

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**



ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО 21 ВЕКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Материалы Республиканской научной конференции
преподавателей и молодых ученых с международным участием**

(г. Луганск, 18-19 декабря 2018 г.)

Луганск – 2018

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

***ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО 21 ВЕКА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ***

**Материалы Республиканской научной конференции
преподавателей и молодых ученых с международным участием**

(г. Луганск, 18-19 декабря 2018 г.)

*Рекомендовано к печати
решением Учёного Совета экономического факультета ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет» (Протокол № 4 от «25» декабря 2018 года)*

Председатель редакционной коллегии:

Ткаченко В.Г. – ректор ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», доктор экономических наук, профессор.

Члены редакционной коллегии:

Гончаров В.Н. – заведующий кафедрой экономики предприятия и управления трудовыми ресурсами ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», доктор экономических наук, профессор.

Житная И.П. – заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», доктор экономических наук, профессор.

Шульженко Л.Е. – профессор кафедры финансов и кредита ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», доктор экономических наук, доцент.

Бондарь К.В. – заведующий кафедрой бизнес-информатики ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», кандидат экономических наук, доцент.

Бычков В.П. – профессор кафедры менеджмента и экономики предпринимательства ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова», доктор экономических наук, профессор.

Безрукова Т.Л. – заведующий кафедрой экономики и финансов ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет имени Г.Ф. Морозова», доктор экономических наук, профессор.

Борисов В.И. – профессор кафедры экономической теории и маркетинга ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», доктор исторических наук, профессор.

Каныгин Ю.М. – профессор кафедры экономической теории и маркетинга ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», доктор экономических наук, профессор.

Шевченко М.Н. – декан экономического факультета, доцент кафедры экономической теории и маркетинга ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», кандидат экономических наук, доцент.

Ильин В.Ю. – профессор кафедры бизнес – информатики ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», доктор экономических наук, доцент.

Передериева С.А. – заведующий кафедрой финансов и кредита ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет», кандидат экономических наук, доцент.

Экономика и предпринимательство 21 века: проблемы и перспективы развития. Материалы Республиканской научной конференции преподавателей и молодых ученых с международным участием (18-19 декабря 2018 г.) / Под ред. В.Г. Ткаченко. – Луганск: ГОУ ЛНР «ЛНАУ», 2018. - 264 с.

В сборнике рассматриваются основные вопросы экономики и управления предприятиями, современной аграрной экономики, управления на макро- и микро- уровнях, управления человеческими ресурсами, развития деловой среды, конкуренции, маркетинга и организационной культуры в экономике. Материалы конференции будут полезны для учёных, преподавателей, докторантов, аспирантов, магистрантов, студентов высших учебных заведений, руководителей предприятий и организаций.

Ответственность за достоверность фактов, цитат, собственных имён, географических названий, названий предприятий, организаций, учреждений и другой информации несут авторы материалов. Высказанные авторами мнения могут не совпадать с точкой зрения редакционной коллегии и не возлагают на неё никаких обязательств.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	8
Балашова А.А. Совершенствование автоматизации учета расходов.....	8
Буданова Н.В. Экономическая сущность понятия «Налоговая система».....	12
Гончарук Е.С. Сбалансированный подход к управлению инновационным развитием аграрных предприятий	16
Демина А.В., Пименов Н.В. Управление инновационным потенциалом предприятий АПК.....	20
Дрозняк О.В., Юрьев А.И. Роль налоговой политики в системе государственного управления экономикой Луганской Народной Республики..	26
Заруцкий И.Д., Житенко А.В., Кравченко М.В. Основные направления повышения эффективности растениеводства в современных условиях	33
Заруцкий И.Д., Курячий И.Ф., Топоровская Л.В. Управление персоналом аграрных предприятий.....	36
Заруцкий И.Д., Лезнёва М.В., Нехаева А.А. Проблемы управления человеческими ресурсами	40
Заруцкий И.Д., Билець А.В, Павловский В.А. Основные направления повышения эффективности животноводства в современных условиях.....	45
Заруцкий И.Д., Носачёва С.А., Завалишин М.С. Влияние технологии управления на эффективность предприятий АПК.....	49
Заруцкий И.Д., Павловский В.А., Завалишин М.С. Управление удаленными сотрудниками.....	53
Клименчукова Н.С., Зеленский А.А., Соколов А.С. Разработка модели технологического развития растениеводства.....	57
Курипченко Е.В. Особенности стратегического управления предприятиями АПК.....	61
Лотохова И.Г., Козлов Д.С. Направления формирования конкурентных преимуществ	65
Лотохова И.Г., Неженцева Н.С. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала аграрными предприятиями.....	70

Лотохова И.Г., Омельченко Д.И. Особенности антикризисного управления в современных условиях хозяйствования.....	75
Лотохова И.Г., Ткаченко Т.С. Особенности формирования инновационного развития предприятий АПК	79
Меллер Ю.В., Погорелов М.С. Применение учетной системы как информационной основы управления.....	82
Онопrienко М.А., Юрковская Е.Н. Проблемы применения оценки в учетной практике и управлении предприятиями.....	86
Рипка А.Н. Концепция устойчивой интенсификации аграрного производства	90
Романцова И.А., Василевская О.Н. Системный подход к оценке эффективности банковской деятельности	95
Саенко Е.С., Чубова Н.С. Первичная учетная документация как основной источник экономической информации	99
Соляной В.Г., Дзюба Р.Э. Подходы к формированию системы планирования на современном предприятии	103
Старухина Ю.С., Гончаров И.С. Методика оценка конкурентоспособности аграрных предприятий в условиях неопределенности.....	107
Фисенко Л.Е., Герцик А.Ю. Коммуникации как составляющая менеджмента современного предприятия	112
Худолей О.В. Обеспечения финансовой устойчивости предприятий в условиях внешних угроз.....	116
Шаповалова Ю.П. Сравнительный анализ нормативно-правового регулирования бухгалтерского и налогового учета расходов.....	121
Ширяева И.В., Матвиенко И.В., Топильницкая Т.А. Теоретические аспекты понятия «Финансовая стратегия предприятия»	125
Шовкопляс А.Ш., Дьяченко Л.С. Инструменты управления основными средствами предприятия.....	130
2. СОВРЕМЕННАЯ АГРАРНАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.....	134
Боярская О.В., Грузинова Л.А. Система стратегического планирования как основа развития региона.....	134

Гаврилович В.С., Кандратова А.С., Карпова Е.С. Изучение зарубежного опыта в повышении эффективности использования земельных ресурсов	141
Панченко Л.А., Шкуматова С.В., Куликова О.А. Формирование категории «основные средства» как объекта бухгалтерского учета.....	146
Сиренко М.А., Бакуменко М.С. Формирование организационно-экономического механизма устойчивого развития сельских территорий	154
Щербакова А.В., Шерстюк Е.А. Инновационное развитие мясоперерабатывающих предприятий	161

3. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ НА МАКРО- И МИКРО-УРОВНЯХ

Васильев А.М. Значение материально-производственных запасов как объекта учета и контроля.....	166
Волошина Ю.О. Собственный капитал как объект управления финансами предприятия	168
Дубравина Л.И., Бондарь Л.В. Стратегическое планирование как инструмент стабильного развития предприятия.....	173
Елисеева А.В. Направления развития современного региона в условиях формирования экономической безопасности.....	176
Изюмская О.Н., Моисеенко А.А. Использование балансового метода при экономических исследованиях.....	183
Кармазина А.А., Лысцев Е.А., Овчаренко П.О. Перспективы использования зарубежного опыта управления занятостью населения	186
Колесникова Е.А., Лебеденко Е.А. Модель антикризисного управления экономикой Донецкой Народной Республики	193
Красько Е.М. Проблемы эффективности формирования банковских ресурсов.....	197
Лангазова В.В. Учёт подоходного налога: вопросы теории и практики	201
Обезенюк М.А. Значение финансовой отчетности предприятия.....	205
Салий Т.И. Проблемы развития регионального управления	209
Фисенко Л.Е., Герцик А.Ю. Особенности современного управления сбытовой деятельностью предприятия.....	215

4. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	219
Колесникова В.В., Боднарь Б.Д. Социальные проблемы в экономике и менеджменте	219
Руденский Б.Ю., Мороз А.А. Актуальные проблемы управления персоналом предприятия	223
Титов Д.А., Васильев А.А. Концептуальные аспекты повышения качества системы управления предприятием	229
Фисенко Л.Е., Северьянова А.Н., Желтова Д.В. Оценка качества кадрового потенциала в системе управления предприятием.....	233
5. РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ, КОНКУРЕНЦИИ, МАРКЕТИНГА И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ЭКОНОМИКЕ.	237
Кизлик Т.А. Пути повышения конкурентоспособности предприятий в современных условиях.....	237
Коваленко Т.А. Особенности формирования стратегии маркетинга аграрного предприятия	241
Кондруцкая Е.И., Курипченко Е.В. Сущность управления маркетинговой деятельностью предприятия АПК	245
Матюшева И.Ю., Бережной С.С. Современное понимание потенциала предприятия	250
Солдатов В.А., Тухфатова Р.В. Формирование маркетинговой стратегии предприятия	255
Шалевская Е.Ю., Иванова И.А. Теоретические подходы к определению «Рыночная конкуренция – двигатель прогресса»	259

1. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

УДК 657.47

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА РАСХОДОВ

Балашова Анастасия Андреевна

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Успешная деятельность любого предприятия зависит от правильной организации на нем финансового, управленческого, налогового учета, которая предполагает использование новых методов и современных технических средств построения информационных систем. Информационные бухгалтерские системы независимо от их масштаба, программно-аппаратной платформы и стоимости должны обеспечивать качественное ведение учета, быть надежными и удобными в эксплуатации.

В настоящее время особую актуальность приобретает вопрос организации системы учета затрат производства, которая является важной экономической категорией, генерирует ресурсы для нужд управления с применением новейших автоматизированных систем обработки информации.

Учет операционных расходов является сводным участком учетного процесса по отношению к другим участкам, так как он базируется почти на всех документах первичного и сводного учета деятельности предприятия, и документация по нему должна обеспечивать распределение затрат по экономическим элементам, местам возникновения, статьями и объектам калькуляции. Входящая информация учета операционных затрат на производство представляет собой результат решения задач по учету основных средств, запасов, заработной платы, финансово-расчетных операций, учета готовой продукции, ее отгрузки и реализации. При автоматизированном бухгалтерском учете затрат на производство продукции обеспечиваются следующие преимущества:

- возможно формирование плановых и фактических калькуляций в разрезе аналитических признаков на любую дату текущего месяца;

- используя расширенные возможности аналитического учета, возможно построение многоуровневых разрезов статей затрат, необходимых для управления, а также учет затрат по центрам ответственности в разрезе конкретных видов производимой продукции [1].

Можно выделить основные задачи автоматизации учета операционных расходов:

- своевременное, полное и достоверное отражение в учете фактических затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), а также непроизводственных расходов;

- контроль правильного использования ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии, заработной платы);

- обоснование калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), правильное составление отчетных калькуляций;

- выявление и устранение недостатков организации учета производства и материально-технического обеспечения, направленного на максимальную экономию материальных, трудовых затрат и на повышение производительности труда.

Рассмотрим автоматизацию этого участка учета как составляющей комплексной системы управления предприятием и предложим перспективные пути улучшения данного участка учетного процесса. Автоматизированная обработка данных по учету операционных расходов выполняется после автоматизации других участков учета и предполагает группировку затрат по аналитическим и синтетическим счетам, обеспечивается формированием соответствующих регистров или выполнением расчетов по отдельным элементам затрат. По последовательности выполнения все задачи организации автоматизированного учета операционных расходов делят на отдельные комплексы:

- выявление и распределение прямых затрат;
- разработка рабочего плана счетов по учету операционных расходов;
- организация учета и распределения комплексных расходов;
- организация учета потерь в производстве;
- организация учета незавершенного производства;
- составление сводных регистров;
- расчеты калькуляции себестоимости продукции [2].

Для решения проблемы обеспечения максимальной оперативности и достаточной аналитичности исходной информации о расходах предприятия предлагаем комплексы задач, которые включаются в состав автоматизированной системы по учету производственных затрат соответствующих уровней (рис. 1).



Рисунок 1. Этапы автоматизации учета операционных расходов на предприятии

Подводя итоги нашего исследования, хотим отметить, что автоматизация учета операционных расходов позволит усовершенствовать учет расходов на каждом из уровней. На первом уровне автоматизированной системы учета затрат на производство формируются первичные данные, которые образуются в местах возникновения информации. Учет расходов на производство в отдельных подразделениях, позволяет осуществлять организацию систематического и своевременного выявления отклонений от нормальных условий, проведение оперативного учета.

На втором уровне обеспечивается контроль информации из автоматизированной системы бухгалтера I уровня, выполняются регламентные и запросные задачи в целом.

Третий уровень обеспечивает анализ работы структурных подразделений и предприятия в целом, обобщение сводных данных затрат на производство, осуществление оперативного контроля использования трудовых, материальных и денежных ресурсов, организации внутреннего контроля.

Современные информационные системы позволяют моделировать операционные расходы, благодаря чему обеспечивается принятие оптимальных управленческих решений.

Список литературы

1. Васильева Л. С. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие / Л.С. Васильева, Д. И. Ряховский, М. В. Петровская. – М. : Эксмо, 2007. – 368 с.
2. Костякова А.А. Інформаційне забезпечення єдиної системи обліку та контролю в аграрних підприємствах / А.А. Костякова // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. Т. 1. / За ред. В.Г. Ткаченко. – Луганськ: «Книжковий світ», 2009. – № 90/94. – С. 427-431. – (Серія «Економічні науки»).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА»

Буданова Наталья Вячеславовна,
старший преподаватель
ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Среди разнообразия экономических рычагов, посредством которых, государство влияет на экономику страны в целом, является налоговая система. Сегодня неотъемлемой частью современной экономики является наличие кризисных явлений, которые стабилизируются за счет эффективной налоговой системы. Обусловлено это, прежде всего тем, что налоговая система - важное звено финансового механизма государственного регулирования экономики любой страны.

В современных условиях хозяйствования налоговая система выступает предметом спекуляции в политической сфере. Трансформация налоговой системы в основном носит популистский характер. Однако необходимо отметить, что решение проблем налогообложения всё-таки связано с реформами, проводимыми в налоговой системе. Сильная и эффективная налоговая система и соответствующая проводимая налоговая политика страны является основным фактором активизации предпринимательской деятельности, а также условием создания конкурентных преимуществ для товаропроизводителей.

Вопросами развития и трансформации налоговой системы занимались как отечественные, так и зарубежные ученые, среди них Андрущенко В.Л., Захожай В.Б., Иванова В.Н., Мельник В.М., Опарин В.М., Олейник О.В., Пушкарёва В.М., Соколовська А.М., Сторожук О.В., Дж. Тейлор, Дж. Хаусман и другие.

Цель нашего исследования заключается в изучении определения сущности понятия «налоговая система».

Опарин В.М. дает следующие определение понятию «налоговая система» - это совокупность установленных налогов и обязательных платежей

налогового характера и механизма их получения [1, с. 10].

По мнению Соколовской А.М. налоговая система – это сложная система с многоуровневой структурой, что на глубинном уровне составляет совокупность налоговых отношений, регламентированную нормами финансового права, закрепленными в налоговых законах и других нормативно-правовых актах по вопросам налогообложения [2, с. 33].

Пушкарева В.М. придерживается мнения, что налоговая система – совокупность всех налогов, взимаемых государством, а также формы и методы их построения, начисления, налоговый контроль [3, с. 151].

По мнению Андрущенко В.Л. это не только совокупность налоговых законов, но и институт, включающий специфический социальный слой финансовых специалистов; правила и традиции бухгалтерского учета; созданные государством фискальные и финансовые учреждения; формальные и неформальные процедуры, связанные с расчетом и распределением определенных законодательством обязательных платежей [4, с. 9].

С точки зрения Захожай В.Б., сложная система взаимосвязанных отношений между различными субъектами, которая включает, кроме всех налоговых платежей, которые должны платить юридические и физические лица, различные нормативно-правовые акты, обеспечивающие ее законодательную базу [5, с. 21].

Олейник О.В. подчеркивает, что налоговая система это совокупность налогов и сборов (обязательных платежей) в бюджеты и государственные целевые фонды, взимаемые в установленном законами порядке [6, с. 25].

Иванова В.Н. рассматривает налоговую систему как сложное правовое, социально-экономическое и политическое явление общественной жизни, в которой можно выделить следующие образующие ее элементы:

- юридическую конструкцию налога как первооснову формирования налоговой системы (выделена из системы налогообложения, с тем, чтобы подчеркнуть особую роль правовой категории как системообразующего

элемента);

- систему налогообложения государства, формирующуюся на основе объединения юридических конструкций всех установленных и введенных налогов; нормотворческую деятельность представительных органов власти в сфере налогообложения;

- систему налоговых органов;

- налоговый контроль; налоговую политику государства;

- налоговую культуру населения государства [7, с. 15].

Анализ экономической литературе дает возможность утверждать, что не существует единого подхода к определению термина «налоговая система». Наряду с понятием «налоговая система» в экономической литературе часто используется термин «система налогообложения». Иногда даже эти понятия употребляются как синонимы, на наш взгляд, это является не правильным подходом.

Сторожук О.В. утверждает, что под системой налогообложения считается «деятельность государства в сфере установления и организации функционирования и правового регламентирования налогов и налоговых платежей, которые направляются в централизованные фонды денежных ресурсов государства» [8, с. 97].

Мы считаем, что подобная характеристика присуща только налоговой системе, которая носит макроэкономический характер функционирования, о чем свидетельствуют приведенные выше определения термина «налоговой системы» современных ученых – экономистов.

Таким образом, под налоговой системой следует понимать многоступенчатую систему распределительных отношений между налогоплательщиками и государством, которая базируется на законодательных актах, нормах и реализуется через уплату налогов с целью достижения оптимального и своевременного уровня наполнения бюджета.

Налоговую систему страны надо реформировать таким образом, чтобы

учитывались экономические интересы обеих сторон – государства и налогоплательщиков, а также устранялась заинтересованность плательщиков от уклонения уплаты налогов.

Список литературы

1. Опарін В.М.- Фінанси (загальна теорія): Навч.- метод. Посібник. 3-тє вид., без змін. – Київ: КНЕУ, 2006. – 240с.
2. Соколовська А.М. Податкова системи держави: теорія і практика становлення / А. М. Соколовська. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
3. Пушкарёва В.М. История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие / В. М. Пушкарёва. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 191 с.
4. Андрущенко В.Л. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція): [монографія] / В.Л. Андрущенко; Т.В. Тучак. – К. : Алерта, 2013. – 384 с.
5. Захожай В.Б. Система оподаткування та податкова політика: навч. посібник / В.Б. Захожай, Я.В. Литвиненко, К.В. Захожай, Р.Я. Литвиненко. [Під заг. ред. В.Б. Захожая та Я.В. Литвиненка]. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 468 с.
6. Олійник О.В. Податкова система: навчальний посібник / О.В. Олійник, І.В. Філон. — Київ: Центр навчальної літератури, 2006. — 456 с.
7. Иванова В.Н. О системном подходе к пониманию правовых категорий «юридическая конструкция налога», «система налогообложения» и «налоговая система» // Законодательство и экономика. 2011. № 6.
8. Сторожук О.В. Принципи побудови і функціонування оптимальної податкової системи / О.В. Сторожук // Економіка АПК. — 2003. — № 1. — С. 97 – 104.
9. Мельник В.М. Механізм прямого оподаткування у фінансовій теорії / В.М. Мельник, Г.Л. Пенякова // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 66-77.

