3. Проект характеризуется хорошей окупаемостью и высокой стабильностью к изменению различных факторов (стоимость сырья, объемы инвестиций и т.д.), поэтому можно сказать, что данное мероприятие позволит получать прибыль для компании.
4. В результате работы над программой развития АО «АЗП» определяются возможные этапы модернизации завода, что позволяет сделать данное мероприятие более гибким по срокам реконструкции и по объемам перерабатываемого сырья.

Комплексное решение вышеуказанных задач позволит АО «АЗП» стать конкурентоспособной компанией на рынке нефтехимических продуктов в Сибирском регионе и в странах АТР.

В результате внедрения данного проекта технико-экономические показатели деятельности АО «АЗП» улучшатся (см. табл.2).

Таблица 2

*Технико-экономические показатели деятельности АО «АЗП»
до и после внедрения проекта*

Показатели	До внедрения	После внедрения	+/- Изменение
Объем выпуска продукции, тонн	15 000	44 334	+ 29 334
Численность работающих на предприятии, чел.	1 560	1 560	-
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	3 938 594	7 626 840	+3 688 246
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	1 268 400	2 460 770	+1 192 370
Затраты на производство, тыс. руб.	2 834 467	5 391 832	+2 557 365
Себестоимость выпуска 1 тонны продукции, руб.	188,96	121,62	-67,34
Валовая прибыль, тыс. руб.	1 104 127	2 235 008	+1 130 881
Чистая прибыль, тыс. руб.	805 818	1 676 256	+870 438
Валовая рентабельность, процентов	38,9	41,5	+2,6
Чистая рентабельность, процентов	28,4	31,1	+2,7

1. Структура спроса пенополистирола сдвигается в сторону КНР [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://chemguide.ru/research/polystyrene.html>.
2. Малкин А.Я, Вольфсон С.А., Кулезнев В.П., Файдель Г.Н. Полистирол. Физико-химические основы получения и переработки. - М., «Химия», 1975, 288 с.
3. Шур А.М. Высокомолекулярные соединения. - М.: Высшая школа, 1981, 656с.
4. Кучанов С.И., Методы кинетических расчетов в химии полимеров. - М.-Л.: «Химия», 1978, 350с.
5. Технологический регламент производства вспенивающегося полистирола цеха №02; сост.: ведущий инженер-технолог ПТО С.А. Лисицина. Новомосковск, 2002, 190 с.

Дыганова Р.Р.

Модель развития дистанционной торговли

*Казанский государственный энергетический университет
(Россия, Казань)*

doi:10.18411/spc-8-03-2018-02

idsp: 000001:spc-8-03-2018-02

При качественном и количественном улучшении технического обеспечения хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств повышается эффективность дистанционной торговли. Он проявляется вследствие возможности оптимизации структуры затрат со стороны хозяйствующих субъектов, а также повышения степени удовлетворении спроса домашних хозяйств, за счет улучшенного качества торгового обслуживания. [4,с.181] Указанные характеристики влияют на повышение эффективности организаций дистанционной торговли.

Рис. 1 Модель развития дистанционной торговли.

Исследование направлений развития дистанционной торговли целесообразно начинать с анализа внешних и внутренних факторов, а также зарубежного опыта развития дистанционной торговли.

Наиболее обобщенно, по способу воздействия на развитие дистанционной торговли, всю совокупность факторов следует подразделить внешние и внутренние факторы (рис.2).

Рис. 2 Факторы, влияющие на развитие дистанционной торговли.

К внешним факторам относятся общеэкономические (ВВП, уровень инфляции, ставка рефинансирования ит.д.), политические (нормативно-правовая база, политический режим, стабильность и т.д.), социальные (уровень дохода на душу населения, средний уровень заработной платы и т.д.) и культурные (тенденции моды, этики, эстетики) условия внешней среды, в которой функционирует хозяйствующий субъект.

К внутренним факторам относятся экономический (рентабельность, оборачиваемость, финансовая устойчивость деятельности организации), социальный (качество торгового обслуживания), технический (уровень оснащенности информационно-коммуникационными системами) потенциал развития предприятия дистанционной торговли.

