

THE INFLATION REASONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Hastayeva O. A.

Keywords: *inflation, inflation reasons, rate of inflation, fight methods*

In this article the inflation problem in Russia is considered. Comparison of a rate of inflation of previous years with the current year is carried out. The potential reasons of inflation and methods of fight against it are also established. The possible forecast about a rate of inflation on 2015, is described 2016.

УДК 339

ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Хорина Н.С., Абдурахманов И.М., студенты 3 курса экономического факультета
Научный руководитель – Семиханова О.Н, кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А Столыпина»*

Ключевые слова: *эффективность, анализ, прибыль, покупатель, метод «дерево решений», метод «дерево целей»*

Для решения приоритетных направлений развития стратегии торгового предприятия, предлагается применять метод «дерево целей» и «дерево решений», определять культуру обслуживания.

Важнейшим элементом работы торгового предприятия является разработка и принятие решений, направленных на увеличение прибыли.

Для решения приоритетных направлений и путей развития стратегии торгового предприятия, предлагаем применять метод «дерево целей» и «дерево решений».

Магазину «Дворцовый ряд МС» № 141 предлагается рассмотреть вопрос о продаже свежей выпечки. Определим вероятность успешной продажи свежей выпечки (рисунок 1).

При благоприятном спросе вероятность успешной продажи свежей выпечки составит 65%. При этом увеличится прибыль магазина, разнообразится ассортимент продукции и удовлетворится потребительский спрос.

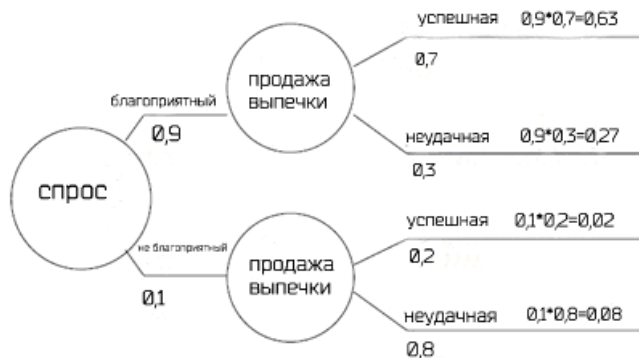


Рисунок 1 - Дерево вероятности успешной продажи выпечки

Таблица 1- Культура обслуживания в торговом предприятии

Показатели	Общее количество опрошенных покупателей, M_n	Количество покупателей, давших отличные и хорошие оценки, M_{ij}	Коэффициент культуры обслуживания по мнению покупателей, $K_{mi} = \frac{M_{ij}}{M_n}$	Значимость отдельных показателей в общем уровне культуры обслуживания, $3i$	Коэффициент обслуживания покупателей по исследуемому показателю ($K_{mi} * 3i$)
Устойчивость ассортимента товаров	300	250	0,83	0,45	0,3735
Дополнительное обслуживание покупателей	300	200	0,67	0,20	0,1340
Затраты времени на ожидание обслуживания	300	220	0,73	0,35	0,2555
Культура обслуживания по мнению покупателей, определяемая по величине обобщающего коэффициента, равного $\sum(K_{mi} * 3i)$				1,00	0,763

Одним из факторов, влияющих на результаты деятельности торгового предприятия, является уровень обслуживания покупателей (таблица 1).

Коэффициент обслуживания является удовлетворительным, поэтому магазину необходимо повышать культуру обслуживания покупателей: предостав-

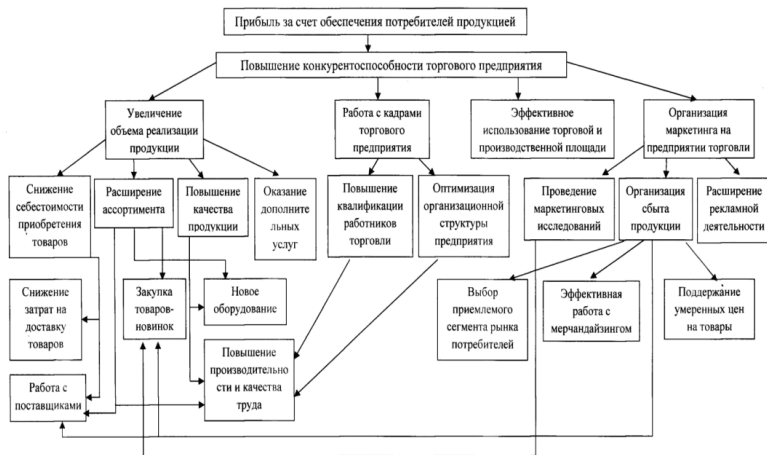


Рисунок 2 - «Дерево целей», успех эффективной работы предприятия

лять покупателям дополнительные услуги, увеличить скорость обслуживания, точно соблюдать режим работы магазина.

Для достижения более высоких результатов магазину следует использовать метод «дерева целей» (рисунок 2).

Цель, поставленная магазином «Дворцовый ряд МС» № 141, достижима и может быть выполнена в процессе его деятельности, если к этому приложить необходимые усилия.

Эффективная работа магазина зависит от грамотно выстроенных «дерева решений» и «дерева целей», правильно соблюденной культуры обслуживания, поставленной товарной стратегии и ассортиментной политики.

Библиографический список

1. Семирханова, О.Н. Управление ассортиментом продукции как инструмент повышения эффективности современного бизнеса / О.Н. Семирханова, С.Ю. Петрякова // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №8 (49). – С.813 – 816.
2. Семирханова, О.Н. Инновационное развитие коммерческой деятельности торгового предприятия в современных рыночных условиях / О.Н. Семирханова, В.А. Асмус // Инновационное развитие современной науки. Международная научно-практическая конференция: в 9 частях. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – Часть 2. - С.183-184.

3. Семирханова, О.Н. Современное развитие коммерческой деятельности в розничной торговле / О.Н. Семирханова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. Материалы I Международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2012. – Часть 2. - С.144-147.
4. Семирханова, О.Н. Совершенствование организации коммерческой деятельности на предприятии / О.Н. Семирханова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2013. - № 3 (23). - С. 148-152.
5. Семирханова, О.Н. «Дерево целей» как способ разработки целевых программ в АПК / О.Н. Семирханова // Вестник Алтайского государственного университета. - 2010. - № 1. - С. 106-109.
6. Ситникова, Е.Ю. Применение метода «дерева целей» для обоснования выбора стратегии развития предприятия/ Е.Ю. Ситникова, Т.А. Суровцева [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.stavedu.ru/_docs/pdf/vuz-chursin/_confer/cyclesX/5/17.pdf
7. Петрякова, С.Ю. Ценностно-мотивационные ориентиры предпринимательской деятельности/С.Ю.Петрякова// Актуальные проблемы экономики, экономического образования и воспитания. – Ульяновск: «Симбирская книга», 2006. – С.38-41.
8. Дозорова, Т.А. Методические рекомендации по дипломному проектированию по специальности 080401 «Товароведение и экспертиза товаров» / Т.А. Дозорова // Инновационные технологии в высшем профессиональном образовании. Материалы научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава академии. 11-13 октября 2011 года. – Ульяновск: УГСХА, 2011. – С.88-94.

JUSTIFICATION OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISE

Chorina H.S., Abdurakhmanov I.M.

Keywords: *efficiency, analysis, profit, buyer, method “tree of decisions”, “tree is more whole” method*

To solve the priorities of the strategy of commercial enterprise, it is proposed to apply the method of “tree of objectives” and “decision tree” to define a culture of service.