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гончарук Елена Сергеевна,
аспирант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Нестабильность внешней среды аграрных предприятий Луганской Народной Республики способствует появлению новых методов, систем и подходов к управлению. На сегодня большинство отечественных аграрных предприятий работают в условиях, скорость изменения которых увеличивается с каждым годом, а вероятность прогнозируемости снижается, именно поэтому остро стоит потребность в сбалансированности методов управления в практической деятельности аграрных предприятий. Вместе с тем, учитывая низкий уровень информированности и заинтересованности в построении и управлении стратегическим развитием аграрных формирований со стороны руководства, использование старых подходов к управлению актуализирует вопросы сбалансированности в управлении.

Цель – обоснование сбалансированного подхода к управлению инновационным развитием аграрных предприятий.

Разработку стратегий инновационного развития аграрных предприятий целесообразно осуществлять во взаимосвязи с целями и задачами отдельных функциональных стратегий. Такая взаимосвязь позволяет проявляться эффекту синергизма управления. Оценка и учет последнего позволит аграрным предприятиям выйти на новый уровень конкурентоспособного управления. Синергетический эффект проявляется прежде всего в увеличении суммарного эффекта от реализации отдельных видов инноваций. Эффект синергизма характеризуется технологическими и управленческими нововведениями аграрных предприятий, обусловленными направлениями общей стратегии

развития. В результате синергетического эффекта аграрные предприятия достигают [1, с. 129; 2, с. 127]:

- экономию расходов при неизменном уровне технологии;
- улучшение потребительских свойств товаров при неизменных затратах.

В данном случае синергетический эффект от сбалансированного подхода к управлению инновационным развитием аграрных предприятий будет характеризоваться тремя переменными с системными связями: увеличение доходов в денежном выражении, снижение оперативных расходов и снижение потребности в инвестициях аграрных предприятий.

Практическое внедрение процесс формирования стратегии сбалансированного подхода к управлению аграрным предприятием позволит не только обеспечить конкретизацию выбранной инновационной стратегии развития и ее преобразование в комплекс стратегических мер, реализация которых направлена на достижение системы целей и целей развития агропроизводителя. Цели и показатели при сбалансированном подходе к управлению инновационным развитием формируются в зависимости от мировоззрения и стратегии предприятия и рассматривают ее деятельность по четырем направлениям: финансовому; взаимоотношениями с клиентами, внутренним бизнес-процессам, а также обучению и развитию персонала.

Сравнительный анализ отличительных характеристик мирового и отечественного опыта построения системы управления позволил выделить различия в ее составляющих элементах и отрицательные черты системы управления отечественным предприятием, а именно [3, с. 23]:

- цель и задачи направлены на рост объемов деятельности при применении имеющихся ресурсов, ограничивает возможности аграрного предприятия в его долгосрочном развитии;
- показатели оценки деятельности аграрных предприятий частично отражают результативность бизнеса, то есть не позволяют дать комплексную

характеристику эффективности, так как не учитывают ценность составляющих управления.

На отечественных предприятиях в основном применяются экономические методы управления, кроме того, не всегда существует согласованность между задачами персонала и системой мотивации, что не позволяет концентрировать усилия на достижении поставленной цели, учитывая при этом все потенциальные возможности аграрных предприятий [4, с. 103; 5, с. 93].

По результатам исследования выделено уровни развития подходов к управлению инновационным развитием аграрных предприятий:

1 уровень – самый низкий уровень, основанный только на управлении внутренними возможностями аграрных предприятий, фундаментом системы является технико-технологическая и социальная составляющие;

2 уровень – высокий уровень, который уже предусматривает влияние внешней среды на агропроизводителя как единую систему и требует сосредоточения внимания на таких составляющих системы, как регулирующая, опытно-предусмотрительная и анализирующая;

3 уровень – самый высокий уровень, управление осуществляется на основе поиска новых конкурентных возможностей, новых технологий и совершенствования управления, и нуждается в развитии творческой и исследовательской составляющих аграрных предприятий.

Целью сбалансированного управления, должно стать восстановление баланса взаимосвязей и взаимодействий между взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами аграрного предприятия как системы и воспроизводства его нового состояния на основе достижения динамического равновесия отношений между носителями этих взаимосвязей и взаимодействий – менеджеров и трудовых коллективов аграрных предприятий. Для построения эффективной системы сбалансированного управления инновационным развитием аграрных предприятий необходимо, чтобы в состав руководства входили личности с различными видами интеллекта. Такое разнообразие

состава коллективов обеспечит разнообразие подходов и взглядов. Таким образом, применение сбалансированного управления инновационным развитием аграрных предприятий позволяет обеспечить повышение эффективности принимаемых решений, позволяет достичь нового, более высокого уровня командной сплоченности вокруг генерирования и реализации инновационных идей. Вместе с тем, задача максимизации устойчивости инновационного развития аграрных предприятий заключается не в полном устранении энтропии, а в обеспечении оптимального уровня соотношения между порядком и хаосом, которое, с одной стороны, предотвращало бы возникновение неуправляемых процессов, а с другой – не препятствовало бы функционированию механизмов саморегуляции. Руководству аграрных предприятий нужно своевременно диагностировать критические точки бифуркации для предупреждения нежелательного дисбаланса в деловых и межличностных отношениях.

Успешность сбалансированного управления развитием аграрных предприятий во многом определяется тем, как все аспекты менеджмента ориентированы на цель. Объединение руководителей и специалистов в управленческую команду позволяет достичь эффекта синергизма, что означает скачкообразное увеличение результатов интеллектуального труда благодаря совмещению их креативных потенциалов и инновационных идей, и способствуют, таким образом, качественному обновлению всей системы управления аграрным предприятием. Системообразующими факторами такого пространства выступают: совокупность профессиональных компетенций, результаты ценностно-целевого обмена участников, коллективный интеллект, социальный капитал и эмоциональная культура.

Список литературы

1. Брыкалов С.М. Особенности развития стратегического планирования на предприятиях России / С.М. Брыкалов // Инновационная экономика:

материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 128-130.

2. Одинцов Б.Е. Синтез целевого и сбалансированного управлений как перспективное направление их дальнейшего совершенствования / Б.Е. Одинцов // Евразийский союз ученых. - 2015. - № 6-1 (15). - С. 124-127.

3. Ткаченко Е.С. Инструментарий сбалансированного управление развитием промышленных организаций / Е.С. Ткаченко // Развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке: Материалы международной конференции. Новосибирск. 2014. С. 21-23.

4. Панин В.Е., Робека О.И. Стратегический подход к управлению персоналом на основе системы сбалансированных показателей / В.Е. Панин, О.И. Робека // Новое поколение. - 2018. - № 15. - С.100-105.

5. Воробьев И.Н. Концептуальные подходы к сбалансированному управлению преобразованиями в производственном менеджменте / И.Н. Воробьев // Управление инновациями: теория, методология, практика. - 2013. - № 5. - С. 90-94.

УДК 330.101

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК**

Демина Анастасия Викторовна,
магистрант

Пименов Николай Васильевич,
магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Развитие рыночных отношений, обострение конкуренции и особенности хозяйствования предприятий АПК в условиях ограниченности ресурсов требуют от них разработки и применения управленческих решений,

направленных на активизацию инновационной деятельности. Постоянное обновление идей, создание инноваций и продвижение на рынок инновационного продукта становится актуальной проблемой функционирования предприятия.

Организационно-экономические основы повышения инновационного потенциала предприятий АПК предусматривают реализацию комплекса мероприятий по основным составляющим инновационного потенциала, которые учитывают особенности деятельности этих предприятий (табл. 1).

Таблица 1 – Мероприятия по повышению инновационного потенциала предприятий АПК

Составляющая инновационного потенциала	Мероприятия
Финансовая	<ul style="list-style-type: none"> - привлечение инвестиций; - повышение ликвидности, доходности и платежеспособности предприятия; - осуществление гибкой ценовой политики.
Производственно-техническая	<ul style="list-style-type: none"> - диверсификация деятельности предприятия (внедрение новых видов продукции и расширение ассортимента, а именно за счет изделий функционального и лечебно-профилактического назначения для различных возрастных групп); - максимальное использование имеющейся на предприятии производственно-технологической базы путём усовершенствования структуры основных фондов, увеличения эффективности их использования; - сокращения производственных затрат путём экономии ресурсов, внедрения; - совершенствование системы контроля качества сырья, полуфабрикатов, готовой продукции.
Кадровая	<ul style="list-style-type: none"> - мотивация инновационной активности персонала; - усовершенствование системы подготовки и переподготовки кадров.
Рыночная	<ul style="list-style-type: none"> - создание и внедрение интернет-магазина для расширения рынка сбыта; - проведение рекламных акций; - проведение эффективной сбытовой политики для продвижения нового товара на рынок; - создание информационной базы конкурентов.
Информационная безопасность	<ul style="list-style-type: none"> - формирование автоматизированной базы накопления, хранения информации, мониторинга инновационного потенциала; - назначение администратора по информационной безопасности для всех пользователей информационной системы - создание системы контроля и управления доступом пользователей к информационной системе - антивирусная защита компьютерной сети - предотвращение негативных действий сотрудников, которые влияют на информационную безопасность предприятия.

В ходе проведенных исследований было выявлено, что на многих рассматриваемых предприятиях, эффективность производства снижается из-за слабой технической оснащенности. В связи с этим основным направлением повышения их инновационного потенциала должно быть, прежде всего, техническое переоснащение путем реконструкции, закупки новой техники, поточных механизированных или автоматизированных линий.

В современных условиях функционирования предприятий АПК на рынке считаем целесообразным как одну из мер повышения их инновационного потенциала рассматривать диверсификацию продукции.

Качество продовольственной продукции - важный фактор, влияющий на ее конкурентоспособность и характеризующийся достигнутыми качественными свойствами. Чем выше качество продукции, тем полнее удовлетворяются потребности потребителей и эффективнее решаются социально-экономические потребности. Возрастает необходимость осуществления подробного анализа уровня качества продукции, которую производит перерабатывающее предприятие, с помощью детального оценивания ее потребительских характеристик и сопоставления этих характеристик с наиболее передовыми разработками в отрасли, а также с существующим состоянием научно-технического прогресса в этой области и объективными возможностями конкретного предприятия по улучшению качества его продукции по каждому ее виду и каждой ее потребительской характеристикой. Для потребителей продовольственной продукции наиболее важными характеристиками при оценке качества продукции выступают: органолептические, экономические, показатели пищевой ценности, технологические показатели. Поэтому с целью повышения качества изделий целесообразно предложить программу трансформации маркетинговой политики на качественном уровне, которая, в первую очередь, должна быть направлена на создание безвредной, безопасной и такой, что благоприятно влияет на жизнедеятельность организма человека. [1, с. 73-74]

Учитывая высокий уровень конкурентной борьбы на рынке продовольственной продукции, для того, чтобы успешно продвигать свой продукт производители должны знать потребности потребителей и предлагать им именно ту продукцию, в которой потребитель испытывает потребность.

В рамках формирования инновационного потенциала предприятий АПК необходимо устанавливать гибкие цены на единицу продукции - не выше среднерыночных на аналогичные товары. При изменении рыночной конъюнктуры в худшую для предприятия сторону, у него должен быть достаточный запас прибыли в цене, что при необходимости позволит реализовать тактику ценовой дискриминации. [2, с. 79]

Для развития инновационного потенциала мясоперерабатывающих предприятий необходимо совершенствование маркетинговой деятельности.

Основные направления совершенствования маркетинговой деятельности для повышения инновационного потенциала мясоперерабатывающих предприятий представлены на рис.1.



Рисунок 1. Направления совершенствования маркетинговой деятельности для повышения инновационного потенциала предприятий АПК

Анализируя данные рис. 1, следует выделить основные направления совершенствования маркетинговой деятельности для повышения инновационного потенциала: создание стратегии продвижения предприятий, ориентация на потребителя, обеспечение эффективной сбытовой деятельности новой продукции. В условиях жесткой конкуренции важной задачей является маркетинговое позиционирование предприятия. Нужна четко построенная маркетинговая стратегия продвижения мясоперерабатывающих предприятий, учитывающая их внутреннюю среду, инновационный потенциал [1, с.76].

Позиционирование на уровне предприятия - это усиление сильных сторон предприятия, как тех, которые были в прошлом, так и ориентированных в будущее. Формирование сильного имиджа, способного оказывать положительное для предприятия влияние на его маркетинговое окружение, следует рассматривать в качестве одного из основных условий достижения им устойчивых рыночных позиций, продвижения новой продукции на рынок.

Обеспечение эффективной сбытовой деятельности предприятия является основой повышения инновационного потенциала мясоперерабатывающего предприятия. Следует учитывать особенности продовольственной продукции: продукция должна быть всегда свежей, нормы потребления не должны превышать потребностей человека. Торговым точкам необходимо точно определять объем товара, который будет реализован, тем самым создавая репутацию продавцов свежей продукции.

Осуществлять формирование каналов продвижения продукции на региональном рынке необходимо путем:

- поиска потребителей на ярмарках, выставках, во время маркетинговых исследований рынка;
- использования уже существующей сбытовой сети;
- использования системы скидок для партнеров;
- организации дилерской сбытовой сети;
- организации регулярных семинаров для дилеров компании.

Одновременно определяющим фактором, который влияет на качество производимой инновационной продукции на предприятиях АПК, является квалификация персонала. Следовательно, необходимо постоянно проводить обучение, подготовку, переподготовку кадров, повышать квалификацию, что обеспечит предприятие грамотными сотрудниками.

Решение всех вышеперечисленных задач приводит к повышению конкурентоспособности предприятия как на отечественном, так и на международном рынке, росту инновационного потенциала предприятия в целом, повышению инновационного уровня продукции, самореализации работников [94].

Список литературы

1. Барсукова, Ю.В. Инновационная деятельность агропромышленного предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности / Ю.В. Барсукова // Вестник Донского государственного аграрного университета: научный журнал. – 2014. - № 1. - С. 73-76.

2. Барышникова, Л.П. Направления развития инновационной деятельности на предприятиях АПК региона / Барышникова Л.П. // Актуальные проблемы управления экономическими системами. Сборник научных работ серии «Экономика». Вып. 2(6): ГОУ ВПО ДонАУиГС. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонАУиГС», 2017. – С. 78-86.

УДК 331.1

**РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО
УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ
РЕСПУБЛИКИ**

Дрозняк Ольга Владимировна

к.э.н., доцент

ГОУ ЛНР Луганский национальный аграрный университет.

Юрьев Андрей Игоревич

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко»

Реформирование налоговой политики является одной из наиболее острых проблем современного государства, а требует решения все более сложных задач. Одна из основных причин этого – эффективное управление экономикой государства. В таких условиях при прочих равных факторах некоторое увеличение налогового бремени по сравнению с государствами – конкурентами порождает отток инвестиций и соответственно уменьшение налогооблагаемой базы, и конечное снижение объема средств, мобилизуемых в бюджеты различных уровней. Следовательно, одним из факторов, влияющих на эффективность управление экономикой Луганской Народной Республики, является продуманная налоговая политика как главный составляющий элемент финансовой политики.

Проблемам формирования и реализации налоговой политики уделяли особое внимание такие ученые: Иванов Ю.Б [2], Василик О.Д. [1], Орешин В.П.[3], Шаблиста Л.М. [5], Юрий С.В[6].

Цель данной статьи – исследовать сущность налоговой политики, обозначить модели экономического развития и обосновать роль налоговой политики в системе государственного управления экономикой Луганской Народной Республики.

Для обоснования рациональности той или иной налоговой концепции и проверки ее на соответствие реальной экономической адекватности во многих

странах мира используются классические принципы налогообложения: [2,с.51], справедливость, равнонапряженность, прозрачность и экономическая эффективность и т.д. Эти принципы во многом отражают сущность и свойства налогов в системе управления государственной экономикой. В практической деятельности они являются своего рода ориентиром, к которому должна стремиться любая цивилизованная налоговая система.

Исследуя понятие «налоговая политика», мы пришли к такому выводу, что учеными оно трактуется по-разному. Так, С.И. Юрий и Й.М. Бескид характеризуют налоговую политику как «деятельность государства в сфере учреждения, правового регламентирования и организации взыскания налогов и налоговых платежей в централизованные фонды денежных ресурсов» [6, с.3].

В.П. Орешин предлагает такое определение: «Налоговая политика государства – это инструмент экономической политики, используемый в качестве средства воздействия на экономику. В качестве основных средств налоговой политики выступают: порядок налогообложения агентов воспроизводства, уровень налоговых ставок по отдельным налогоплательщикам, налоговые льготы, для отдельных групп населения, налоговые отсрочки при получении государственных кредитов и пр.» [3, с.37]. Л.М. Шаблиста определяет налоговую политику как «деятельность государства в сфере установления и взыскания налогов» [5, с. 122]. О.Д. Василик формулирует понятие налоговой политики государства как «совокупность действий государства в сфере построения налоговой системы и мобилизации налогов в бюджет» [1, с. 97].

На наш взгляд, налоговая политика – это система отношений, которые складываются между плательщиками налогов и государством, а также стратегия их действий в различных условиях ведения хозяйства и разных экономических системах.

В настоящее время в мировой практике в зависимости от организационной структуры управления многие ученые выделяют налоговую

политику на макроэкономическом (государственную налоговую политику) и микроэкономическом уровне (налоговую политику субъектов налогообложения юридических и физических лиц). Каждый уровень имеет свои особенности, миссию, цели, задачи и методы их реализации [2, 4, 5].

Налоговая политика на макроэкономическом уровне является системой отношений между плательщиками и государством, формирующихся в результате процесса уплаты и дальнейшего распределения налогов и других обязательных платежей. Главная цель государственной налоговой политики заключается в организации наполнения доходной части бюджета государства, для покрытия расходов, связанных с выполнением им своих функций [2, с.107].

На макроэкономическом уровне при разработке и реализации налоговой необходимо учитывать основные функции налогов: фискальную и регулируемую. Эффективность фискальной функции зависит от того, насколько гибкой может быть налоговая политика в зависимости от конкретной ситуации и состояния развития экономики государства.

Сущность регулирующей функции заключается в том, что с помощью налогов происходит перераспределение ВВП между государством и его субъектами. Важнейшими из подфункций регулирующей функции - является экономическая и социальная [2, с. 110].

Экономическая составляющая выражается в регулировании государством экономической деятельности с учетом особенностей развития экономики регионов.

Содержание социальной составляющей заключается в структуре распределения налоговых и иных обязательных платежей между государственным бюджетом и бюджетами местных уровней.

На протяжении последних пяти лет идет переосмысление роли государства в экономическом развитии, что, несомненно, определит место налоговой политики в системе государственного управления экономикой Луганской Народной Республики.



Рисунок 1. Налоговая политика в системе государственного управления экономикой Луганской Народной Республики.

Налоговая политика в общей системе государственного управления Луганской Народной Республики экономикой может быть представлена таким образом (рис. 1.).

Для усиления роли налоговой политики в системе государственного воздействия на экономику Луганской Народной Республики, необходимо использовать разные методы в соответствии с принятой теоретической концепцией регулирования экономики и выбранной моделью экономического развития.

В мировой практике используются три основных модели экономического развития, каждой из которых отводится особое место в системе

государственного регулирования экономикой и роли налоговой политики в этом процессе:

1. «Либеральная» модель – характеризуется последовательным развитием национальной экономики. Она реализовывалась и продолжает это делать правительствами, как США, так и Великобритании. Государственные служащие этих стран влияют на субъекты экономики в пределах, минимально необходимых для поддержания социального и экономического порядка, а в остальном полагаются на законы рынка [4, с. 250].

Налоговая политика устанавливает минимальный уровень изъятия налоговых платежей, который может обеспечить государство финансовыми ресурсами, достаточными для выполнения присущих ему функций.

