спрос и за счёт этого форсированно продвигать новые услуги или поддерживать интерес к уже существующим.
- Системы статистики и рейтинги популярности стран и курортов предоставляют возможности оперативно оценить глубину продаж и провести сравнительный анализ.

Использование современных инструментов автоматизированного маркетинга позволяет совершенствовать системы стимулирования сбыта и достигать грамотного стратегического планирования, и, в случае необходимости, оперативно корректировать коммуникационную стратегию. Ранее, без использования современных информационных технологий, специалисты туристической индустрии могли осуществлять маркетинговые исследования только теоретически и безотносительно ко всему рынку.

Исследования американской компании Aberdeen Group, подтверждают, что организации, использующие специализированные решения автоматизации маркетинга в своей отрасли, получают следующие преимущества (усредненные данные, по отношению к не использующим):

- коэффициент конверсии потенциальных клиентов в потребителей выше на 107 %;
- объемы средней сделки увеличиваются до 40 % и больше;
- уровень принятия коммерческих предложений выше на 20 %;
- прогноз продаж более благоприятный на 17 %.

Подводя итог, можно отметить, что использование существующих, а также разработка и внедрение инновационных маркетинговых инструментов, позволяют существенно повысить конкурентоспособность, сократить затраты, и, соответственно, увеличить экономическую эффективность любого предприятий сферы гостеприимства и туризма.

Тем не менее, отечественные производители, поставщики туруслуг и дилерская сеть в разработке своих маркетинговых программ ориентированы на краткосрочную перспективу и не торопятся инвестировать прибыль в долгосрочные проекты. Подобная стратегия породила серию банкротств среди туроператорских компаний, сокращению турагентского сегмента, а под влиянием финансового кризиса и санкций привела к реструктуризации рынка в целом.

Список использованных источников

1. Титоренко Г. А. «Автоматизированные информационные технологии в экономике». — М.: ЮНИТИ, 2008
2. Jordie van Rijn. «Ultimate marketing automation usage statistic» <http://www.emailmonday.com/marketing-automation-statistics-overview> (дата обращения 20.03.2016)

УДК 631.14 (476) (083.13)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

Бречко Я.Н.

*Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье представлена методика оценки эффективности специализации сельскохозяйственного производства в организациях Витебской области, которая основана на количественной оценке эффективности производства и реализации основных видов сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: сельское хозяйство, эффективность, специализация, отрасли, методика, показатели, зерно, картофель, рапс, молоко, КРС.

За последние годы в Беларуси были достигнуты значительные успехи в наращивании объемов производства продуктов растениеводства и животноводства и их промышленной переработки. Это позволило не только полностью обеспечить за счет собственного производства потребности населения в основных, наиболее ценных продуктах питания, но и в

больших объемах экспортировать многие агропродовольственные товары за рубеж, пополняя золотовалютные резервы страны. Однако эффективность производства и реализации всех основных видов продукции растениеводства и животноводства, как и готовых продовольственных товаров, получаемых в результате их промышленной переработки, продолжает оставаться на низком уровне. Это в значительной степени зависит от специализации и оптимизации отраслевой структуры сельскохозяйственного производства, обеспечивающих наиболее целесообразное использование природно-климатических условий каждого региона, и особенно Витебской области

В сельском хозяйстве существуют различные формы специализации. Характер специализации и формы ее проявления в сельском хозяйстве складываются под воздействием природных и экономических факторов. Природные факторы влияют на размеры производства, эффективность отдельных подотраслей. Экономические факторы подчеркивают целесообразность специализации сельскохозяйственного производства и позволяют наиболее полно использовать многочисленные экономические предпосылки для ускорения темпов его развития. В данной связи особую актуальность приобретает не столько оценка уровня специализации (классический – по удельному весу отраслей в общем объеме выручки), сколько показатель ее эффективности.

Анализ выручки от реализации по видам продукции в Витебской области по итогам 2014 года в сельскохозяйственных организациях системы Минсельхозпрода показывает, что основную часть выручки приносила реализация молока – 30,52 %, мяса птицы – 21,62 %, мяса КРС – 12,51 %; мяса свиней – 9,85 % и яиц – 3,67 % от общего объема выручки. Необходимо отметить, что в Витебской области, относительно других областей, значительную долю в общем объеме выручки занимает реализация мяса птицы. Из растениеводческой продукции наибольшую долю выручки приносит реализация зерна – 13,65 % и рапса – 2,97 % от общего объема выручки. Доля остальных видов продукции является незначительной. При анализе структуры выручки от реализации продукции по видам продукции в разрезе районов Витебской области видно, что максимальный удельный вес выручки сельскохозяйственным организациям этой области принесла реализация мяса птицы – 85,6 % (по Витебскому району), молока 53,2 % (Чашницкий район), яиц 30,7 % (Ушачский район) от общего объема выручки. Также в Витебской области значительную долю в общем объеме выручки от растениеводческой продукции приносит реализация зерна – 31,9 % (Дубровенский район) и рапса – 6,0 % (Ушачский район) от общего объема выручки. Незначительную долю выручки получили районы Витебской области от реализации льна, овощей открытого грунта и плодов.

