
каждого конкретного магазина в зависимости от его типа, размера торговой площади, места расположения и других факторов. Наличие таких перечней позволяет не только рационально регулировать ассортимент товаров, но и систематически контролировать его полноту и стабильность. Под полнотой ассортимента понимают возможность широкого выбора их разновидностей, а под стабильностью — постоянное наличие товара соответствующего вида в продаже. Они могут быть определены с помощью коэффициентов полноты и стабильности ассортимента.

Удобство и безопасность при посещении магазина. Покупателям нужно, чтобы была возможность припарковать машину, оставить детей в детской комнате, чтобы им гарантировали безопасность и сохранность личных вещей и т.п. Посетителей может заботить и то, как передвигаться по комплексу с уже приобретенными товарами.

Формирование образа магазина как специалиста, консультанта по товарам. Чем сложнее товар, тем больше вопросов возникает у покупателя в процессе его выбора. Консультации по эксплуатации сложно технического товара могут осуществляться как в устной, так и в визуальной форме. Подобный магазин может обладать особой силой притяжения: одна часть его посетителей считает, что делать покупки в этом магазине не обязательно, но получить бесплатную консультацию в нем все таки стоит, а другая часть придерживается мнения, что специалисты - продавцы магазина - помогают выбрать наиболее качественные и надежные вещи. Таким образом, осуществляя консультационную функцию, магазин повышает свою привлекательность в глазах потенциальных клиентов.

Таким образом, за два года существования магазина товарооборот увеличился на 9546,8 тыс. руб., прибыль на 7036,3 тыс. руб., а уровень рентабельности увеличился на 2,7 %. Это говорит о том, что данный магазин имеет хорошие перспективы, в дальнейшем может расширить площадь своего магазина и ассортимент товаров.

УДК 631.153

МЕНЕДЖМЕНТ В СОВРЕМЕННОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*Е.П. Каргина, студентка 5 курса инженерного факультета,
А.Е. Яшин, студент 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – к. э. н., доцент Т.В. Яшина
Ульяновская ГСХА*

ООО «Стройпластмасс-Агропродукт» расположено в центральной части Ульяновского района Ульяновской области в деревне Салмановка. Землепользование хозяйства включает 5264 гектара сельхозугодий, 4200 га из них пашня. На фермах содержатся 1300 голов КРС, в т.ч. 320 коров, 5500 свиней, 6 тысяч голов различной птицы - гусей, индеек, уток и бройлеров. Пять лет

назад ООО получило статус племзавода по разведению высокопродуктивного крупнорогатого скота и свиней.

Кроме того, ООО расширилось за счет присоединения паев 135 жителей села Шумовка. Тогда же с торгов купили 2 животноводческих помещения этого разорившегося хозяйства. Это позволило не только сохранить там производство, но и все рабочие места.

Быть лидером не только почетно, но еще и ответственно. В 2006 году от каждой коровы в ООО надоили по 7264 килограмма молока. А лучшая доярка Светлана Иванова готова перешагнуть даже 8-тысячный рубеж.

Комбайнер Игорь Тихонов на комбайне «Мега-;60» один убрал почти половину зернового поля. На вооружение полеводов поступили еще 2 таких комбайна, трактор К-701 с мерседесовским двигателем, кормоуборочный комбайн «Ягуар». На фермах появились высокопроизводительные миксеры-кормораздатчики.

В высоких результатах работы предприятия заинтересованы все. В ООО разработана и действует оригинальная система поощрения передовиков. Заведена «Золотая книга», в которую занесено 16 бывших и нынешних производственников. Они регулярно к своим пенсиям и заработкам ежемесячно получают от предприятия сумму, равную минимальной заработной плате. Есть еще и форма материального поощрения «За верность предприятию» для механизаторов, животноводов и водителей, проработавших не менее 3-х лет. Каждый из них к основной зарплате получает до 100 процентов надбавки. На молочно-товарной ферме ежедекадно подводятся итоги работы, за первое место доярка получает 1 тысячу рублей. Комбайнеры за сезон зарабатывают до 60 тысяч рублей. Поэтому работа на предприятии стала привлекательной во всех отношениях. Проблемы с кадрами нет, средний возраст механизаторов - 35 лет, а животноводов и того меньше. Лучшие производственники по итогам года награждаются бесплатными путевками в санатории и дома отдыха. Так, комбайнеру Игорю Тихонову была оплачена поездка в Египет за счет средств предприятия.

За один пай выделяется по 50 кг муки, бесплатно обрабатываются ого-

Оценка платежеспособности ООО «Стройпластмасс-Агропродукт»

Показатели	2008г.	2009г.	2010г.	Отклонение 2010г. к 2008г., тыс. руб.
Стоимость оборотных активов, тыс. руб.	85352	82422	81120	-4232
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	11447	12526	13284	1837
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,013	0,022	0,008	-0,005
Коэффициент текущей ликвидности	1,6	2,7	1,6	-

роды, оказываются транспортные услуги. Все пожилые пайщики включены в социальную программу предприятия.

ООО «Стройпластмасс-Агропродукт» характеризуется как высокотехнологичное предприятие с развитым полеводством, животноводством и переработкой продукции. Здесь свои мельница, хлебопекарня, колбасный, макаронный, кондитерский цеха и цех приготовления полуфабрикатов. Отработана система выездной торговли и реализации продуктов через сеть магазинов, учредителями которых выступает данное предприятие.

За последний год на предприятии неэффективно используются оборотные средства, а постоянно растущая потребность в денежных средствах приводит к росту кредиторской задолженности.

УДК 657

УЧЕТ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

*О.С. Карпушкина, студентка 5 курса
экономического факультета УГСХА
Научный руководитель – к.э.н., доцент Т.И. Костина*

Коммерческие банки осуществляют активные и пассивные операции. Эти операции подобны двум противоположным сторонам диалектического единства. Без пассивных операций невозможны активные операции, а без активных операций становятся бессмысленными пассивные. Но все без исключения, проводимые банковские операции преследуют одну цель - увеличение доходов и сокращение расходов.

Активные операции – это операции по размещению ресурсов с целью получения прибыли и поддержания ликвидности.

Основные виды активных операций, обеспечивающие банку получение доходов, следующие:

- кредитные (ссудные) — операции выдачи заемщикам денег в качестве банковского кредита. Кредитные операции, в ходе которых банки покупают (учитывают) векселя или принимают их в залог, принято называть учетно-ссудными;
- фондовые — операции вложения банком собственных средств и/или средств клиентов (как правило, по их распоряжениям) в ценные бумаги на организованном и неорганизованном биржевом рынке;

- расчетные (расчетно-платежные) — в основном операции зачисления средств на счета клиентов и оплаты со счетов их обязательств перед другими лицами; они являются активными (предполагающими размещение денег банка) в том смысле, что для своевременного проведения платежей по собственным и клиентским обязательствам банку необходимо часть средств постоянно держать на корреспондентских счетах в ЦБ, других банках, расчетных (клиринговых) центрах;