2. «Планово-административная экономика» – модель экономического развития, где государственное регулирование на высоком уровне, при котором государству принадлежат практически все предприятия и управляются они государственными органами власти директивным методом [4, с. 251]. Значение налоговой политики в данной модели минимально, так как государство не решает вопрос распределения прибыли предприятия между собственниками (акционерами) предприятия, собой, а также между управляющими и работниками предприятия. Основную часть прибыли в бюджет, государство изымает с юридических лиц.

3. «Стратегия ускоренного развития» – это условно называемая модель. Считается, что зародилась эта модель после Второй мировой войны в Японии. Она подразумевает широкое распространение методов, предполагавших руководящую роль правительства в определении отраслей, имеющих наиболее высокий потенциал роста.

Страны, которые сторонники стратегии ускоренного развития, применяют большое количество целевых налоговых льгот, которые способны повысить эффективность налоговой политики, что окажет положительное влияние на государственную экономику [4, с. 251]. Разумеется, что в странах,

где используется модель «ускоренного экономического развития» роль налоговой политики довольно высока

Итак, все три модели сходны в одном - в странах, которые исповедует либерализм, существует государственное регулирование экономики и налоговая политика является его составным элементом.

Если мы проанализируем бюджеты промышленно развитых стран, Российской Федерации и Луганской Народной Республики, нам нельзя не отметить тот факт, что в данный момент на долю налогов, являющимися основным средством формирования финансовых ресурсов государства, приходится от 70 до 90% всех бюджетных поступлений.

В мировой практике доказано, что доминирующим источником поступления денежных средств в бюджет, являются не что иное, как налоги. Безусловно, для покрытия расходов государство может пускать в дело государственные займы, но их нужно возвращать и уплачивать проценты, что также требует дополнительных налоговых доходов. Государство может прибегнуть к выпуску денег в обращение, в прочем это может привести к «раскручиванию маховика» инфляции и чревато тяжелыми экономическими последствиями. В итоге, главным источником государственных доходов Луганской Народной Республики являются налоги.

Таким образом, содержание налоговой политики каждой страны, в том числе и Луганской Народной Республики, определяется различными факторами, такого рода как общенациональные цели государства, соответствие между различными формами собственности, политический строй. Идея построения национальной экономики и национальной налоговой политики должны разрабатывать государственные органы власти и управления Луганской Народной Республики, а именно стоящие в настоящее время у власти политические силы. Концептуальные основы и принципы налогообложения должны всегда определять сложившиеся условия конкретной налоговой среды. В результате в законодательных актах Луганской Народной

Республики должны использоваться налоговые концепции, которые не противоречат сущности объективного, общественно необходимого и демократичного по своей природе явления «налог».

Исходя из этого, мы считаем, что в системе государственного управления экономикой Луганской Народной Республики, главная роль должна отводиться налоговой политике, учитывая опыт зарубежных стран с развитыми рыночными отношениями.

Список литературы

1. Василик О.Д. Податкова система України: Навчальний посібник. – К.: ВАТ "Поліграфкнига", 2004. - 478 с.
2. Иванов Ю.Б. Современные проблемы налоговой политики: Учебное пособие/ Ю.Б.Иванов, А.Н. Тищенко – Х: ИД, ИНЖЕК, 2006. - 328 с.
3. Орешин В.П. Модернизация экономики России: монография / В.П. Орешин. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2018. – 244 с.
4. Орешин В.П. Система государственного и муниципального управления: Учебное пособие / В. П. Орешин – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 320 с.
5. Шаблиста Л.М. Податки як засіб структурної перебудови економіки: Навчальний посібник / Л.М. Шаблиста Київ: ізд. НАН України, інст. Економіки, 2000. – 218с.
6. Юрій С.М. Податкова система України: становлення та розвиток / С.М. Юрій – [Електронний ресурс] / – Режим доступу до ресурсу: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMA

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Заруцкий Иван Демьянович

к. э.н., доцент,

Житенко Алина Витальевна

магистрант,

Кравченко Мирослава Валерьевна

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Уровень эффективности деятельности аграрного предприятия на прямую зависит от уровня эффективности производства продукции растениеводства.

Основными направлениями повышения эффективности отрасли растениеводства являются:

- внедрение интенсивных и ресурсосберегающих технологий производства;
- повышение плодородия земель, освоение севооборотов, посев по лучшим предшественникам;
- сокращение сроков полевых работ, рациональное использование минеральных и органических удобрений, мелиорация земель, проведение противоэрозионных мероприятий, улучшение семеноводства;
- улучшение и совершенствование материально-технической базы, соблюдение норм расхода сырья и материалов;
- сокращение затрат на производство продукции, то есть уменьшение уровня себестоимости, что способствует увеличению размера прибыли отрасли и повышению уровня рентабельности производства;
- совершенствование внутрихозяйственного механизма материального стимулирования, укрепление хозрасчета подразделений;
- комплексная механизация рабочих процессов, поточный способ выполнения работ. Большой экономический эффект достигается при уборке урожая в оптимальные агротехнические сроки [1].

Эффективность растениеводческой продукции можно повысить путем увеличения урожайности основных видов культур. Однако необходимо учитывать, что на урожайность любой сельскохозяйственной культуры главным образом влияет внедрение высокоурожайных районированных сортов, использование высококачественного семенного материала.

Для поддержания эффективной деятельности производства продукции растениеводства все сельскохозяйственные предприятия должны периодически проводить сортообновление. Сорт определяет качество зерна, а показатель роста качества – важнейший фактор роста эффективности производства. Зерно, закладываемое на хранение, по влажности и содержанию сорной примеси должно соответствовать требуемым кондициям.

Экономический эффект от внедрения новых сортов в виде дополнительного дохода в зависимости от культуры и сорта составляет от 320 до 2660 рублей с каждого гектара. Применение высокоурожайных сортов позволяет при прочих равных условиях получать дополнительно до 15 % зерна с гектара по сравнению с рядовыми посевами.

Одним из способов повышения эффективности производства зерновых культур является сокращение потерь, имеющих место на всех стадиях его производства и переработки. Уже при влажности 20% часть зерна не вымолачивается, а при 30% уборку следует прекратить. Поэтому зачастую аграрные предприятия допускают большие потери при уборке зерна. Уровень качества уборки сельскохозяйственных предприятий главным образом зависит от рациональной организации труда, внедрения комплексной механизации, тщательной подготовки полей, наличия и технического состояния уборочной техники, погодных условий и т.д.

Фактором снижения эффективности производства в настоящее время является и то, что многие предприятия не выполняют планы по внесению удобрений.

Производственные издержки можно снизить за счет более экономного использования материальных ресурсов. Необходимого результата можно

достичь при рациональном (научно-обоснованном) расходовании семян, удобрений, топлива и смазочных материалов.

Используя интенсивные технологии, которые предусматривают размещение культур по лучшим предшественникам, внесение научно обоснованных доз органических и минеральных удобрений, комплексной механизации всех технологических процессов, рациональной организации можно сократить прямые затраты труда на единицу продукции, повысить урожайность и качество зерна.

При внедрении интенсивных технологий в процесс производства увеличиваются материально-денежные и трудовые затраты в расчете на 1 га посевов, однако на единицу продукции они снижаются за счет роста урожайности.

На экономическую эффективность производства продукции растениеводства оказывает влияние повышение качества, так как его продажа по более высоким ценам увеличивает конечные результаты производства. При интенсивной технологии увеличивается расход топлива и минеральных удобрений на 1 га посевов, что сдерживает поставки минеральных удобрений, интенсивное применение техники [2].

Немаловажное значение в повышении эффективности производства отрасли растениеводства отводится выбору каналов реализации, повышению качества продукции, государственной поддержке, а также росту материальной заинтересованности при выращивании сельскохозяйственных культур.

Подводя итог, следует выделить основные причины спада производства в растениеводстве и снижения его рентабельности. Ими являются:

- рост инфляции и усиление диспаритета цен в товарном обмене между сельскохозяйственными и другими отраслями народного хозяйства;

- отсутствие возможности сельскохозяйственных предприятий в сложившихся условиях обновлять машинно-тракторный парк и пополнять оборотные средства (топливо и смазочные материалы, семена, удобрения, ядохимикаты и т.д.);

– трудности в сфере сбыта продукции, отсутствие гарантированных рынков сбыта зерна из-за разрушения централизованной системы закупок сельскохозяйственной продукции;

– монополизм предприятий третьей сферы АПК – приватизация предприятий перерабатывающей промышленности, заготовок, хранения, материально-технического снабжения и обслуживания.

Список литературы

1. Грудкина Т.И. Повышение эффективности производства продукции растениеводства и формирование конкурентных преимуществ субъектами агробизнеса / Т.И. Грудкина, Т.С. Хомайко, А.О. Лелякин // Концепт. – 2014. – № 6. – С. 16-20.

2. Звягина Н.Н. Факторы повышения эффективности производства зерна и использование интенсивных технологий / Н.Н. Звягина // Социально-экономические явления и процессы.– 2009. – №1. – С. 35-38.

УДК 631.1:331.08

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Заруцкий Иван Демьянович

к. э.н., доцент,

Курячий Иван Федорович

старший преподаватель,

Топоровская Людмила Викторовна

старший преподаватель,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Одной из важных проблем на современном этапе развития рыночной экономики большинства стран мира остается проблема формирования эффективного управления персоналом предприятий.

В условиях многовариантности подходов к этой проблеме основными наиболее общими составляющими являются: планирование и формирование персонала, подбор и отбор наиболее способных к работе, формирование резерва и аттестация кадров, организация работы с персоналом и др.

Именно эти вопросы и представляют интерес большинства современных организаций, которые воспринимают работающих в коллективе людей как наиболее ценный ресурс, который с годами не утрачивает своей ценности.

Вместе с тем остается дефицит профессиональных знаний и умений в области управления персоналом у значительной части руководителей аграрных предприятий и подразделений, менеджеров и специалистов кадровых служб. Этим определяется актуальность и важность рассматриваемой темы.

Управление персоналом предприятия – это очень сложный процесс и специфическая функция управленческой деятельности, главным объектом которой является человек, входящий в определенные социальные группы. Современные концепции управления персоналом, базируются как на принципах и методах административного управления, так и на концепции всестороннего развития личности и теории человеческих отношений.

Главным элементом всей системы управления предприятия является персонал. Специфическая особенность управления персоналом – это способность одновременно выступать в роли объекта и субъекта.

В современных научных изданиях нет единого определения понятия управления персоналом. Одни объясняют это как целенаправленное влияние на группы людей по организации и координации их деятельности в процессе производства [1]. По мнению других авторов – это сложный, многоаспектный и специфический процесс управления работниками на основе использования разных приемов и методов административного, экономического и социально-психологического характера [2]. В учебной литературе под управлением персоналом понимают совокупность всех управленческих решений и видов деятельности, которые непосредственно связаны с организацией влияния на людей, работающих на предприятии [2].

Предметом науки управления персоналом является изучение отношений руководства предприятия с работниками и между ними с целью эффективного использования их потенциала.

Главная цель управления персоналом – объединение эффективного обучения персонала, повышение квалификации и трудовой мотивации, направленной на развитие способностей работников с целью решения задач предприятия.

Термин персонал объединяет весь трудовой коллектив предприятия. К персоналу относятся все работники, выполняющие производственные и управленческие операции.

В теории управления имеются разные подходы к классификации персонала в зависимости от профессии или должности работника, уровня управления, категории работников. Общую классификацию персонала предприятия представляют производственный персонал основного и вспомогательного производства, а также управленческий персонал, состоящий из руководителей, специалистов и технических исполнителей.

Процесс управления персоналом предусматривает определение цели и основных направлений работы с кадрами, постоянное совершенствование системы кадровой работы, определение форм и методов достижения поставленной цели, организации работы по выполнению принятых решений, координацию и контроль выполнения намеченных мероприятий.

Главными элементами системы управления персоналом выступают такие подсистемы как: условия труда, трудовые отношения, оформление и учет кадров, планирование, прогнозирование и маркетинг персонала, развитие кадров, стимулирование труда, юридические услуги, развитие социальной инфраструктуры, разработка организационных структур управления.

Главные функции единой системы кадровой работы – это, прежде всего, анализ, планирование и прогнозирование потребности кадров. Главной задачей этих функций является формирование объектов и структур управления, расчет

потребности в кадрах необходимых профессий, специальностей и квалификации, иными словами, необходимо определить количественную и качественную потребность в кадрах на текущий период и перспективу.

Основными принципами управления персоналом являются: принцип научности, объективности, системности, гласности, подбор кадров по деловым и моральным качествам, сочетание интересов системы, коллектива и личности, пропорциональности, единоначалия и коллегиальности, эффективности.

Предварительной стадией планирования кадровой работы является прогнозирование, которое служит основой подготовки плановых решений и заданий. Прогнозирование применяется для предсказания изменения структуры и динамики кадровой работы в будущем, на основе анализа прошлого и настоящего, и исходит из целей развития предприятия на определенную перспективу. Прогноз структуры кадров, пути ее совершенствования определяют предполагаемые изменения в системах подбора, подготовки, расстановки и воспитания кадров, состояние демографических изменений в регионе и стране, возрастание требований к кадрам и к кадровой работе.

Таким образом разработка, внедрение и адаптация принципиально новых методологических подходов к планированию должна базироваться на учете основных принципов функционирования аграрного предприятия: неизнурительности, непрерывности и комплексности использования ресурсов. Процесс стратегической планирование включает ряд важных операций: планирование расходов, планирования производства, планирования сбыта и финансовое планирование. Стратегическое планирование дает предприятию возможность так спланировать деятельность в коротком, среднем и долгосрочном периодах, чтобы обеспечить получение фирмой максимально возможной прибыли с минимальными затратами в условиях переменчивости состояния рынка.

Список литературы

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – С-Пб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.

2. Безбожный В.Л. Менеджмент: учеб. пособие / В.Л. Безбожный. – М: ИНФРА-М, 2010. – 216 с.
3. Боровик Ю.Т. Стратегічне планування на підприємствах в ринкових умовах / Ю.Т. Боровик // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 167-170.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; пер. с англ. - СПб.: Питер, 2003. – 800 с
5. Тельнова А.В., Безбожный В.Л. Совершенствование процесса стратегического планирования на предприятии / А. В. Тельнова, В. Л. Безбожный // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8 (122). – С. 235-242
6. Циба Т. Є. Особливості і механізм стратегічного планування / Т.Є. Циба // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2 (56). – С. 159-172

УДК 331.108.2

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Заруцкий Иван Демьянович

к. э.н., доцент,

Лезнёва Марина Валерьевна

студент

Нехаева Анна Андреевна

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Человек – это без сомнения один из самых ценных активов организации. Различают два вида управления человеческими ресурсами: стратегическое и оперативное. То есть налаживание необходимой человеческой производительности, которая максимально полно соответствует претензиям, которые предъявляются к качеству работы на отдельно взятом рабочем месте, к формированию должных условий социального, экономического и

производственного плана, при которых становится возможным максимальное использование рабочей силы. В процессе использования рабочей силы происходит последующее развитие способностей человека. Руководство, набирающее персонал создает трудовой потенциал предприятия, определенную структуру коллектива.

Каждый сотрудник обладает потенциалом и стремлением реализовать собственные возможности, интересы и нужды. С течением времени трудовой потенциал сотрудника и организации меняется. Этому способствует использование новых технологий, усовершенствованной техники, сокращение рабочих мест, повышение уровня условий труда и многие другие факторы.

Трудовой потенциал организации – комплекс условий, который обеспечивает воплощение в жизнь трудового потенциала трудящегося, и состоит из кадровых, профессиональных, квалификационных и организационных компонентов. Кадровая составляющая заключается в квалификационном и образовательном потенциале работников. Прогрессирование и улучшение данной составляющей протекает под воздействием повышения уровня рабочей силы в образовательном, профессиональном, культурном и техническом плане. Профессиональное звено трудового потенциала работников складывается из изменений в характере труда. Данная составляющая представляет собой систему определенных требований к коллективу организации.

Квалификационную составляющую можно определить как качественные изменения в трудовом потенциале, отражающие в большинстве своем изменения непосредственно в личности работника и в повышении его квалификации.

Организационная часть состоит из эффективного использования трудового потенциала каждого сотрудника и всего коллектива в целом. Основным путем организации человеческих ресурсов в организации считается отбор кадров. Его можно считать главной функцией управления, поскольку не

иначе как работники являются гарантом эффективного использования ресурсов, которые находятся в распоряжении компании. От степени эффективности работы по отбору персонала зависит очень многое, например то, насколько качественными будут человеческие ресурсы и какой именно вклад они сделают, чтобы достигнуть целей организации, а также качественность выпускаемой продукции и предлагаемых услуг. Для осуществления подбора рабочего персонала, компании предстоит решить несколько задач.

Таких, как:

- определение надобности в персонале, учитывая главенствующие цели предприятия;
- получение точной информации о предъявлении требований к работнику вакантной должностью;
- четко определить квалификационные требования, для надлежащего осуществления рабочей деятельности;
- выявление требуемых личностных и деловых качеств, которые необходимы для продуктивного выполнения требуемой работы, рассматриваемые как критерии при оценке потенциальных работников;
- обеспечение оптимальными условиями при адаптации работников, только заступивших на пост в коллективе предприятия;
- поиска способов привлечения необходимых и сокращения излишних работников, с целью избежать значительных социальных затрат. Анализируя различные стороны деятельности компании в плане формирования требуемого трудового потенциала, мы приходим к выводу, что необходимо целенаправленно управлять человеческими ресурсами.

Отправной точкой можно считать процесс осуществления компанией обоснованной кадровой политики, разработку и реализацию целевой программы, бюджета и плана предприятия, увязывающие желаемый результат и конкретного исполнителя и выделяемые на это средства. То, каким способом происходит процесс управления человеческими ресурсами на уровне

предприятия, определяет их стратегическую и логически последовательную политику по управлению самым важным активом предприятия — людьми, коллективно и индивидуально достигающих стратегические и текущие задачи организации.

Современная система по управлению человеческими ресурсами содержит как кадровую, так и социальную составляющие. В частности это является доказательством того, что сотрудники должны вносить индивидуальный вклад в успех предприятия, однако и предприятие, несомненно, должно создать подходящие условия работникам. Таким образом, мы говорим о том, что для достижения развития сотрудников и установления равновесия между экономическим и социальным развитием коллектива необходимо создать устойчивую систему воспроизводства человеческих ресурсов.

На современном этапе развития мировой управленческой политики применяются персонал – технологии, созданные с целью реализации трудового потенциала для получения экономической выгоды и удовлетворения потребностей сотрудников. В целом существуют три модели управления персоналом – современные технократические, и экономические.

Однако на сегодняшний день исследователи и специалисты развитых стран особое внимание уделяют ниже представленным моделям управления: по целям; посредством мотивации; рамочное управление; на основе делегирования; предпринимательское управление.

Мотивационная модель управления исходит из исследования человеческих потребностей, личных целей, интересов, настроений сотрудников, а так же из возможности слияния производственных целей работников с мотивацией и целями предприятия. При этой модели кадровая политика направлена на обогащение человеческих ресурсов, упрочнение морально-психологических отношений, и на выполнение социальных программ.

Рамочное управление обеспечивает условия для процветания инициативности, самостоятельности сотрудников и их ответственности, повышает степень коммуникации и организованности в предприятии, благоприятствует повышению уровня сатисфакции трудом и повышает уровень развития корпоративного стиля руководства.

Процесс управления, основанный на делегировании, считается самым абсолютным способом управления человеческими ресурсами. В рамках этой системы сотрудникам предлагается право на самостоятельное принятие решений и их осуществления.