Для количественного соизмерения глубины специализации предлагается коэффициент специализации, который позволяет более полно учитывать развитие всех товарных отраслей:

$$K = \frac{1}{\sum_{i=1}^n d_i i (2i - 1)},$$

где K – коэффициент сосредоточения товарного производства (обобщающий уровень специализации); i – порядковый (ранговый) номер отрасли; d_i – удельный вес i -й отрасли в структуре товарной продукции; n – количество товарных отраслей.

Коэффициент до 0,2 характеризует низкий уровень специализации; 0,2–0,4 – средний; 0,4–0,6 – высокий и более 0,6 – глубокую специализацию. Проведенные расчеты по Витебской области показывают, что коэффициент специализации по 12 ведущим отраслям составляет 0,233, по 5 ведущим отраслям – 0,294 и по 3 отраслям – 0,611. В разрезе административных районов наибольшее значение коэффициента специализации (по 12 ведущим отраслям) отмечено в Лиозненском районе – 0,441. Вместе с тем, проведенные исследования показывают, что данный показатель в недостаточной степени отражает эффективность как производства, так и реализации сельскохозяйственной продукции.

В данной связи предлагает использовать разработанный нами коэффициент эффективности специализации ($K_{эс}$):

$$K_{эс} = K_{эн} * K_{эп}.$$

Таким образом, для расчета интегрированного коэффициента эффективности специализации по отдельным видам сельскохозяйственной продукции нами были просчитаны следующие показатели:

K_n – (коэффициент продуктивности) определяется как отношение продуктивности (урожайность, надой на 1 корову, среднесуточный прирост) по объекту (область, район, предприятие) к среднереспубликанскому уровню.

$K_{сeб}$ – (коэффициент себестоимости) определяется как отношение среднереспубликанского уровня себестоимости 1 тонны производства продукции к показателю по объекту (область, район, предприятие).

$K_{пр}$ – (коэффициент производства) определяется как отношение производства продукции (зерно, молоко) в расчете на 1 гектар сельскохозяйственных угодий по объекту (область, район, предприятие) к среднереспубликанскому уровню.

$K_{выр}$ – (коэффициент выручки) определяется как отношение полученной выручки от реализации в расчете на 1 тонну произведенного вида продукции по объекту (область, район, предприятие) к среднереспубликанскому уровню.

$K_{эп}$ – (коэффициент эффективности производства) определяется произведением $K_{пр}$ (коэффициента продуктивности) на $K_{сeб}$ (коэффициент себестоимости).

$K_{эр}$ – (коэффициент эффективности реализации) определяется определяется произведением $K_{пр}$ (коэффициента производства) на $K_{выр}$ (коэффициент выручки).

Данные методологические положения были наложены на фактические данные производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции, которые позволяют выявить зоны эффективности специализации и выработать направления по их углублению. Необходимо сразу отметить, что на эффективность уровня специализации существенное влияние оказывает сложившийся (фактический) уровень производства и его эффективность, а именно концентрация и продуктивность. В растениеводстве данные показатели характеризуются удельным весом посевов сельскохозяйственных культур в пашне и урожайностью, в животноводстве – плотность поголовья на единицу сельскохозяйственных угодий и продуктивность сельскохозяйственных животных. Ниже приведен алгоритм расчета коэффициентов эффективности специализации по отдельным видам сельскохозяйственной продукции в организациях Витебской области по итогам 2014 года.

Таблица – Алгоритм расчета интегрированного коэффициента эффективности специализации организаций Витебской области (в разрезе основных видов продукции) 2014 г.

Виды продукции	Плотность поголовья на 100 га сельхозугодий, гол.	Продуктивность, ц/га, кг, г	Себестоимость 1 тонны, тыс.руб.	Производство на 1 га сельхозугодий, кг	Выручка на 1 тонну производства, тыс.руб.							
Зерновые		24,5	1695,3	843,9	1062,1							
Картофель		162,0	1548,9	32,8	978,6							
Рапс		11,3	2990,9	67,1	2904,5							
Молоко	16,0	3423	3482,0	548,4	3601,6							
КРС	29,5	557	29968,2	63,4	12905,6							
	$K_{п}$	$K_{сeб}$	$K_{пр}$	$K_{выр}$	$K_{эп}$	$K_{эр}$	$K_{эс}$					
Зерновые	0,688	0,840	0,746	1,018	0,578	0,759	0,439					
Картофель	0,706	0,868	0,263	1,088	0,612	0,286	0,175					
Рапс	0,628	0,889	0,711	0,936	0,558	0,666	0,371					
Молоко	0,774	0,953	0,668	0,931	0,738	0,622	0,459					
КРС	0,935	0,994	0,775	0,853	0,780	0,661	0,516					