Анализ зарубежного опыта позволяет отечественным торговым структурам использовать технологии стран высокоразвитых в области дистанционной торговли и адаптировать этот опыт применительно к российским ресурсам и потребностям покупателей.

Основные направления развития дистанционной торговли на основе зарубежного опыта развития представлены на рис. 3

Рис. 3 Адаптация зарубежного опыта развития дистанционной торговли отечественными торговыми организациями

Влияние внешних и внутренних факторов обуславливает формирование направлений эффективности в дистанционной торговле: экономической, социальной и технической. Экономическую эффективность дистанционной торговли целесообразно оценивать по базовым показателям эффективности (рентабельности, деловой активности), в то время как социальную эффективность, главным образом, формирует уровень качества торгового обслуживания. [3,с.149] Техническая эффективность проявляется в обеспеченности населения информационно-коммуникационными системами.

Для установления определенной взаимосвязи между социальной (предлагаемыми способами оплаты, доставки, широтой сферы обслуживания) и экономической эффективностью (показатели оборачиваемости и рентабельности) следует оценить уровень концентрации отрасли. В целом можно отметить тенденцию к тому, что организации дистанционной торговли с большим числом предлагаемых способов оплаты и доставки и более широкой сферой обслуживания чаще

демонстрировали больший прирост выручки по сравнению с магазинами такого же формата и сегмента, предлагающих меньшее разнообразие оказываемых услуг. [2,с.103]

Следующим этапом исследования развития дистанционной торговли является оптимизация затрат на единицу улучшаемого показателя качества торгового обслуживания. Сокращение затрат для получения экономического эффекта дистанционными торговыми структурами в долгосрочном периоде является малорезультативным, вследствие чего необходимо выявить каким образом посредством социальной эффективности можно повысить экономическую. Формирование оптимального набора качественных характеристик показателей торгового обслуживания в дистанционной торговле может быть основано на решении прямой и двойственной задачи линейного программирования. Использование методики решения данной задачи позволяет не только максимизировать прибыль от улучшения качественных характеристик торгового обслуживания, но и минимизировать издержки по их улучшению. Использование задачи линейного программирования позволяет получить более объективные результаты, по сравнению с методами социологического опроса, традиционно применяемого при анализе качества торгового обслуживания организаций торговли.

Рассматривая социально-экономическую эффективность дистанционной торговли, следует отметить взаимосвязь между уровнем удовлетворения потребностей общества, выражающимся в качестве торгового обслуживания и интегральным показателем экономической эффективности. В целом ускорение обращения элементов структуры общественного воспроизводства в результате использования дистанционных способов продаж ведет к повышению социально-экономической эффективности организаций дистанционной торговли. [1]

Целесообразно вывести общий показатель интегральной оценки социально-экономической эффективности дистанционной торговли:

$$I_{\text{к.т.о}} = \frac{I_{\text{к.т.о}}}{I_{\text{к.т.о}}}$$

$I_{\text{к.т.о}}$ - интегральный показатель качества торгового обслуживания

Прогнозирование развития дистанционной торговли, ее социально-экономического аспекта во многом зависит от состояния и тенденций развития внутренней розничной торговли в целом. В связи с этим составление прогноза развития дистанционной торговли необходимо проводить с учетом влияния внешних и внутренних факторов социально-экономического развития. Это становится возможным в результате использования моделей авторегрессии для каждого влияющего фактора, а также линейной множественной регрессии с учетом спрогнозированных значений факторов.

Таким образом, представленная модель развития дистанционной торговли может быть использована в качестве алгоритма действий при анализе социально-экономической эффективности дистанционной торговли в целом.

1. Кадацкая Д.В. «Повышение качества торгового обслуживания в предприятиях розничной торговли потребительской кооперации», Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Белгород. - 2013
2. Медведева О.Ю. Модель управления качеством обслуживания покупателей на торговых предприятиях [Текст] // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2015. - №8. – С.103-106.
3. Хомич И.Н. Эволюция форм дистанционной торговли / И.Н. Хомич [Текст] // Философия социальных коммуникаций, 2012. – №2. – С. 149-155.
4. Экономика организации (торговля): Учебник / Г.Г. Иванов. - М.: ИД ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. - 352 с