В современной научной среде происходят непрерывные процессы изменения, обновления, поиска и совершенствования новых идей в сфере управления человеческими ресурсами. Тип бизнеса, организационная среда и стратегия его ведения оказывают непосредственное влияние на выбор определенной модели управления. Даже если какая-то модель успешно функционирует на одном предприятии, никто не может дать гарантии, что она окажется столь же эффективной и в другом предприятии. В заключение хочется сказать, что на сегодняшний день нет универсальной программы управления человеческими ресурсами. Каждый год появляются все новые и новые схемы ими. Каждая управленческая политика направлена на формирование определенных методов управления человеческими ресурсами и воплощение кадровой и социальной программы предприятия. Ведущую роль в политике предприятия, отдавая контроль за выполнением социальных обязательств перед своими сотрудниками и отношением к ним. Эти аспекты находят свое отражение в таких принципах как условия труда, уважение, результативность и равенство.

Не стоит забывать о том, что у предприятия всегда имеются обязательства перед коллективом работников. В этом случае кадровая политика используется при профессиональном обучении, продвижении по службе и найме, а социальной политике предприятия следует разрабатываться по

целому ряду направлений: развитию работников, трудовой занятости, вовлеченности и участия в делах организации, новых технологий, политика охраны труда и безопасности, мотивации персонала.

Список литературы

1. Кузнецов С. А. Анализ уровня заработной платы – важнейшего стимулирующего фактора инновационной деятельности // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. - № 4 – с. 13-18.

2. Экономика труда: учебник / И. М. Алиев [и др.]. — Ростов н/д: Феникс, 2009. – 393 с.

3. Теплицкий А. Нестандартная реклама – отличный способ, чтобы тебя заметили // Рекламные технологии. – 2008. - № 4.

УДК 631.15.003.13:636

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИВОТНОВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Заруцкий Иван Демьянович

к. э.н., доцент,

Билець Алина Владимировна

ассистент,

Павловский Виктор Алексеевич

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Важной социально-экономической задачей, решение которой имеет огромное значение, является улучшение обеспечения населения продуктами питания. Продовольственная безопасность представляет собой неотъемлемую часть экономического благосостояния и основополагающий фактор национальной безопасности любой страны.

Уровень продовольственной безопасности Луганской Народной Республики зависит в основном от насыщения отечественного рынка продукцией собственного производства. На сегодня весьма остро встала проблема повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции.

Поскольку отрасль животноводства на ООО НПП «АгроЛугань» представлена продукцией свиноводства, то и мероприятия по повышению эффективности будут нацелены конкретно на данный вид продукции.

Как уже отмечалось, неблагоприятными условиями для функционирования этой отрасли, которые привели к снижению ее эффективности стали: недостатки государственной системы экономического регулирования, разрыв сложившихся хозяйственных связей в АПК, диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства.

Сокращение объемов производства данного вида продукции привело к поставкам на продовольственный рынок республики импортной продукции, и как следствие, вытеснению с рынка отечественных товаропроизводителей, дальнейшему спаду производства продукции отрасли, нарастанию продовольственной зависимости от импорта. Давление импорта на республиканский рынок мясной продукции велико.

Свиноводство – это отрасль, которая позволяет вести высокорентабельное производство мяса с применением интенсивных технологий и получением в короткий срок реальных экономических результатов. Но в тоже время – это сложноорганизованная, наукоемкая, многофакторная, биотехнологическая система административных, производственных, экономических, финансовых, технологических, социальных отношений, возникающих на разных уровнях хозяйственной деятельности [3].

Уровни организационно-экономических отношений в свиноводстве формируются следующим образом:

- макроуровень, на котором происходит процесс формирования законодательной базы и системы государственного регулирования;
- мезоуровень, где разработанные на высшем уровне инструменты и методы регулирования дополнены возможностями регионального характера;
- микроуровень, здесь возникают отношения непосредственно между предприятиями, производящими и перерабатывающими продукцию свиноводства и их партнерами, контрагентами, инвесторами, а также внутрихозяйственные производственные, экономические, финансовые, трудовые отношения [1].

На данный момент отрасль свиноводства в Луганской Народной Республике занимает важное место в республиканском балансе мясных продуктов.

В отрасли свиноводства существуют пока незадействованные возможности, которые могут привести к увеличению объемов продукции. Основные резервы для дальнейшей интенсификации отрасли и улучшения экономической эффективности производства свинины в предприятиях сводятся к следующему:

- усовершенствование кормления и обеспечение кормами;
- уменьшение себестоимости рациона за счет увеличения собственных посевных площадей;
- повышение продуктивности животных и как следствие – рост объемов производства свинины;
- сокращение затрат труда путем увеличения уровня механизации производственных процессов и другие [2].

В первую очередь, мы предлагаем совершенствовать схему реализации продукции путем выполнения задачи выращивания племенного и гибридного поголовья по предварительному заказу клиента. Внедрение данного способа реализации позволит не только оптимизировать клиентский портфель, но и даст возможность руководителям предприятия принимать эффективные решения по

поводу организации производства, способов финансирования, планирования затрат и доходов.

Основными преимуществами данного метода реализации продукции являются:

- появление у производителя обоснованных бюджетных планов и смет;
- появление новых резервов финансирования собственного производства;
- сокращение времени на поиск и обслуживание клиентов.

Сложностью в рекомендуемом нами мероприятии может стать необходимость гарантии реализации выраженного поголовья. Однако решение данной проблемы состоит во включении в договор условий авансирования будущего поголовья клиентам.

Основным недостатком, по нашему мнению, является то, что в данном процессе могут возникнуть сложности с условиями оплаты заказов. Предприятиям-заказчикам обычно интересно, чтобы временной промежуток между оплатой и поставкой продукции был наименьшим – так сокращаются сроки окупаемости проектов. С другой стороны, у производителя может возникнуть риск отсутствия каналов сбыта произведенного «под заказ» поголовья. В данном вопросе ключевым фактором может явиться статус производителя. Гарантия качества производимого на реализацию поголовья – это отсутствие нареканий со стороны заказчиков и успешное завершение сделки для обеих сторон [1].

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что большинство свиноводческих предприятий, как крупных, так и мелких, в настоящий момент низкорентабельны. Для решения вышеперечисленных причин кризиса в сельском хозяйстве необходимо, наряду с современными технологиями, внедрять перспективные методы управления, планирования, организации производства и реализации продукции отрасли свиноводства. Только

комплексное решение перечисленных проблем позволит превратить свиноводство в высокорентабельную отрасль сельского хозяйства.

Список литературы

1. Иванова Н.В. Особенности управления сбытом сельскохозяйственной продукции / Н.В. Иванова, Е.Ф. Абрамова // Известия Нижневолжского Агроуниверситетского Комплекса. – 2011. – № 4(24). – С. 267-274.

2. Михайлов А.И. Экономическая эффективность производства продукции свиноводства в Республике Беларусь / А.И. Михайлов // Проблемы экономики: сборник научных трудов / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Учреждение образования "Белорусская сельскохозяйственная академия". – Горки, 2005. – 2008. – № 1. – С. 108-116.

3. Ненюкова Е.В. Повышение эффективности производства продукции свиноводства как фактор обеспечения продовольственной безопасности региона / Е.В. Ненюкова // Регионология. – 2010. – № 3. – С. 117-121.

УДК 338.248.5.001

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Заруцкий Иван Демьянович

к. э.н., доцент,

Носачёва София Андреевна

магистрант,

Завалишин Максим Сергеевич

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

В общем виде под технологией понимается любое средство преобразования исходных материалов для получения желаемых результатов. Исходя из того, что предметом управленческого труда выступает информация,

то технологию менеджмента можно определить как комплекс методов по обработке управленческой информации с целью выработки, принятия и реализации управленческих решений.

Технология менеджмента отражает содержание управленческой деятельности, характеризуется процессами движения и обработки информации и определяется составом и порядком выполнения управленческих работ, в ходе которых эта информация преобразуется и оказывает воздействие на управляемый объект. Отсюда вытекает основное назначение технологии управления – установление рациональной схемы взаимодействия структурных подразделений и отдельных исполнителей в процессе управления.

Большинство исследователей определяют технологию управления как систему операций и процедур, выполняемых руководителями, специалистами и техническими исполнителями в определенной последовательности с использованием необходимых для этого методов и технических средств.

Главной целью технологии управления является оптимизация управленческого процесса, его рационализация путем исключения таких видов деятельности и операций, которые не являются необходимыми для достижения результата.

Ключевая функция технологии управления состоит в обеспечении научной и функциональной взаимосвязи процессов управления с конкретными управленческими технологиями, способствующими реализации функций управления. В связи с этим на сегодняшний день, крайне важно формировать мышление нового типа менеджеров, ориентация его на упреждающую аналитическую и инновационную деятельность.

Важность повышения эффективности функционирования АПК и оптимизации использования ресурсного потенциала обусловлена на сегодняшний день, необходимостью обеспечения продовольственной безопасности Луганской Народной Республики. Стратегической задачей в области обеспечения страны продуктами питания является ускорение

социально-экономического развития путем всемерной интенсификации АПК на основе научно-технического прогресса и совершенствования организации производства.

Для этого должны быть обеспечены динамичное и пропорциональное развитие единого хозяйственного комплекса, а также создание рациональной сбалансированной его структуры и хозяйственного механизма органического взаимодействия его звеньев. При этом необходимо достичь, с одной стороны, сбалансированных соотношений между всеми видами производимых промежуточных и конечных продуктов, а с другой - объемами и структурой производственных и конечных общественных потребностей в них. Без этого не может быть эффективного производства сельскохозяйственной продукции.

Дальнейшее повышение эффективности функционирования отечественного АПК предполагает:

1. Совершенствование самой структуры АПК путем преодоления сложнейших диспропорций в сферах производства, транспортировки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции; обеспечение хозяйств современной техникой, пестицидами, удобрениями, мелиорантами по экономически обоснованным (в т.ч. за счет государственных дотаций) ценам.

2. Сбалансированное развитие растениеводства и животноводства, устранение хронического несоответствия между потребностями животноводства в кормах, а также структурой и объемами производства растениеводческой продукции, предназначенной для ее переработки в продукты животноводства.

3. Кардинальную перестройку структуры хозяйства в сторону резкого увеличения производства энергонасыщенных и высокобелковых зерновых, бобовых и масличных продуктов, прежде всего кукурузы, сорго, бобовых, сои, рапса. Важно различать зерно продовольственное и фуражное. Смешивая эти два вида в обезличенном понятии «зерно вообще».

4. Наряду с перестройкой структуры самого производства зерна, должны быть приняты меры по снабжению отечественного животноводства сбалансированными по всем необходимым компонентам комбикормами, для чего нужно интенсивное развитие кормопроизводящей промышленности с ее подотраслями – кормодобывание, производство комбикормов и производство продуктов микробиологического синтеза.

5. Максимально возможное расширение площади пастбищ и повышение их продуктивности за счет технологических работ, в т.ч. и орошения. В районах, где ранее пастбища были распаханы, но пашня не дает нужных кормов или ощущается абсолютный дефицит рабочей силы, есть смысл пересмотреть структуру земельных угодий и восстановить окультуренные и высокопродуктивные пастбища.

6. Оптимизацию внешней торговли производственными товарами с целью снижения неоправданно высокой зависимости страны от импорта, а также поддержки отечественного экспорта.

7. Интеграцию на внешний рынок продовольствия, т.е. участие Луганской Народной Республики с ее агропромышленным потенциалом в международном «разделении труда».

8. Обеспечение стабильного продовольственного снабжения в случаях возникновения чрезвычайных ситуаций, для чего требуется постоянное пополнение государственных стратегических резервов зерна и других продуктов, а также наличие емкостей современных хранилищ.

Таким образом, развитие производственного и ресурсного потенциала АПК должно основываться на интенсификации производства, модернизации производственно-технической базы, внедрении ресурсосберегающих технологий. В сфере инновационного менеджмента, напрямую связанного с состоянием производственного и ресурсного потенциала, должно быть реализовано: повышение технологического уровня и конкурентоспособности производства; замещение импортной продукции на внутреннем рынке на

отечественную и перевод на этой основе производства в стадию устойчивого экономического роста.

Список литературы

1. Громова И.В. Пути повышения эффективности зерновой отрасли / И.В. Громова // Вестник НГИЭИ. – 2011. – № 1(2). – С. 124-132.

2. Звягина Н.Н. Факторы повышения эффективности производства зерна и использование интенсивных технологий / Н.Н. Звягина // Социально-экономические явления и процессы.– 2009. – №1. – С. 35-38.

3. Пискунов А. Особенности планирования ресурсного обеспечения на предприятиях АПК/ А. Пискунов// Предпринимательство. – 2013. - №8. – С. 143-148.

4. Экономика сельскохозяйственного предприятия с основами менеджмента : пособие/ И.П. Бусел, П.И. Малихтарович. – Минск : Литература и Искусство, 2008. – 448 с

УДК 338.242.2.001

УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЕННЫМИ СОТРУДНИКАМИ

Заруцкий Иван Демьянович

к. э.н., доцент,

Павловский Виктор Алексеевич

магистрант,

Завалишин Максим Сергеевич

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Рынок удалённого оказания услуг стремительно растёт. Особенно это заметно в сфере контента, веб-технологий, журналистики, маркетинга, рутинных задач (поиск информации, обзвон баз и так далее), дизайна, музыки и других. И если раньше удалённые исполнители нанимались, в основном, для

разовых задач или проектов, то сейчас они вполне могут являться полноценными сотрудниками с официальным оформлением. Они так же, как и офисные сотрудники, участвуют в совещаниях, получают фиксированную зарплату, имеют определённый график работы (не всегда, но часто), а единственное их отличие – что работают они не из офиса, а из любого удобного им места.

Естественно, процесс управления удалёнными сотрудниками отличается от классического «офисного» формата. И здесь есть как преимущества, так и недостатки. Кроме того, подход к работе, потребности и прочие особенности «домашних» и офисных сотрудников могут отличаться [1].

Аутсорсинг – это выгодно и самому предприятию. Вот несколько преимуществ использования услуг удалённых сотрудников:

- Экономия на аренде помещений, организации рабочих мест и оборудовании;
- В некоторых случаях возможна оплата труда за результат, а не за полный рабочий день;
- Возможность нанять компетентных людей, не ограничиваясь поиском только по конкретному городу или району;
- Возможность найти сотрудников в других областях или странах, где оплата труда может быть ниже.

К минусам можно отнести слабый контроль сотрудника руководителем, риск нанять безответственного работника, а также зависимость рабочего процесса от средств связи [2].

Процесс найма мало чем отличается от классического. Если вы намерены взять сотрудника в штат, а не просто доверить ему один проект, то с ним также желательно провести основательное собеседование (по телефону или в интернете), попросить предъявить документ об образовании, портфолио (в некоторых случаях) и рекомендации с прошлых мест работы. Кстати, кроме опыта работы в определённой сфере деятельности, не помешает и уточнить опыт именно удалённой работы. После приёма на работу нового сотрудника

многие организации проводят с ним стажировку или сначала устраивают его на испытательный срок.

Для удобной организации управления и рабочего процесса сейчас часто используются CRM-системы (Customer Relationship Management), которые позволяют чётко распределять обязанности между сотрудниками, контролировать выполнение задач, следить за ходом проекта в целом, а также поддерживать связь всех сотрудников между собой. Но небольшим организациям CRM-систему может заменить и обычный групповой чат в социальной сети или мессенджере.

Кроме глобальной организации рабочего процесса, можно выделить следующие важные моменты:

- **Голосовая или видеосвязь.** Да, часто текстовые сообщения будут лаконичнее и не будут отвлекать сотрудников от работы, но в некоторых случаях важно передавать интонацию, оттенки голоса, а также получать обратную связь в таком же формате.

- **Неформальное общение и создание корпоративной культуры.**

- **Учёт особенностей культуры каждого сотрудника.** Это важно, когда ваши сотрудники из разных регионов или даже стран. Руководители как сами должны учитывать это, так и обучить этому сотрудников, чтобы избежать конфликтных ситуаций.

Говоря, о полезных советах, не лишним будет затронуть и типичные ошибки при организации труда удалённых сотрудников:

- **Навязывание руководителем своего мнения.** Если вы наняли сотрудника с хорошим портфолио и положительными отзывами, то доверьте ему его работу. В некоторых сферах деятельности информация меняется довольно быстро, и следить за ней может только компетентный специалист, а вот компетентный руководитель – не всегда.

- **Избыточный контроль и лишние документы.** Да, отчётность у удалённых сотрудников часто занимает больше времени, чем у офисных. Но составление отчётов не должно занимать львиную долю рабочего дня.

- Ошибки со временем. Разные часовые пояса у сотрудников – это как плюс, так и минус. В любом случае, это важно учитывать.

- Отсутствие обратной связи. Каждый сотрудник должен иметь возможность общаться с руководителем. Это не офис, где можно зайти к начальнику в кабинет, если у работника появился срочный вопрос.

- Отсутствие связи между сотрудниками. Если один из сотрудников пишет статью, а другой оформляет для неё изображения, то их работа вместе будет продуктивнее. Эту связь также должен обеспечить менеджер.

Оплата труда сотрудников также имеет некоторые особенности. Основные моменты, которые следует обсудить ещё при приёме на работу (кроме самого размера оплаты и системы мотивации):

- Гарантии оплаты. Например, заключение трудового договора, предоплата, оплата за каждый день или неделю на первых периодах работы.

- Способы оплаты. Уточните, картами каких банков или какими электронными кошельками пользуется сотрудник. Это позволит вам решить, удобно ли (и возможно ли вообще) оплачивать его работу.

Таким образом, для повышения эффективности управления прежде всего необходимо создать эффективные коммуникации между всеми удаленными сотрудниками для выполнения общих задач. Именно такая система позволит решить большинство проблем, возникающих в процессе фриланса.

Список литературы

1. Ананьева Т.Е. Гибкость, мобильность, удаленность: сотрудники будущего/ Т.Е. Ананьева // Управление человеческим потенциалом. – 2012. - № 2 (30). – С. 110-116.

2. Варлыгина З.В. Распределенный офис как организационная модель в управлении компанией и отдельными проектами /З.В. Варлыгина // Менеджмент сегодня.- 2011. -№4 (64). – С. 195-197.

3. Рудакова Э.А. Как обучать и развивать удаленных сотрудников Э.А. Рудакова // Управление развитием персонала. – 2011. - №3 (27). – С. 218-224.

УДК 631.17:633/635

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Клименчукова Наталья Сергеевна

к. э.н., доцент,

Зеленский Александр Анатольевич

магистрант,

Соколов Андрей Сергеевич

студент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Производственная эффективность — является важнейшим параметром, который описывает состояние любой отрасли, в том числе и растениеводства. Площадь посевных площадей, валовое производство продукции, валовая прибыль, количество занятых в отрасли — эти и другие им подобные показатели важны, но все они ничего не стоят без самого главного, то есть без эффективности.

Существует множество различных методик расчета производственной/экономической эффективности, позволяющих с разных сторон взглянуть на состояние дел в отрасли. Используя данные об экономической эффективности растениеводства, государство может скорректировать свою политику в отношении сельского хозяйства в нужном направлении. В свою очередь на уровне отдельных предприятий информация об эффективности собственного производства дает возможность корректировать производственные планы.

Проведенные исследования малых и средних предприятий агробизнеса дают основание утверждать, что основной задачей формирования стратегии повышения эффективности зерновых культур, является не решение вопросов обеспеченности ресурсами, а возможность эффективного их использования [1, с. 9; 2, с. 24].

С этой точки зрения особое значение обретает внедрение на предприятии ресурсо- и энергосберегающих технологий обработки почвы. Рассмотренные нами теоретические аспекты системы обработки почвы No-Till, дают основания

для рекомендации к внедрению на ФХ «Роза» указанной технологии. При нынешней организации сельского хозяйства урожай на 80% зависит от природы. При системе No-Till влияние погоды и климата на эффективность растениеводства сведено к 20%. Остальные 80% приходятся на технологии и управление в сельском хозяйстве, объединенные в одну систему [2, с. 24].