Как показывают проведенные расчеты в разрезе регионов страны, наиболее эффективный уровень специализации по зерновым отмечен в сельскохозяйственных организациях Гродненской области или на 47,6 % выше среднереспубликанского уровня. Самый низкий уровень эффективности специализации отмечен в Витебской области, лишь 43,9 % от среднереспубликанского уровня. По картофелю коэффициент эффективности специализации по Могилевской и Витебской области составили соответственно 1,918 и 0,175; по рапсу – по Гродненской и Витебской области – 2,248 и 0,371 соответственно, по молоку – по Гродненской и Витебской области – 1,604 и 0,459 соответственно, по КРС – по Гродненской и Витебской области – 1,838 и 0,516 соответственно. Таким образом, эффективность специализации по основным видам продукции по Витебском региону существенно уступает среднереспубликанскому уровню, что в значительной степени определяет почвенно-климатическими условиями.

Таким образом, первоочередные направления повышения эффективности растениеводства на современном этапе (в условиях ограниченности финансовых ресурсов и как следствие материально-технических) заключаются в следующем – это концентрация

производства (в первую очередь товарного – зерно, картофель, рапс и лен) на землях характеризующихся максимальной отдачей, через обеспечение нормативной потребности в необходимых материальных ресурсах возделывания данных культур в соответствии с технологическими регламентами.

Для Витебского региона превалирующим остается дальнейшее наращивание производства продукции животноводства (в особенности скотоводства), чему способствует наличие высокоэффективной кормовой базы. Так, коэффициенты эффективности производства практически по всем видам кормовых культур (многолетние травы, естественные и улучшенные сенокосы и пастбища) значительно выше среднереспубликанского уровня. В товарном растениеводстве – оптимизация посевов зерновых в общей структуре до научно-обоснованного уровня и в рамках собственной обеспеченности животноводства и одна, две-три товарные культуры (лен, рапс, картофель овощи и др.).

УДК 336.662

СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ЭКОНОМИКО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Печникова А.Г., доц., Булавина М.О., студ.

*Ивановский государственный политехнический университет,
г. Иваново, Российская Федерация*

Реферат. В статье рассмотрено понятие дебиторской и кредиторской задолженности, приведены ее основные составляющие, и дан перечень необходимых мер, способствующих усилению финансовой устойчивости, платёжеспособности и деловой активности предприятия.

Ключевые слова: дебиторская и кредиторская задолженность, операционный и производственный цикл, резерв по сомнительным долгам, финансовая устойчивость, платёжеспособность, деловая активность.

Факт наличия задолженности на балансе предприятий (организаций) является неотъемлемой частью производственно-хозяйственного оборота. В зависимости от того, принимает ли предприятие на себя конкретный спектр обязательств или, наоборот, становится причиной возникновения этих обязательств у другого предприятия (или, к примеру, у работника), задолженность подразделяется на кредиторскую и дебиторскую.

Присутствие у предприятия некоторой суммы дебиторской и кредиторской задолженности не имеет безапелляционной отрицательной оценки, т.к. в большинстве случаев имеющаяся сумма задолженности имеет экономическое обоснование, характеризующееся существующим временным лагом между промежутком образования обязательства и моментом их погашения.

Обязательства предприятия, в первую очередь, выражаются торговой задолженностью, факт образования которой неизбежен вследствие непрерывности производственно-денежного оборота предприятия, подразумевающего необходимость постоянного восполнения оборотных активов, обеспечивающих движение производственного процесса, а также внеоборотных активов, без которых переход изделия из одной фазы экономического цикла в другую представляется невозможным.

Во вторую очередь, задолженность предприятия может быть обусловлена обязательствами перед бюджетом и внебюджетными фондами, что также связано с временной разницей, возникающей между моментом начисления конкретного вида налога и его уплатой.

И наконец, говоря о кредиторской задолженности предприятия, нельзя не упомянуть о кадровых расчетах, связанных с начислением заработной платы, отпускных, пособий по временной нетрудоспособности, а также с депонированными суммами, личным и имущественным страхованием и расчетами с подотчетными лицами.

Расчеты с дебиторами (по торговым сделкам) имеют под собой аналогичные основания с той лишь разницей, что в данном случае авансовые платежи применяются предприятием-заказчиком, а не предприятием-поставщиком. Соответственно, при перечислении авансового платежа возникает дебиторская задолженность по поставке материалов, основных средств, товаров и т.д. При осуществлении торговой поставки предприятием, но