Далее рассмотрим оценку эффективности внедрения технологических инноваций, включающую экономию энергоресурсов и способствующая снижению себестоимости, повышению эффективности производства. Для расчета потребности в технике будем брать площадь пашни под посев зерновых в размере 1000 га. Оптимизированный процесс растениеводства на 1000 га посевных площадей рассмотрим на рис. 1.

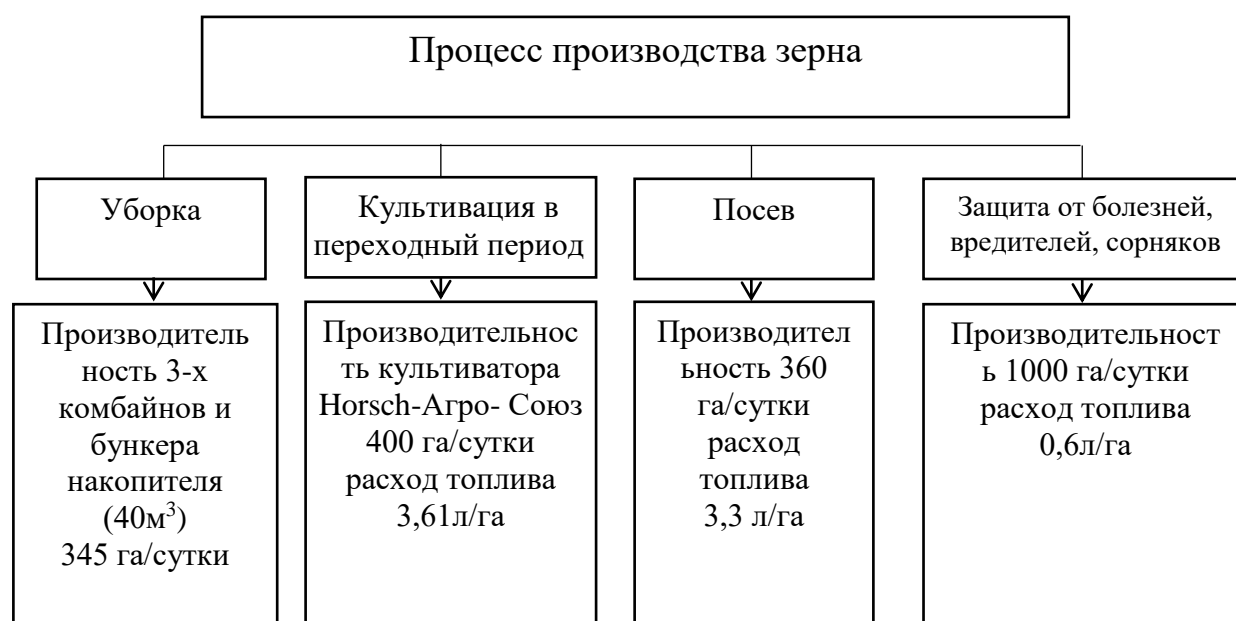


Рисунок 1. Оптимизированный процесс производства зерна на основе системы No-Till

Из данного рисунка мы видим, что на 1000 гектаров посевных площадей достаточно трех комбайнов с 9-метровыми жатками, одного посевного комплекса (18м), одного трактора 500 л.с., одного опрыскивателя. Вся указанная техника за исключением культиватора, имеет в наличие ФХ «Роза» и может быть использована в процессе реализации указанной технологии.

Таблица 1 - Экономическая эффективность производства зерна с применением ресурсосберегающей технологии в ФХ «Роза»

Показатели	Традиционная технология	Ресурсосберегающая технология на основе системы No-Till
Выручка от реализации, тыс. руб.	5646,5	5646,5
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	4014,5	3229,7
Прибыль от реализации, тыс. руб.	1632,0	2416,8
Уровень рентабельности, %	40,6	74,8

Исходя из полученных в таблице 1 расчетов мы видим, что прибыль от реализации продукции при применении ресурсосберегающей технологии увеличилась и составила 2416,8 тыс. руб. (+48%), а себестоимость реализованной продукции сократилась до 3229,7 тыс. руб. (-19,6%).

Таким образом, мы видим наглядно, что эффективность нулевой технологии значительно выше традиционной. Применение ресурсосберегающих технологий позволяет сократить потребление дизельного топлива, снизить затраты при производстве сельхозпродукции, значительно сократить количество сельскохозяйственной техники, повысить плодородие почв.

Метод нулевой обработки является альтернативным обычным методом обработки почвы. Его значение будет неизбежно возрастать в будущем, в связи с возможностью значительного сокращения затрат в земледелии и тем самым повышения конкурентоспособности отечественных продуктов сельскохозяйственного производства.

Внедряя принципиально новую технологию производства, хозяйство достигнет значительных производственных и финансовых результатов не только на уровне отрасли растениеводства, но по предприятию в целом.

Чтобы создать конкурентоспособное предприятие, надо не просто модернизировать производство и управление, но и четко знать, для чего это делается, какая цель должна быть достигнута. Главным при этом должно быть одно: умение определить, быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои сравнительные преимущества.

Зерновое хозяйство занимает приоритетное место в сельскохозяйственном производстве фермерского хозяйства в виду своей высокой доли в структуре выручки и пашни.

Для эффективного функционирования системы управления необходимо определить объем производства сельскохозяйственной продукции, определить мероприятия необходимые для достижения поставленных целей. Также следует выявить необходимые ресурсы для получения определенного объема производства и реализации. Должны быть разработаны процессы для обеспечения переработки компонентов находящихся на «входе» системы и готовую продукцию на «выходе». Для этого необходимо разрабатывать организационные структуры, которые служат целям внедрения этих процессов в деятельность аграрных предприятий.

Таким образом, организационный механизм управления производством обеспечит превращение целей в конечный результат. Для достижения поставленных целей должны быть определены необходимые организационно-технические мероприятия, средства и механизмы достижения целей, совокупность необходимых ресурсов.

Список литературы

1. Мальцев В.Ф., Сорокин А.Е., Ляхов В.А., Соуза Ф.Ф. Качество зерна озимых и яровых культур в условиях биологизации земледелия.// Агроконсультант. – 2005. - №1(14). – С. 9-10.
2. Нехорошева В.И. Конкурентоспособность зерновой отрасли, проблемы, перспективы // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. - №2. – С. 24-26

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК

Курипченко Елена Викторовна,
старший преподаватель,
ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Народнохозяйственный комплекс страны состоит из ряда межотраслевых комплексов, место каждого из которых определяется, прежде всего, той многофункциональной нагрузкой, которую он несет в общественном разделении труда и общественном воспроизводстве. Стратегически важным межотраслевым комплексом является агропромышленный комплекс, который представляет собой совокупность взаимосвязанных отраслей экономики, обеспечивающих производство продуктов питания и изделий из сельскохозяйственного сырья, а также реализацию их потребителям. Следовательно, АПК имеет особое значение в экономике страны, так как объединяет все отрасли народного хозяйства по производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведению до потребителя. От развития аграрной сферы во многом зависит социально-экономическая обстановка страны и продовольственная безопасность общества.

Аграрное производство как объект управления имеет специфические особенности, которые обусловлены современными условиями хозяйствования, такими как:

- наличие многоукладной экономики и самостоятельных субъектов хозяйствования;
- разрушение существовавших ранее производственно-хозяйственных и финансово-экономических связей между организациями АПК и формирование их на принципиально иной основе с учетом требований рыночной экономики;

- изменение системы управления в организациях и недостаточный уровень компетентности новых собственников в вопросах управления;
- слабое использование требований рациональной организации производства, планирования, стимулирования, недостаточный учет и контроль;
- ослабление регулирующего административного воздействия государства на процесс агропромышленного производства;
- усиление потребности в восстановлении управляемости агропромышленным комплексом по «вертикали» и «горизонтали» со стороны государственных органов, в формировании прогрессивных структур управления, совершенствования рычагов и стимулов государственного регулирования развития АПК и формирования рациональной системы отношений между субъектами хозяйствования.

Стратегическое управление предприятиями АПК имеет ряд особенностей, рассмотрим некоторые из них:

1. Аграрные предприятия функционируют в условиях высокого риска, поскольку на результаты производства сильно влияют природные факторы, и, как следствие, конечные результаты в значительной степени зависят не только от количества и качества применяемых ресурсов, но и от природных условий. В связи с этим сельхозпроизводитель должен предусматривать три модели своего поведения в производственной и сбытовой деятельности:

- действия товаропроизводителя в случае благоприятных погодных условий и связанным с этим увеличением валового производства продукции;
- действия товаропроизводителя в случае неблагоприятных погодных условий и связанным с этим снижением валового производства продукции;
- действия товаропроизводителя в случае стихийных бедствий [3].

2. Процесс труда и производство сельхозпродукции непосредственно связаны с землей, ее качеством, плодородием и характером использования. Таким образом, она выступает главным фактором производства. Эластичность

предложения сельхозпродукции низкая, что свидетельствует о нецелесообразности увеличения обрабатываемой площади [1].

3. Во многих странах производство сельхозпродукции ведут преимущественно фермерские хозяйства, которые хоть и могут быть достаточно крупными предприятиями, но, как правило, не в состоянии монополизировать отдельный сектор. На рынке сельскохозяйственной продукции всегда много продавцов, что препятствует возможности отдельным производителям влиять на цену. Таким образом, в аграрном секторе проявляется два главных условия совершенной конкуренции: наличие на рынке большого количества продавцов, каждый из которых не обладает достаточным количеством предложений товара для влияния на цену; возможность производителей свободно входить на рынок и покидать его [1].

4. Управленцы имеют дело с товарами первой жизненной необходимости, следовательно, они должны своевременно и в необходимом количестве и ассортименте, учитывая возраст, национальные традиции, состояние здоровья потребителей, удовлетворять их потребности.

5. Сочетание специализации и диверсификации производства: например, товаропроизводитель, который специализируется на производстве зерновой продукции, имеет возможность заниматься выращиванием продукции животноводства [3].

6. Сезонность производства обуславливает специфику изучения рынка сбыта и продвижения продукта. В связи с тем, что потребитель может быть последним, возникает целесообразность деятельности по переработке продукции непосредственно производителем в хозяйстве [1].

7. Рабочий период в сельском хозяйстве не совпадает с периодом производства: в связи с этим менеджеры должны хорошо знать диалектику спроса потребителей, уметь прогнозировать тенденцию его удовлетворения, конкуренцию, рыночную конъюнктуру.

8. Множество организационно-хозяйственных форм, определяющих

многоаспектність конкуренції, яка управляється тільки спросом споживачів і його задоволенням.

9. Об'єднання функцій власника і керуючого.

Для агропромислового комплексу діяльність ринкового механізму має свої особливості, які включаються в те, що не завжди ціна на продукцію, визначена в точці перетину попиту і пропозиції, перевищує виробничі витрати виробників. В даному випадку цілорозумно втручання держави, спрямоване на ліквідацію «провалів ринку». Держава для підтримки сільськогосподарського виробництва може використовувати пряму допомогу через систему соціального забезпечення;

- госпрограми, спрямовані на збільшення попиту на сільськогосподарську продукцію або зменшення виробничих витрат;
- програми обмеження посівних площ, внаслідок чого зменшується обсяг виробництва і виникають умови для збільшення цін;
- дотировання з метою покриття різниці між закупочними цінами і цінами продажу і гарантування цін на сільськогосподарську продукцію.

Список літератури

1. Островський П.І. Аграрний маркетинг: навчальний посібник / П.І. Островський. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
2. Горбонос В. Ф. Економіка підприємства: навчальний посібник / В.Ф. Горбонос, Г. В. Черевко. – К.: Знання, 2010. – 463 с.
3. Петренко І.Я. Основи маркетингу в сільському господарстві: навчальне посібник / І. Я. Петренко. – Кустанай : [Б. и.], 1992. – 186 с.
4. Вороньцька І.С. Особливості функціонування маркетингу в агропромисловому виробництві / І.С. Вороньцька // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія Економічні науки. – Вінниця, 2011. – № 2 (53), том 3. - С. 93-98.

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Лотохова Инна Георгиевна,
старший преподаватель,
Козлов Денис Сергеевич
магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Конкуренция предприятий может существовать в двух формах – активного противодействия другим предприятиям для получения собственных преимуществ – это конкурентная борьба, которая приносит пользу одному предприятию, нанося ущерб другому; и в форме улучшения предприятиями потребительских свойств производимой продукции, развития предприятий для заинтересованного привлечения новых потребителей. В последнем случае для сохранения или привлечения новых потребителей необходимо создать условия, более привлекательные, чем предлагаются предприятиями конкурентами. В этом случае возникает ситуация конкурентного соревнования предприятий путем наращивания привлекательных свойств производимой продукции.

Актуальность рассмотрения темы обусловлена тем, что в условиях нарастающей конкурентной борьбы предприятиям, необходимо приумножать свои конкурентные преимущества, т.е. разрабатывать такие мероприятия, которые будут способствовать их росту. Это, в свою очередь позволит более полно удовлетворять потребности потребителей, а, следовательно, повысит уровень конкурентоспособности, улучшит позицию предприятия на рынке.

Изучение проблем формирования конкурентных преимуществ предприятия обусловлено необходимостью совершенствования теоретических и методологических основ создания конкурентоспособного бизнеса в рамках отдельного рынка, исходя из бизнес-интересов хозяйствующих субъектов. Цель исследования – это развитие и апробирование методов укрепления конкурентоспособности предприятий, формирование их конкурентных преимуществ.

Исследования в области конкурентоспособности предприятий проводили как зарубежные, так и отечественные исследователи, а именно: О.М. Николук, Я.Б. Базилюк, Н.О., Грицишин, Г.Л. Азоев, О.С. Виханский, О.Ф. Оснач, О.М. Скибицкий, Н.И. Горбаль. Анализ литературных источников показал, что существуют различные подходы к выявлению конкурентных преимуществ. Однако не исследована целесообразность обоснования и исследования влияния конкурентных преимуществ на выбор стратегии.

Методы совершенствования конкурентоспособности бизнеса базируются: на предвидении важных тенденций внешней рыночной среды предприятия; на выборе оптимальной конкурентной стратегии в условиях существующей конкурентной структуры рынка; на укреплении позиции предприятия в условиях его взаимодействия и интеграции с другими участниками канала распределения продукции.

Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счёт конкурентных преимуществ, на которых строятся базовые стратегии конкурентоспособности.

Конкурентное преимущество – это преимущество, которое обеспечивает доходы, превышающие среднеотраслевой уровень, и способствует завоеванию прочных позиций на рынке; залог успешного существования и развития фирмы [1].

По мнению М. Портера, конкурентное преимущество является основой для определения позиций предприятия в отрасли. Согласно этой теории, для формирования своих конкурентных преимуществ фирме сначала необходимо прибегнуть к одной из трёх основных конкурентных стратегий [1]: стратегия экономии на издержках; стратегия дифференциации фирмы на рынке; стратегия фокусирования на определённом сегменте рынка. Каждая из этих стратегий имеет как свои преимущества, так и недостатки (Рис. 1).

Стратегический успех фирмы зависит от обладания длительным и устойчивым конкурентным преимуществом. Конкурентное преимущество представляет собой превосходство над конкурентами на рынке (или его сегменте). Длительность конкурентного преимущества определяется

способностью предприятия сохранять и обеспечивать его защиту от возможного воспроизведения конкурентами.

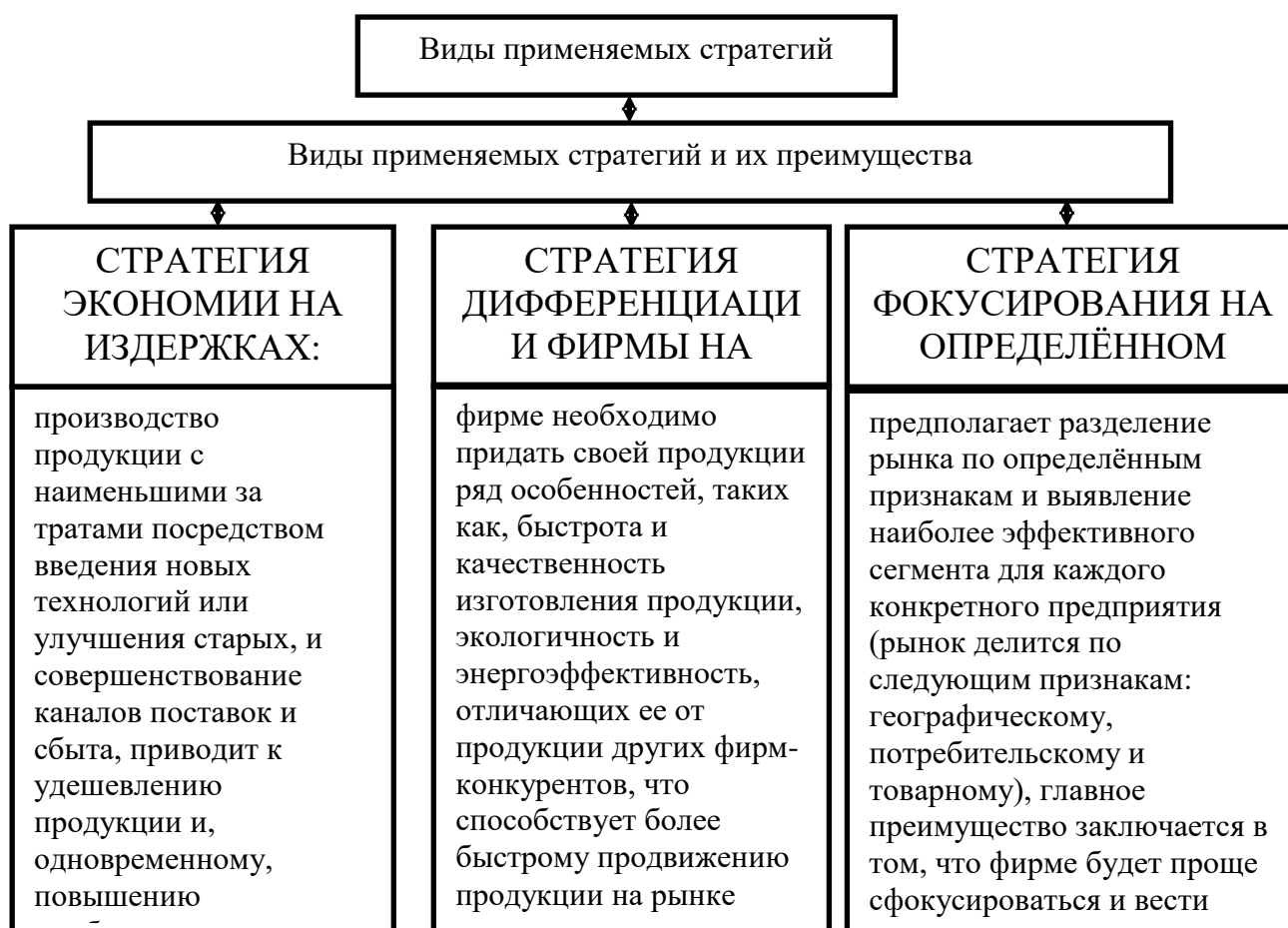


Рисунок 1. Виды и преимущества применяемых стратегий

Устойчивость конкурентного преимущества обуславливается тремя факторами: источником преимущества; количеством источников преимущества у предприятия и возможностями у предприятия находить новые источники конкурентного преимущества.

Наиболее важным критерием классификации считается базовое условие, определяющее характер источника конкурентного преимущества. В соответствии с этим критерием выделяются следующие виды конкурентных преимуществ:

1. Конкурентные условия, основанные на экономических факторах, в том числе определяющиеся:

лучшим общеэкономическим состоянием рынков, на которых действует предприятие, выражающимся в высокой и среднеотраслевой норме прибыли, небольших сроках окупаемости капитальных вложений, благоприятной динамике цен, высоком уровне располагаемого дохода на душу населения, отсутствии неплатежей, высокого уровня инфляционных процессов и т.п.;

стимулирующей политикой правительства в области объемов инвестиций, кредитных, налоговых и таможенных платежей в анализируемой товарной сфере;

объективными факторами, стимулирующими спрос: большая и растущая ёмкость рынка; низкая эластичность спроса, вследствие невысокой чувствительности потребителей к изменению цен; слабая цикличность и сезонность спроса; отсутствие товаров-субститутов и т.п.;

эффектом масштаба, а также превосходством в уровне себестоимости вследствие неравенства стартовых условий функционирования на рынке, возникающих из-за разных возможностей доступа к более дешевым и удобным сырьевым источникам, технологического превосходства, доступности и стоимости заемного капитала и т.п.;

эффектом опыта и экономическим потенциалом фирмы.

2. Конкурентные преимущества, основанные на нормативно-правовых актах, существуют в силу законов, постановлений, особых привилегий и других решений органов власти и государственного управления.

3. Конкурентные преимущества структурного характера, определяющиеся:

высоким уровнем интеграции процесса производства и реализации в компании, что позволяет реализовать преимущества внутрикорпоративных связей в виде трансфертных внутренних цен, доступа к совокупным инвестиционным, сырьевым, производственным, инновационным и информационным ресурсам, общей сбытовой сети;

возможностями быстрой экспансии в незанятые сегменты рынка, оттесняющей реальных и потенциальных конкурентов.

4. Конкурентные преимущества, вызванные административными мерами, связаны с наличием ограничений деятельности производителей и продавцов, которые не совсем удастся преодолеть.

5. Преимущества, определяемые уровнем развития инфраструктуры рынка.

6. Конкурентные преимущества, определяемые хорошей информированностью.

Данный вид преимущества базируется на наличие обширного банка данных о продавцах, покупателях, рекламной деятельности, информации об инфраструктуре рынка.

7. Конкурентные преимущества, основанные на демографических факторах. Данные преимущества формируются в результате демографических изменений в целом сегменте рынка и их положительного влияния на объем и структуру спроса на предлагаемую продукцию; увеличение численности целевой группы населения, изменение его половозрастного состава; миграции населения, а также изменения образовательного и профессионального уровня.

Таким образом, в условиях постоянно меняющихся рыночных ситуаций, расширения рыночных отношений и усиления конкурентной борьбы решение вопросов объективного определения положения предприятия на рынке, определения его конкурентных преимуществ и выявления слабых сторон производственной деятельности позволит обеспечить высокую степень подготовки и принятия управленческих решений, направленных на повышение устойчивости предприятия в рыночной среде. В рыночной экономике смогут функционировать только жизнестойкие предприятия, которые гибко маневрируют и используют новые механизмы в управлении. Одной из важных задач становится задача количественной оценки уровня конкурентоспособности предприятия, а также разработка мероприятий, позволяющих управлять ею. Изучение потребителей и конкурентов, а также условий конкуренции позволяет предприятию определить его преимущества и недостатки перед конкурентами, выработать успешные конкурентные стратегии и поддержать конкурентные преимущества. Предприятие должно знать, в какой степени оно

конкурентоспособно по отношению к другим субъектам данного рынка, так как высокая степень конкурентоспособности является гарантом получения высоких экономических показателей в рыночных условиях, и имеет стратегической целью достижения такого ее уровня, который помог бы ему выживать в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Список литературы

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО “Типография “НОВОСТИ”, 2000. – 256 с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
3. Николук О.М. Етимологія та сутність поняття конкурентоспроможність підприємства / О.М. Николук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 246-249.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление Р.А. Фатхутдинов. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 312 с.

УДК 636.082.232

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Лотохова Инна Георгиевна,
старший преподаватель,
Неженцева Наталья Сергеевна
магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Успешность функционирования аграрных предприятий в значительной степени определяется количеством имеющихся ресурсов, их структурой, скоростью обновления, эффективностью использования, уровнем развитости и

специализации. В масштабах предприятия все эти факторы определяются его ресурсным потенциалом. При этом сам ресурсный потенциал формируется как некая комбинация различных групп имеющихся у предприятия агробизнеса ресурсов. Исследования величины и эффективности использования ресурсного потенциала важно, как в теоретическом, так и в практическом плане, при определении необходимых в процессе оптимизации народнохозяйственных и отраслевых пропорций развития; обоснования приоритетных направлений инвестиционной политики. Ресурсный потенциал может быть основой для прогнозирования объемов производства товаров и услуг по видам экономической деятельности. Показатели оценки ресурсного потенциала могут найти применение в системе налогообложения предприятий, в оценке и стимулировании материального производства.

В современной литературе встречается множество трактовок понятия «ресурсный потенциал организации». Ресурсный потенциал - это совокупность ресурсов организации (трудовых и производственных), обеспечивающих непрерывность и эффективность ее деятельности. Основными представителями данного направления являются: Абалкин А.И.; Авдеенко В.Н., Котлов А.В.; Андрейчук В.Г.; Андрианов В.; Аничин Л.М.; Белобородов А.П.; Василенко Ю.В.; Гладышевский А.И.; Шиян В.И. Судя по количеству напечатанного научного материала его можно отнести к числу дискуссионных. Одна из точек зрения сводится к тому, что эффективность ресурсного потенциала отличается от эффективности производства, другая, что нет никаких оснований для противопоставления этих двух понятий. Мы исходим из того, что действующий, функционирующий потенциал и есть реальное производство, и поэтому поддерживаем последнюю точку зрения. Вместе с тем, некоторые экономисты считают, что эффективность производства можно рассчитать совершенно точно лишь с помощью ресурсных показателей, другие с помощью расходных [3, с. 211; 4, с.207].

Анализ научных трудов дают основания для выделения трех подходов к определению величины ресурсного потенциала, которые имеют самостоятельное значение, и являются основой для дальнейших поисков.

Во-первых, определение его величины на основе стоимостной оценки, путем сложения стоимости производственных ресурсов с последующим их делением на общую площадь сельскохозяйственных угодий. В советской экономической литературе идея денежной оценки ресурсов впервые была разработана С. Струмилиным, который предложил оценивать народное богатство, как сумму производительных сил. Он также предложил методику и осуществил оценку трудовых и природных ресурсов [7]. Для денежной оценки совокупных затрат общественного труда он предложил осуществлять переоценку средств в показателях рабочего времени. Их перерасчет осуществляется на основе денежного эквивалента рабочего дня, который должен соответствовать народнохозяйственной производительности труда.

Недостатком такого подхода есть чисто формальное добавление ресурсов, которые позволяют анализировать только величину и частично структуру ресурсов, однако возможности предприятия остаются за пределами такого расчета. Более того добавление всей массы ресурсов было бы правомерным, если бы их увеличение или уменьшение в равной степени влияло на результаты деятельности предприятия. Сложности в применении этого метода есть и в определении стоимостной оценки трудовых и земельных ресурсов.

Во-вторых, расчет относительной величины ресурсного потенциала на основе индексного анализа, основанный на определении потенциала через индивидуальные и совокупные индексы ресурсообеспеченности. Индексы обеспеченности предприятия основными производственными фондами, материальными оборотными средствами и трудовыми ресурсами определяются как отношение величины соответствующих ресурсов в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий и среднего значения показателя в целом по изучаемой совокупности. Совокупный индекс определяется путем деления

суммы индивидуальных индексов на их количество. Таким образом, данный подход дает попытку определить потенциал по вертикали, то есть обеспеченность ресурсами на 100 га сельскохозяйственных угодий. Недостатком такого подхода является тот факт, что индексы рассчитываются по отношению к средним показателям совокупности (к показателю 100 %-й обеспеченности ресурсами соответствующего вида), тогда как на практике такое правило не соответствует действительности. Определение совокупного индекса как среднеарифметической величины приводит к тому, что ресурсы признаются равнозначными. И.М. Сурков, осуществляя анализ методов оценки ресурсного потенциала, пришел к выводу, что ликвидировать данный недостаток можно с помощью умножения каждой составляющей ресурсного потенциала на коэффициенты эластичности, полученные из уравнения регрессии, которая выражает зависимость производства валовой продукции от качества земли, обеспеченности основными фондами и материальными оборотными средствами [8].

В-третьих, теоретическое определение эффективности анализируемого объекта методами экономико-математической статистики, которая отражает связь между ресурсами и результатами производства. Полученный уровень результативного показателя рассматривается в качестве обобщающей оценки ресурсных возможностей предприятия и применяется для сравнения с полученными объемами производства.

Следует отметить, что, по сути, вышеупомянутый метод имеет определенные преимущества перед другими методами. Для расчета показателей корреляционной модели, которые характеризуют, воздействие на элементы ресурсного потенциала применяется такой показатель, который в конечном итоге аккумулирует в себе не только степень использования определенных ресурсов, а и абсолютный уровень эффективности производства. На практике при определении индекса величины ресурсного потенциала чаще всего используют такой показатель как выход валовой продукции по

себестоимости, или стоимость товарной продукции, или, наконец, величину валового дохода. Хотя, большинство исследователей сходится на том, что самую высокую точность обеспечивает применение при построении корреляционной модели - показателя валовой продукции на единицу земельной площади, выраженного в сопоставимых ценах. Справедливость такого вывода правомерна, поскольку валовая продукция является синтетическим показателем уровня хозяйствования. Более того, на конечной стадии производства она сводит к единству все элементы использованных ресурсов. В данном случае валовая продукция выступает непосредственным показателем обеспеченности ресурсами сельскохозяйственных предприятий в целом или отдельных отраслей. Вместе с тем в процессе экономического анализа производственного цикла, валовая продукция как показатель дает возможность наиболее достоверно сравнивать уровень хозяйствования агроформирований различных производственных направлений и степени их специализации.

Для нужд анализа и разработки управленческих решений относительно повышения эффективности использования ресурсов, предлагается последние рассматривать в разрезе земельных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Таким образом, в структуру ресурсного потенциала организации следует включать производственные ресурсы, состоящие из земельных, трудовых ресурсов, основных средств, материальных ресурсов; финансовые ресурсы, инновационные ресурсы, предпринимательская способность и информационные ресурсы, образующие самостоятельные категории.

Необходимо отметить, что инновационные ресурсы способствуют повышению ресурсного потенциала предприятия, а также выбору и осуществлению его инновационного развития.

Анализ ресурсного потенциала организации включает анализ каждой его составляющей части, что позволяет: установить положительное и отрицательное развитие в деятельности; принять грамотные управленческие

решения по эффективному использованию ресурсов, способствует снижению износа, выявлению хозяйственных резервов; позволяет использовать возможности для повышения результатов функционирования предприятия.

Список литературы

1. Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азрилияна - 2 -е изд. доп. и перераб. - М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Василенко Ю.В. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий. /Ю.В. Василенко. - М.: Агропромиздат, 1989. – 152 с.
3. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): учеб. / Под ред. И.В. Сергеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 560 с
4. Смагин Б.И. Методика оценки ресурсного потенциала в аграрном производстве. / Б. И. Смагин// Достижения науки и техники АПК. - 2003. - № 2. - с. 43 - 45.
5. Шабанов Т. Оценка ресурсного потенциала сельхозпредприятий. / Т. Шабанов // АПК: экономика и управление. - 2003. - № 11. - с. 75- 77.

УДК 338.22.021

ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Лотохова Инна Георгиевна,
старший преподаватель,
Омельченко Дарина Игоревна
магистрант,
ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Современное аграрное производство находится в состоянии глубокого экономического кризиса. Разорваны интеграционные связи в сфере АПК, разрушены паритетные отношения между сельским хозяйством, отраслями

сельхозмашиностроения, перерабатывающей промышленностью и сферой услуг. Это обстоятельство вызывает необходимость поиска путей защиты пропорций общественного воспроизводственного процесса в любых кризисных условиях. Эффективность противостояния различным кризисным ситуациям во многом зависит от того, насколько развита антикризисная наука, насколько общество подготовлено к решению тех или иных антикризисных задач.

Как известно, общие основы теории экономических циклов и кризисов заложены А. Богдановым, Н. Кондратьевым, К. Марксом, М. Туган-Барановским, Й. Шумпетером, Ю. Яковцом и др. Особенности аграрных кризисов разработаны в трудах Г. Беспяхотного, В. Боева, И. Ларионова, И. Ушачева, А. Шишкина и др. Значительный вклад в обоснование основ повышения устойчивости функционирования предпринимательских структур в условиях кризиса, внесли И. Балабанов, И. Бойко, Б. Бродский, Е. Жарковская, И. Загайтов, А. Каштанов, Э. Короткова, В. Лазовский, Г. Макин, А. Михалев., П. Половинкин, А. Таль, К. Терновых, Н. Четверников, И. Хицков, В. Шевелуха и др.

Отдавая должное научным результатам работ перечисленных ученых по проблемам стабилизации в аграрной экономике, в том числе в сфере сельского хозяйства недостаточно изученными остаются многие аспекты антикризисного управления в этой сфере.

Смысл антикризисного управления заключается в следующем:

- любой кризис можно предвидеть;
- кризис можно ускорить, отодвинуть или предотвратить;
- к кризисному положению можно подготовиться;
- для управления кризисом заранее разрабатываются методы и подходы;
- контроль за кризисом может нарушиться.

При осуществлении антикризисного управления предприятием используются такие технологии, как мобильность и динамичность для эффективного использования ресурсов и реализации новых инвестиционных

программ, разработка и реализация управленческих решений, выбор альтернативного варианта при оценке положения и применение антикризисного критерия при разработке и реализации управленческого решения [3].

По процессу и системе планирования в антикризисном управлении не существует единой точки зрения. В современной литературе в основном рассматривается только стратегическое планирование как один из элементов разработки антикризисных мер. На сегодняшний момент тактическому и операционному планированию должного внимания не уделяется. К основным причинам осуществления планирования в антикризисном управлении можно отнести обоснование стратегии вывода организации из кризисной ситуации, определение перспектив развития, объемов продаж и ожидаемых финансовых результатов, определение источников финансирования мероприятий по выводу предприятия из кризисной ситуации. Перед планированием антикризисного управления предприятием ставятся такие задачи, как: формулировка целей предприятия; определение конкретных направлений деятельности; определение объема продаж продукции; оценка затрат на создание продукции; разработка мероприятий и мер по изменению маркетинговой программы; определение направлений совершенствования системы оплаты труда и организации деятельности предприятия в целом. Планирование в антикризисном управлении является непрерывным процессом изучения путей и методов совершенствования деятельности организации за счет выявленных возможностей, условий и факторов. И планы в условиях антикризисного управления не должны носить директивного характера – они должны меняться в соответствии с конкретной ситуацией. Планирование в условиях антикризисного управления является значимой частью мероприятий по предотвращению банкротства предприятия. Данный вид управленческой деятельности наряду со своими преимуществами имеет сложность, которая состоит в том, что есть такие процессы в макроэкономике, которые не поддаются точному планированию, а макроэкономические показатели, такие,

например, как деятельность других хозяйствующих субъектов, объем спроса, не обладаю высокой степенью надежности. Поэтому разработка плана антикризисного управления основывается на неполных данных.

Таким образом, антикризисное управление - это целый комплекс взаимосвязанных мероприятий от ранней диагностики кризиса до мер по его преодолению. Антикризисное управление базируется на некоторых принципах, которые и отличают антикризисное управление от обычного. Большую роль в антикризисном управлении играет финансовый менеджмент.

Важнейшая цель антикризисной программы - устойчивость работы предприятия, что проявляется не только в достижении требуемых показателей платежеспособности и доходности, но и в поддержании их уровня, предотвращающего повторный кризис.

При разработке и реализации антикризисных программ важно обращать внимание на повышение их эффективности, т.е. лучшее использование выделяемых ресурсов.

Список литературы

1. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
2. Антикризисное управление: общие основы и особенности России: Учебное пособие / Под ред. И.К. Ларионова. – М.: Изд. Дом “Дашков и К”, 2001. – 248 с.
3. Баринов В.А. Антикризисное управление. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2002. – 520 с.
4. Гончарова М.Л. Реалізація антикризової стратегії підприємства як необхідна складова ефективного управління / М.Л. Гончарова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2012.- Вип. 163. – С. 8-14

УДК 332.021

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Лотохова Инна Георгиевна,
старший преподаватель,
Ткаченко Татьяна Сергеевна
магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Особенностью современного периода развития всех отраслей и сфер агропромышленного производства является необходимость ускорения научно-технического прогресса на основе инновационных процессов, позволяющих вести непрерывное обновление производства на базе освоения достижений науки, техники и передового опыта. Крайне низкая активность инновационной деятельности в современном агропромышленном комплексе связана с несовершенным организационно-экономическим механизмом освоения инноваций. Это способствует деградации отраслей комплекса, приводит к росту себестоимости и снижению конкурентоспособности выпускаемой продукции, сдерживает социально-экономическое развитие сельских территорий, что значительно снижает качество жизни в сельской местности. Основными экономическими и внутренними факторами, сдерживающими инновации, по-прежнему, остаются высокая стоимость нововведений, нехватка собственных денежных средств, высокий экономический риск.

В настоящее время в экономической литературе вопросу инновационного пути развития и результатам инновационной деятельности предприятий АПК уделяется много внимания. Данная проблема широко представлена в научных статьях и трудах ведущих отечественных и зарубежных ученых. Различные проблемы инновационной активности, ее специфические аспекты в деятельности современных предприятий отечественной экономики рассмотрены в работах таких авторов, как Л. Бляхман, В. Богачев, Ю. Васильчук, Э. Вихлисенко, В. Геец, М. Грачев, Г. Добров, Н. Лапин,

Л. Меньшиков, Б. Нагорный, Г. Попов, А. Пригожин, Е. Старобинский, Г. Слезингер, В. Шахова и другие. Однако формирование целостной системы эффективного обеспечения инновационной деятельности предприятий до сих пор не выработано.

Под инновационной деятельностью понимается совокупность действий по созданию инноваций на основе научных исследований и разработок и освоение их непосредственно в производстве. Для успешного управления инновационной деятельностью необходимо тщательное изучение инноваций и разработка мероприятий формирующих инновационную политику как на государственном, региональном так и на уровне хозяйствующих субъектов.

Инновационная политика должна быть направлена на эффективное использование научно-технического потенциала, повышение роли отраслевой науки в подъеме экономики агропромышленного производства, обеспечение конкурентоспособности продукции и прогрессивных преобразований в АПК.

Государственная инновационная политика в АПК представляет собой совокупность конкретных мероприятий по установлению приоритетных инновационных процессов в отрасли, разработка и осуществление которых воздействуют на ускорение научно-технического развития агропромышленного производства. Социальное содержание инновационной политики заключается в повышении уровня использования научно-технического потенциала АПК и постепенного формирования аграрной экономики инновационного типа. По мере развития производительных сил и перехода отрасли к новым экономическим отношениям роль государственной инновационной политики значительно возрастает. Государственная инновационная политика в аграрном секторе должна основываться на концепции развития агропромышленного производства на ближайшую и более отдаленную перспективу. Ее основными направлениями являются: активизация научно-технической деятельности и формирование на этой основе эффективного агропромышленного производства; материально-техническое обеспечение отрасли; экологизация

сельского хозяйства; совершенствование экономических и земельных отношений, рационализация структуры производства и управления, а также осуществление социальной политики, способствующей созданию достойных условий жизнеобеспечения для населения сельских территорий.

Осуществление инновационной политики направлено на создание условий для успешного развития инновационной деятельности и обеспечение ускорения научно-технического прогресса во всех отраслях АПК, заключающееся в постоянном техническом и организационно-технологическом обновлении агропромышленного производства, повышении производительности труда и его эффективности. Главными задачами государственной инновационной политики в АПК на ближайшие годы остаются преодоление системного кризиса, мобилизация возможностей научно-технического потенциала отрасли для технического и технологического перевооружения отечественного сельского хозяйства.

Приведенная классификация инноваций свидетельствует о том, что к каждой отрасли или сфере агропромышленного производства относится определенный перечень инноваций, связанный в основном с их функциональными особенностями.

Наиболее компактным и в то же время достаточно информативным является распределение научно-технических разработок по пяти основным сферам АПК: экономика, организация и управление; земледелие и растениеводство; животноводство и ветеринарная медицина; механизация, электрификация и автоматизация; хранение и переработка сельскохозяйственной продукции и сырья (таблица 1).

Исходным пунктом исследований в области освоения инноваций в АПК выступает их научно обоснованная классификация. Построение классификационной схемы нововведений начинается с определения классификационных признаков. Классификационный признак представляет

собой отличительное свойство данной группы инноваций, ее главную особенность.

Исследования показали, что абсолютное большинство предприятий, осваивающих технологические инновации, добиваются существенного улучшения производственных и экономических показателей.

Список литературы

1. Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азрилияна - 2 -е изд. доп. и перераб. - М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.

2. Василенко Ю.В. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий. /Ю.В. Василенко. - М.: Агропромиздат, 1989. – 152 с.

3. Гончарова М.Л. Реалізація антикризової стратегії підприємства як необхідна складова ефективного управління / М.Л. Гончарова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2012.- Вип. 163. – С. 8-14

4. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): учеб. / Под ред. И.В. Сергеева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 560 с

УДК 631.162:075.32

ПРИМЕНЕНИЕ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ КАК ИНФОРМАЦИОННОЙ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

Меллер Юлия Викторовна,
магистрант

Погорелов Михаил Сергеевич,
магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Современная система хозяйствования предусматривает использование бухгалтерского учета как инструмента эффективного управления не только на

уровне отдельного субъекта хозяйствования, но и на уровне государства и международной экономики. При этом не снижается и его роль как не как средства контроля со стороны государственных органов.

Учет является информационной моделью, которая отражает реальные процессы, которые происходят на предприятии. Продуктом (товаром) бухгалтерского учета является информация. Соответственно, именно потребители этого товара должны определять его содержание, а организация и методология учета содействовать получению информации, которая бы максимально удовлетворила нужды потребителя. Поэтому бухгалтерский учет должен обеспечить всех пользователей необходимой информацией, соответствующей общепринятым принципам и используется ими для принятия управленческих решений.

Согласно законодательству России [1], Украины [2], Беларуси [3] и многих других стран целью ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности является предоставление пользователям для принятия решений полной, правдивой и беспристрастной информации о финансовом состоянии и результатах деятельности хозяйственного субъекта.

Учетная информация - это результат наблюдения, измерения, регистрации и группировки хозяйственных явлений и процессов, важный элемент всей информационной системы. В отличие от других видов экономической информации, она характеризует явления, которые произошли, обеспечивая при этом обратную связь между объектами и органами управления. Это в свою очередь требует наличия у руководителей и специалистов всей информации, необходимой для принятия оптимальных управленческих решений.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что руководители производственных подразделений используют учетную информацию полнее, чем главные специалисты в силу более широких обязанностей и полномочий. Поэтому учетная информация в системе управления должна содержать необходимые сведения об объекте управления, которые были бы достаточными

для принятия управленческих решений, контроля их исполнения и проведения аналитических расчетов.

С учетной точки зрения информация возникает, в первую очередь, как первичный документ, содержащий необходимые сведения о хозяйственной деятельности предприятия, которые необходимы для формирования базы экономических показателей при управлении предприятием и обобщения информации в виде специальных таблиц и отчетных форм. Однако первичные документы являются только материальными носителями информации. Настоящей информационной базой они становятся только при условии полезности учетной информации в системе управления. В бухгалтерском учете полезность информации выступает краеугольным камнем, который определяет интересы пользователей и отвечает их потребностям и требованиям. При этом учетная информация иногда оказывается необходимой при выработке личных, технологических, технических, политических и других решений. Информация, получаемая путем измерения хозяйственных фактов, не только обеспечивает обратную связь между принятыми управленческими решениями и их последствиями, но также является основой принятия необходимых решений в будущем.

Вышеуказанное позволяет сделать вывод, что при получении и обработке информации различные пользователи преследуют различные цели. Внутренних пользователей интересует информация о суммах расходов и доходов по предприятию в целом, по конкретным производственным подразделениям, о рентабельности производства и отдельных видов продукции, размеры дивидендов, порядок и сроки их выплаты, наличие долгов, возможность их погашения и прочее.

Внешних пользователей можно разделить на две группы в соответствии с финансовой заинтересованностью. Непосредственно заинтересованы в конечных финансовых результатах деятельности предприятия инвесторы, кредиторы, поставщики и покупатели. Пользователями, которые не имеют

прямой заинтересованности – это налоговые, финансовые и государственные учреждения, профсоюзные организации, банковские учреждения, страховые компании, аудиторские фирмы, статистические органы и наемные работники.

Налоговые органы проверяют информацию о размерах прибыли, соблюдении предприятием существующей нормативно-правовой базы. Государственные органы регулируют экономические взаимоотношения между предприятиями, а финансовым органам нужна информация для контроля формирования бюджетов различных уровней.

Разделение информационных потоков для формирования нужд различных пользователей на наш взгляд, должно обеспечить разделение учета на подсистемы:

- подсистема финансового учета – упорядоченная и регламентированная система сбора, измерения, отражения, обработки и передачи информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия и составлении финансовой отчетности, которая дает возможность контролировать финансовое состояние предприятие;

- подсистема управленческого учета – совокупность методов и процедур, которые обеспечивают подготовку и предоставление информации по использованию ресурсов и о ходе хозяйственных процессов для планирования, контроля и принятия решений на различных уровнях управления с целью влияния на них;

- подсистема налогового учета – совокупность правил и процедур, установленных государством для формирования информации о полноте и своевременности расчетов с бюджетом и составления налоговой отчетности.

Таким образом, можно сделать вывод, что учетная информация о субъекте хозяйствования и объектах управления должна носить целенаправленный характер, то есть удовлетворять потребности управляющей системы и индивидуальные интересы конкретных внутренних и внешних пользователей за счет повышения ее оперативности, достоверности, гибкости и полноты охвата.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете [федер. закон № 402-ФЗ от 06 дек. 2011 г.] // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [закон України № 996--XIV від 16.07.1999 р.] [Электронный ресурс] Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990996.html
3. О бухгалтерском учете и отчетности [Закон Республики Беларусь № 57-З от 12.07.2013 г.] [Электронный ресурс] Режим доступа: https://belzakon.net/Законы/Закон_РБ_О_бухгалтерском_учете_и_отчетности

УДК 657.3:005

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОЦЕНКИ В УЧЕТНОЙ ПРАКТИКЕ И УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Оноприенко Маргарита Александровна,
магістрант

Юрковская Елена Николаевна,
магістрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Реформирование учета и отчетности, обусловленное изменениями в экономической системе, актуализирует проблему использования мировых стандартов, отражающих процессы гармонизации национальных учетных систем с требованиями мировой практики. Поскольку гармонизированная форма баланса как продукт конвергенции национальных учетно-отчетных систем выступает информационной базой для оценки финансового состояния предприятия, то необходимо согласование общеметодических подходов к формированию показателей баланса, в частности, единство подходов к оценке балансовых статей. Актуальность и необходимость дальнейшего

совершенствования подходов к оценке как основного измерителя в бухгалтерском учете, при условии согласования оценок статей национальной отчетности и МСФО, определили выбор темы и целевое направление данного исследования.

Главным направлением реформирования и трансформации системы учета выступает обеспечение реальности оценки всех элементов финансовой отчетности. На сегодняшний день отсутствует последовательность изложения и теоретического обоснования методики оценки объектов учета и их отображения в финансовой отчетности, а также существует терминологическое несоответствие и несогласованность П(С)БУ с их первоосновой – МСФО на языке оригинала касательно оценки активов, обязательств и процессов хозяйственной деятельности.

Для целей учета и отчетности ключевым понятием оценки объектов является стоимость. При этом оценка является процессом присвоения денежного эквивалента элементам финансовой отчетности для их отражения в системе учета и отчетности на основе их стоимости и других важных параметров.

Разные авторы определяют оценку по-разному, иногда их мнения противоположны:

– оценка - один из элементов метода бухгалтерского учета. Способ денежного измерения средств и процессов. Денежная оценка является необходимой предпосылкой обобщения и отображения хозяйственных операций в учете и отчетности [1, с. 29];

– оценка - неотъемлемая составляющая организации и ведения бухгалтерского учета имущества и обязательств. Это не просто элемент метода бухгалтерского учета, а действенная контролирующая функция финансового состояния предприятия [2, с. 47];

– под оценкой понимается составляющая метода бухгалтерского учета, с помощью которой осуществляется измерение стоимости объектов

бухгалтерского учета, создание качественных характеристик учетно-экономической информации и информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия и эффективности его менеджмента [2, с. 26];

– денежная оценка - не составная метода бухгалтерского учета, так же как и не метод в прочих экономических дисциплинах, где ее используют. Денежная оценка является условием, при наличии которой бухгалтерский учет может осуществляться. При этом она выполняет функции не метода, а общего измерителя средств, принятого в народном хозяйстве [3, с. 133];

– оценку (measurement) рассматривается как процесс определения денежных сумм, по которым элементы финансовой отчетности должны быть признаны и отражены в Балансе и Отчете о прибыли [4];

– под оценкой понимают научно обоснованное мнение субъекта о стоимости объекта, который им оценивается [5, с. 136].

Таким образом, оценку необходимо рассматривать как сумму условных денежных единиц для выражения элементов финансовой отчетности, исходя из их стоимости и других релевантных параметров, целью установления которой является предоставление пользователям уместной и сопоставимой информации для принятия решений.

Достоверная оценка является одним из основных критериев признания статей бухгалтерского баланса. Даже при вероятности будущих выгод от активов, выбытия выгод в результате погашения обязательств и уменьшения капитала, их не отображают в балансе, если невозможно осуществить их достоверную (обоснованную) оценку.

Чтобы обеспечить достоверность оценки, необходимо соблюдать определенные требования, предусмотренные МСФО: адекватность, единство, целеустремленность, сопоставимость, уместность, надежность, нейтральность, осмотрительность, своевременность.

Существуют следующие подходы к выбору методов оценки статей финансовой отчетности:

- оценка активов сводится к обеспечению расчета валовой прибыли от основной деятельности и от всех прочих операций (сопоставление доходов и расходов)

- признание и регистрация всех измененных ценностей на основе достоверных данных о стоимости выбытия или о суммах денежных средств, предусмотренных к получению (расчет прироста активов);

- при оценке предпочтение отдается текущей рыночной стоимости (подходы, основанные на поддержке финансовой отчетности);

- оценка активов релевантна, только если пользователь сможет установить определенные взаимосвязи между ней и ожидаемым движением денежных средств (подходы, основанные на полезности и релевантности учетной информации)

При этом в мире распространены два подхода к оценке активов: пообъектная оценка активов предприятия и его обязательств; оценка совокупной стоимости активов. При оценке статей баланса применяется пообъектный подход. Для определения балансовой стоимости активов используют такие виды оценки: историческая себестоимость, текущая себестоимость, чистая стоимость реализации, рыночная стоимость, сумма ожидаемого возмещения, нынешняя и справедливая стоимость [5]. Однако отсутствие понятие балансовой стоимости в П(С)БУ затрудняет понимание процессов, связанных с регулированием исторической стоимости.

Таким образом, несмотря на большое количество работ по исследованию определения подходов оценки как основного измерителя балансовых статей финансовой отчетности в условиях перехода учетной системы на МСФО, отсутствие ее единой структурно-методической основы остается осложняющим фактором для интеграции экономики в мировую экономическую систему.

Список литературы

1. Грабова Н. М. Бухгалтерський облік у торгівлі : навч. посібн. / Н. М. Грабова, В. М. Домбровський ; за ред. М. В. Кужельного. – К. : А.С.К., 2004. – 800 с.
2. Кужельний М. Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку / М. Кужельний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8–9. – С. 45–49.
3. Німчинов П. П. Загальна теорія бухгалтерського обліку / П. П. Німчинов. – К. : Вища школа, 1977. – 240 с.
4. Концептуальна основа МСФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>. – Назва з екрану.
5. Звітність підприємств : навч. посіб. / за ред. проф. Ю. А. Вериги. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 356 с.

УДК 332:346

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОЙ ИНТЕНСИФИКАЦИИ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Рипка Алина Николаевна,
аспирант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Аграрные предприятия Луганской народной Республики представляют собой измененные агроэкосистемы с различными свойствами и в ближайшие десятилетия изменение этих свойств (нехватка ресурсов в отношении воды, почвы, биоразнообразия и земли) может негативно повлиять на аграрные предприятия. При планировании основных направлений деятельности предприятия в рыночных условиях хозяйствования и перехода к устойчивому развитию необходимо максимизировать возобновляемые источники энергии, а

некоторые потоки ресурсов должны направляться на внутреннюю поддержку основных функций экосистемы.

Цель исследования – теоретическое обоснование концепции устойчивой интенсификации аграрного производства.

Влияние интенсификации на развитие сельского хозяйства обусловлено возможностью повышения экономической эффективности производства и предполагает рост его производительности на основе повышения уровня технического обеспечения, широкого использования новейших средств производства и привлечении квалифицированных кадров. Высокие конечные результаты интенсификации аграрного производства обеспечиваются в результате последовательного сочетания процессов совершенствования и рационального использования всех его факторов [1, с. 98].

Интенсивное развитие сельского хозяйства происходит на основе внедрения новейших достижений научно-технического прогресса на всех стадиях производственного процесса, в т.ч. путем активизации процессов механизации и автоматизации производства, что способствует повышению экономической эффективности [2, с. 24]. Однако необходимым условием для развития аграрного производства является устойчивость, сбалансированность и пропорциональность его структуры.

Устойчивые агроэкосистемы – это агроэкосистемы, которые оказывают положительное влияние на природный, социальный и человеческий капитал, в то время как неустойчивые системы обуславливают обратную реакцию в форме истощения этих активов, оставляя меньше и меньше ресурсов для будущих поколений. Устойчивая интенсификация определяется как процесс или система, в которых урожайность в аграрном производстве увеличивается без неблагоприятного воздействия на окружающую среду и без преобразования дополнительных несельскохозяйственных земель.

Концепция устойчивой интенсификации аграрного производства не формулирует и не подразумевает какое-либо конкретное видение или метод

сельскохозяйственного производства, она подчеркивает стратегические цели, а не средства, и не предопределяет технологии, виды или конкретные инструменты аграрного производства.

Сочетание терминов «устойчивый» и «интенсификация» является попыткой указать, что желаемые результаты, связанные как с увеличением количества производства продуктов питания, так и с улучшением экологичности товаров и услуг, могут быть достигнуты различными способами.

Аграрные предприятия, применяющие концепцию устойчивой интенсификации, смогли увеличить производство продуктов питания путем устойчивой интенсификации двумя способами.

Первый – мультипликативный – благодаря которому урожайность с гектара увеличилась за счет сочетания использования новых и улучшенных сортов с изменениями в агрономически-агроэкологическом управлении.

Второй – это улучшение производства продуктов питания с помощью аддитивных средств, благодаря которым диверсификация привела к появлению ряда новых сельскохозяйственных культур, домашнего скота, которые добавились к уже существующим основным продуктам. Эти аддитивные системы включали в себя следующее: восстановление ранее деградированных земель, кормовые травы и кустарники, которые дают корм для скота (и повышают молочную продуктивность), разведение цыплят и овец и коз нулевого выпаса, внедрение сортов с коротким сроком созревания, которые позволяют выращивать две культуры в год вместо одной.

Различия между устойчивой интенсификацией и исторически традиционными формами интенсификации аграрного производства представлены в табл. 1

Проведены исследования экономически успешных аграрных предприятий и фермеров, оказывающих положительное влияние на природный капитал. В качестве примеров эффективных подходов к достижению целей исследованы

интегрированные животноводческие предприятия, хозяйства по выращиванию фруктов и овощей, фермы по выращиванию крупного рогатого скота

Таблица 1 – Различия между устойчивой интенсификацией и исторически традиционными формами интенсификации аграрного производства

Параметры	Традиционные формы интенсификации	Устойчивая интенсификация
Основные задачи агропроизводителей	Увеличить урожайность и поголовье скота	Повысить урожайность и доходы, улучшить природный капитал в ландшафтах внутри и вне хозяйств, накопить знания и социальный капитал.
Развитие знаний	Знания склонены оставаться исключительно в теоретической плоскости	Сотрудничество между «экспертами» и другими заинтересованными; совместные исследования и разработки приводят к новым технологиям и практикам.
Распространение знаний	Обычная цепочка расширения от государственных или частных исследований до фермеров	Традиционное расширение в сочетании с совместным распространением через обучение.

В исследованных аграрных предприятиях менеджмент подчеркивает важность сохранения и наращивания своей базы природных ресурсов и максимального использования внутренних ресурсов, в том числе:

- все предприятия подчеркивают ценность экологической устойчивости и важность замкнутого круговорота питательных веществ [3, с. 65];
- на предприятиях особое внимание уделяется тщательному управлению почвой, использованию севооборотов и покровных культур;
- животноводческие фермы применяют практику производства, при котором не использовались гормоны или антибиотики;
- большинство исследованных предприятий участвуют в нетрадиционных рынках товаров и прямых продаж (через фермерские рынки и / или через Интернет); некоторые продают с премией с маркированными признаками (например, органический, естественно выращенный домашний скот) [4, с. 34];

– фермы в значительной степени полагаются на членов семьи для труда и управления; а также проблемы и риски были сосредоточены на росте стоимости земли и арендной платы, связанной с давлением на градостроительство, наличием воды и распространением новых видов сорняков.

Таким образом, сама концепция устойчивой интенсификации аграрного производства обуславливает значительный прогресс как в снижении негативного воздействия на природный капитал и экологию, так и в создании систем, способных улучшить все виды возобновляемых капитальных активов (природных, социальных и человеческих) аграрных предприятий. Таким образом, концепция устойчивой интенсификации аграрного производства должна рассматриваться как основа планирования основных направлений деятельности предприятия в рыночных условиях хозяйствования.

Список литературы

1. Помогаева И.Ю. Особенности интенсификации производства аграрного сектора / И.Ю. Помогаева // Вестник экономической интеграции. - 2013. - № 5-6 (62-63). - С. 98-103.

2. Ильвес А.Л., Смолина Л.П. Региональные особенности организации земледелия в условиях интенсификации аграрного производства / А.Л. Ильвес, Л.П. Смолина // Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. - 2018. - № 5 (69). - С. 20-24.

3. Аверкиева К.В. Стратегические вызовы развития сельского хозяйства России / К.В. Аверкиева, А.И.Даньшин, Д.Ю.Землянский, С.В. Ламанов // Региональные исследования. - 2016. - № 4 (54). - С. 56-66.

4. Аллахвердиев А.И. Формирование ресурсосберегающего механизма развития регионального АПК / А.И.Аллахвердиев, М.К. Камилов // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2016. - № 11 (73). - С. 34-41.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Романцова Ирина Александровна,
магистрант,

Василевская Олеся Николаевна,
магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Проблема оценки эффективности деятельности банка в основном состоит в том, чтобы использовать такой подход, который позволял бы, с одной стороны, дать интегральную оценку результатам деятельности с учетом множественности внешних и внутренних факторов на них влияющих, а с другой стороны, способствовал бы формированию экономически обоснованной программы развития по различным направлениям банковского бизнеса для достижения стратегических целей. Одним из таких подходов является системный подход, который позволяет провести глубокий анализ всех сторон деятельности банка с точки зрения их подчиненности стратегии развития банковского бизнеса, интересам акционеров, менеджеров и других связанных лиц, а также соответствия полученных результатов (как финансовых, так и нефинансовых) поставленным целям и задачам. Содержание этапов системной оценки эффективности деятельности коммерческого банка, заключается в следующем:

1. Постановка задачи анализа - определяется и формулируется задача исследования, оценивается ее содержание и логическая структура.

2. Формулировка общей цели функционирования системы - формулируется общая цель системы, отражающая цели деятельности объекта исследования (банка), и на основании уточненной цели определяется круг задач, подлежащих исследованию, и их приоритетность.

Цель функционирования данной системы заключается в том, чтобы обосновать целостную совокупность управленческих решений, направленных

на повышение эффективности деятельности банка, реализацию стратегических задач и миссии кредитной организации, оценить механизм влияния на результаты деятельности банка и эффективность их использования. Как правило, для реализации целей банковского управления вырабатывается специальный документ - стратегия банка, которая выступает генеральной программой.

3. Разработка критериев оценки достижения цели. При формировании критериев оценки эффективности деятельности банка, а впоследствии и при формировании системы показателей важен дифференцированный подход к временному отрезку, за который проводится анализ и оценка, делается прогноз. Так, в качестве критериев в краткосрочном анализе выступают показатели прибыли и ликвидности, а в качестве долгосрочной цели - увеличение стоимости капитала; краткосрочная прибыль рассматривается только как источник долгосрочного развития.

4. Определение границ исследуемой системы, ее взаимодействие, место и роль в системах более высокого уровня - анализируется место в системе комплексного финансово-экономического анализа деятельности банка, границы его функционирования, выделяются элементы системы - основные подсистемы и их границы.

5. Анализ структуры системы - разработка микроблоков по каждой из подсистем анализа эффективности деятельности банка, определяется их иерархия и функции. Микроблоки, определяющие содержание и структуру каждой из подсистем, которая является основой для формализации основных факторов, под воздействием которых формируются результаты деятельности банка и система показателей их оценки.

6. Декомпозиция целей и критериев по подсистемам - формулируются частные цели функционирования системы, то есть цели подсистем и микроблоков, с помощью которых реализуется общая цель системы и определяются соответствующие частные критерии ее эффективности.

7. Отбор показателей, характеризующих развитие системы - в соответствии с целями и задачами системы анализа в целом и ее отдельных подсистем и микроблоков разрабатывается система показателей оценки эффективности деятельности подсистем первого (высшего) уровня, которая включает в себя ограниченное количество наиболее крупных и информативных показателей деятельности банка, соответствующие стратегии его развития и аналитические задачи пользователей информации.

8. Определение основных взаимосвязей и факторов, влияющих на показатели - выявляются и систематизируются основные факторы, под влиянием которых функционирует система, и формируются аналитические показатели.

9. Моделирование показателей анализа - осуществляется математическое моделирование показателей каждого блока анализа. В ходе моделирования каждый показатель представляется как некая факторная система, образованная в соответствии с определенными экономическими критериями выделения факторов как элементов этой системы: причинности, достаточности, специфичности, самостоятельности существования, возможности и количественное измерение.

10. Информационное и организационное обеспечения проведения системного анализа - определяются основные источники информационных потоков и их соответствие целям и задачам анализа, разрабатываются механизмы совершенствования и обновления информационной базы в зависимости от периодичности анализа, определяется субъект анализа, его связь с объектом исследования.

11. Проведение расчетно-аналитических этапов системного анализа - на материалах конкретного объекта исследования производится испытание факторной модели взаимосвязи основных показателей анализа; вычисляются параметры идеальной или нормативной системы результатов деятельности банка, которая удовлетворяет стратегическим целям развития кредитной

организации, исходя из имеющихся в системе стартовых возможностей (экономического потенциала). На этом этапе широко применяются методы и приемы динамического, структурного, структурно-динамического, коэффициентного и факторного анализа.

На следующих этапах анализа проводятся: обобщение результатов выявления степени стабильности развития экономического субъекта, и резервов улучшения эффективности его деятельности; разработка комплекса мероприятий, направленных на повышение эффективности деятельности банка и его развитие в соответствии с целевыми ориентирами; принятия управленческих решений по увеличению темпов роста эффективности.

Таким образом, системная концепция анализа эффективности деятельности банка предполагает: представление объекта исследования и совокупности процедур оценки как целостных систем; учет всей совокупности факторов, под воздействием которых формируются результаты деятельности банка; решение задач анализа с помощью комплексного проектирования системы результатов деятельности банка на основе выбранных качественных и количественных целей функционирования самого объекта исследования; многофакторное моделирование системы показателей результатов деятельности банка; приоритет оценок достижения стратегических задач и целей, миссии банка по общепринятым показателям оценки результативности.

Список литературы

1. Буряк А.В. Особливості визначення ефективної діяльності банку / А.В. Буряк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Випуск 1(8)/2010. Частина II. – Харків, 2010. – С. 41-46.
2. Алексеенко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія / М.Д. Алексеенко – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
3. Костюк А.Н. Корпоративное управление в банке: монография / А.Н. Костюк. – Сумы: ГВУЗ «УАБД НБУ», 2008. – 332 с.

ПЕРВИЧНАЯ УЧЕТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Саенко Екатерина Сергеевна
магистрант

Чубова Наталья Сергеевна
магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Информационная составляющая среди ресурсов предприятия имеет огромное значение и неопределенную стоимость. Она выступает основой коммуникации между субъектами хозяйствования, подразделениями, управляющими структурами, работниками и т.д.

В современных условиях перед предприятиями аграрного направления достаточно остро встают вопросы относительно усовершенствования механизма организации бухгалтерского учета с целью обеспечения управленческого персонала достоверной и объективной информацией о финансово-экономических показателях хозяйственной деятельности. Обычно такая информация необходима для реализации текущих и перспективных направлений развития сельскохозяйственного предприятия, с учетом отраслевых особенностей и законов рынка.

Вопросы, связанные с организацией документооборота на предприятии всегда были, есть и будут актуальными, поскольку большая часть работы бухгалтеров связана с созданием, обработкой, накоплением и хранением документов. Каждая хозяйственная операция в обязательном порядке оформляется первичным документом, на основании которого факты хозяйственной жизни отражаются в регистрах аналитического и синтетического учета и обобщаются в финансовой отчетности. В результате образуется многоэтапный документооборот и накопление значительного количества документов в архиве после их использования. Сохранение информации является заключительным этапом документооборота. Это касается как документов на бумажных носителях, так и электронных документов.

Хозяйственная деятельность сельхозпредприятия состоит из многочисленного количества операций, которые обязательно фиксируются в документах. Безупречная организация работы с документами оказывает существенное влияние на оперативность и качество управления. Поэтому, оптимизация процесса документального оформления хозяйственных операций и процессов в бухгалтерском учете является одним из самых актуальных направлений исследования. Оперативное управление производством требует безупречной системы информации, ее своевременного анализа, принятия на этой основе оперативных и правильных решений. Следовательно, информационное обеспечение должно способствовать реализации эффективного управления при минимальных затратах на организацию и функционирование системы информации.

Достигнуть этого можно условно разбив учетный процесс на 4 этапа:

- Ввод первичной информации через документирование в систему бухгалтерского учета;
- Отражение первичной информации на счетах путем бухгалтерских проводок, обработки, контроля и аналитической оценки, составление регистров аналитического учета;
- Обобщение аналитической информации, закрытие бухгалтерских счетов, составление регистров синтетического учета, Главной книги;
- Составление финансовой, бухгалтерской, оперативной, налоговой, статистической и другой отчетности.

Значительное влияние на формирование системы учетной информации оказывают хозяйственные отношения между предприятиями и бюджетной системой. Это требует качественно иного подхода к экономической информации предприятия, основным источником которой является бухгалтерский учет и своевременная и правильная организация документирования операций.

Первоочередным этапом учетного процесса является первичный учет информации. Он отображает производственную и хозяйственную деятельность сельскохозяйственного предприятия, состояние его имущества, денежных

средств, расчетов. Данные первичных документов несут необходимую информацию для контроля состояния хозяйственной и финансовой деятельности.

Определение первичной документации (первичного документа) сформировано на законодательном уровне [1] и трактуется как «документальное подтверждение (на бумажном носителе или в электронной форме), удостоверяющее совершение хозяйственной операции, которое дает право на ее проведение или доказывает совершение события» [2], как «документ, содержащий сведения о хозяйственной операции» [3] и как «документ, на основании которого хозяйственная операция отражается на счетах бухгалтерского учета» [4]

Проведенное исследование рекомендованных к использованию форм первичных документов для сельскохозяйственных предприятий дает возможность выделить ряд проблем.

В процессе проектирования бланков необходимо руководствоваться многими критериями, в частности такими как усиление контрольных и аналитических свойств документов, повышение их наглядности, облегчение их оформления, соответствие требованиям автоматизированной обработки.

Сокращению трудоемкости оформления и обработки документов должны способствовать механизация и автоматизация учета, использование самокопирующихся бланков документов, заполнение отдельных реквизитов печатным способом. Те сельскохозяйственные предприятия, которые применяют автоматизированную форму учета, достигли значительного сокращения количества документов, но не все предприятия имеют возможность применения такой прогрессивной формы учета. Сокращения количества документов, используемых на предприятии, можно достичь путем проведения соответствующей аналитической работы, а также укрупнения объектов учета. Кроме того, целесообразно избегать излишней детализации, применять накопительные документы вместо разовых, например, заборных карт, или учетных листов тракториста-машиниста; сокращать количество экземпляров документа, что значительно уменьшит затраты труда на выписку и сверку.

Возможно сочетание первичного документа с бухгалтерским регистром, оформление нескольких операций одним документом, и тому подобное.

Основными требованиями к информационному обеспечению системы управления сельскохозяйственных предприятий являются следующие:

во-первых, необходима ее полнота, то есть информация об объекте управления должна быть достаточной и охватывать его по всем управляемым параметрам;

во-вторых, необходима точность, при которой количественные характеристики параметров должны определять состояние управляемого объекта в числовом значении;

в-третьих, нужна надежность (достоверность) информации, при которой получены данные не искажают реальное положение дел;

в-четвертых, информация должна поступать своевременно. Поэтому необходимо установить и соблюдать промежутки времени, в течение которых будет поступать информация, необходимая системе управления для принятия соответствующих решений. Несвоевременное получение информации нарушает нормальный хозяйственный цикл и обесценивает полученные показатели.

Список литературы

1. Нагорный А. Первичные документы: правила составления. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://uteka.ua/publication/commerce-12-shkola-bughaltera-prosto-ob-uchete-65-pervichnye-dokumenty-pravila-sostavleniya>

2. О бухгалтерском учете [федер. закон № 402-ФЗ от 06 дек. 2011 г.] // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [закон України № 996--XIV від 16.07.1999 р.] [Электронный ресурс] Режим доступа: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990996.html

4. О бухгалтерском учете и отчетности [Закон Республики Беларусь № 57-3 от 12.07.2013 г.] [Электронный ресурс] Режим доступа: // https://belzakon.net/Законы/Закон_РБ_О_бухгалтерском_учете_и_отчетности

УДК 338.43:636.5

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Соляной Виталий Геннадиевич,
ассистент,
Дзюба Раиса Эдуардовна,
старший преподаватель,
ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

В современных условиях достижение основной цели деятельности предприятия – удовлетворение потребностей общества в определенных видах продукции и услуг и получение необходимой для его развития прибыли, возможно, только на основе планирования, основанного на комплексности, сбалансированности и взаимосвязи всех его элементов. В то же время, постоянно возрастающий уровень конкуренции на рынке, как внутри страны, так и за ее пределами, вынуждает производителей искать новые пути повышения технического уровня и качества продукции и услуг, повышения технического и организационного уровня производства. В связи с этим, возникает необходимость не только максимально использовать имеющиеся ресурсы и средства, но и грамотно планировать деятельность предприятия в целом.

Цель планирования на предприятии – разработка и построение системы планов, направленных на удовлетворение спроса потребителей и получение достаточной и стабильной прибыли от результатов его хозяйственной деятельности в течение длительного времени [2, с. 34]. Исходя из целей, система планирования должна включать в себя следующие задачи:

1) **планово-расчетные:** расчеты потребности в материальных, трудовых и финансовых ресурсах, расчеты производственных мощностей предприятия и его структурных подразделений.

2) **информационно-справочные:** формирование необходимой справочной и нормативной информации, плановой документации, их накопление и хранение.

3) функциональные: подготовка и разработка плановых документов, решение кадровых вопросов, обработка данных, оптимизация плановых решений.

Система планирования на предприятии, как показывает опыт стран с рыночной экономикой, должна быть взаимосвязанной и представлять собой набор планов, каждый из которых соответствует своему назначению, определенному периоду времени и скоординирован с другими планами с учетом изменяющихся внешних факторов и внутренних возможностей предприятия.

Стоит отметить, что наука управления также постоянно претерпевает изменения, поэтому построение эффективной и гибкой системы планирования и управления предприятием требует использование новых и наиболее современных управленческих механизмов и подходов [5, с. 103]. В контексте указанного ранее, целесообразно рассмотреть некоторые из них.

Так, например, одним из наиболее часто используемых в РФ подходов к формированию системы планирования — индикативный. Индикативное планирование — это метод экономического планирования, основанный на системе индикаторов — ключевых показателей, которые характеризуют определенное направление деятельности предприятия и показывают его эффективность (например, уровень прибыли, индекс изменения структурных величин и т. д.) [5, с. 18]. Иногда такая система является достаточно сложной для обычных предприятий, так как предполагает использование значительных затрат времени и человеческих ресурсов, а также дополнительных средств на разработку, внедрение и поддержание. Система такого типа планирования выстроена в государственных и муниципальных структурах РФ, коммерческими же предприятиями — почти не используется.

Также различают процессный, проектный и функциональный подходы к формированию системы планирования на предприятии. При процессном подходе организационная структура предприятия должна быть матричной, и система планирования представляет собой совокупность планов разрабатываемых и исполняемых на всех уровнях при постоянно

повторяющихся бизнес-процессах. Такую систему планирования сложно назвать адаптивной и гибкой, а значит, она не всегда является эффективной в современных условиях. Проектный подход в большей степени ориентирован на предприятия, осуществляющие какие-либо проекты, и система планирования деятельности такой организации ограничивается планированием в рамках конкретных проектов, а в завершение реализации подводятся итоги достижения целей в соответствии с планом.

При функциональном же подходе система планирования основывается на выполняемых сотрудниками функциях на предприятии. Все три подхода объединяет ограниченность в рамках конкретного вида деятельности, функции или процесса, а значит, несмотря на популярность их использования, они устарели и не в полной мере соответствуют современным условиям.

Поэтому это привело к формированию еще одного подхода к построению системы планирования на предприятии — комплексного. Комплексный подход предполагает комбинирование различных методов планирования, что позволяет: своевременно реагировать на изменения и корректировать стратегию деятельности предприятия, определять четкую взаимосвязь между всеми уровнями и сферами деятельности предприятия, четко устанавливать приоритеты и грамотно распределять имеющиеся ресурсы, оценивать результаты деятельности на всех этапах выполнения задач предприятия [1, с.149].

Таким образом, можно сделать вывод, что применение комбинированного подхода к формированию системы планирования на предприятии позволяет использовать преимущества всех указанных ранее подходов и в то же время избегать их недостатков. [3, с. 73]. Между тем, на сегодняшний момент недостаточно сформировать лишь эффективную систему планирования для того, чтобы отвечать всем требованиям общества. Необходимо не только найти метод, но и использовать клиентоориентированный подход при планировании деятельности. Однако, многие из указанных ранее подходов к планированию не предполагают участия клиентов (потребителей продукции) в создании планов предприятия.

В настоящее время наиболее перспективной стратегией, обеспечивающей установление долговременных контактов с существующими и потенциальными клиентами, является стратегия, которая базируется на концепции CRM (Customer Relationship Management — управление взаимоотношениями с клиентами). Это означает, что перед тем как разрабатывать план деятельности предприятия, необходимо не только подвести итоги по основным показателям, но и провести анализ отзывов потребителя, и корректировать планы с учетом выявленных потребностей и пожеланий.

В завершение можно сказать, что на сегодняшний момент методы формирования системы планирования, которые используются большинством предприятий уже, к сожалению, устарели и не отвечают требованиям современного мира. Сегодня недостаточно просто производить продукцию и создавать план по производству, необходимо ориентироваться на мнение покупателей и учитывать его. Исходя из этого, наиболее эффективными являются комплексный и клиентоориентированный подходы к планированию в коммерческом секторе, индикативный и проектный в государственном и муниципальных секторах экономики. Выбирая тот или иной метод построения системы планирования, предприятие должно отталкиваться, прежде всего, от своих целей и задач, но в то же время выбранный подход должен быть максимально эффективным.

Список литературы

1. Бабкина Н. И. Особенности создания и функционирования интегрированной системы внутрифирменного стратегического планирования предприятия // Н. И. Бабкина, Е. А. Байков / Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Сер.: Экономические науки. — 2014. — № 3 (197). — С. 149–155.

2. Бондаренко Н. Ю. Цели и задачи индикативного планирования: зарубежный опыт. // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2012.

3. Бородин, Д. В. Планирование деятельности предприятия / Д. В. Бородин // Экономические науки. — 2014. — № 10. — С. 73–78.

4. Кузьмицкая А. А. Организация системы планирования на предприятии// А. А.Кузьмицкая / Вестник Брянской государственной сельскохозяйственной академии. — 2014. — № 5. — С. 44–50.

5. Муканов А. Н. Разработка сценариев как основа стратегического планирования производственной деятельности на предприятиях //А. Н. Муканов / Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2015. — № 2. — С. 103–110.

УДК 339.137.22:338.266

МЕТОДИКА ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Старухина Юлия Сергеевна,
магистрант,

Гончаров Иван Сергеевич,
старший преподаватель,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Усиление конкуренции между субъектами хозяйствования в аграрной сфере, требуют от предприятий постоянного увеличения уровня их конкурентоспособности, ведь только предприятия постоянно его повышающие способны систематически получать высокие финансовые результаты и формировать устойчивые позиций как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

По нашему мнению наиболее полное определение понятия конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий дают М.И. Малик и А.А. Нужна, ассоциируя ее со способностью субъектов экономической деятельности аграрной сферы приспособливаться к новым условиям хозяйствования использовать свои конкурентные преимущества и побеждать в конкурентной борьбе на рынках сельскохозяйственной продукции и услуг, максимально эффективно использовать земельные ресурсы, как можно полнее

удовлетворять потребности покупателя путем анализа структуры рынка и гибко реагировать на изменение его конъюнктуры [5, с. 18].

Однако следует отметить, что для сельхозпредприятий обеспечения конкурентоспособности не ограничивается использованием только земельных ресурсов. С учетом этого А.С. Донских предлагает рассматривать понятие конкурентоспособности аграрных предприятий как не только возможность эффективного использования стратегического потенциала, а также как способность предприятия гибко реагировать на изменения потребностей потребителей, способность к адекватным действиям на нововведения конкурентов, чего можно достичь только путем создания механизма стратегического управления конкурентоспособностью [2].

Одним из самых важных этапов в поиске направлений повышения конкурентоспособности предприятия является ее оценка. Ведь именно оценка уровня конкурентоспособности предприятия позволяет определить существующие на предприятии проблемы и определить направления формирования конкурентных преимуществ.

Ввиду того, что вопросы повышения конкурентоспособности является особенно актуальными в научной сфере, на сегодняшний день в литературе существует множество методов ее оценки. Но все эти метод предполагает оценку конкурентоспособности в соответствии с конкретными условиями и обстоятельствами хозяйственной деятельности конкретного предприятия. Такая практика указывает на то, что выбор совокупность методов для оценки конкурентоспособности должна осуществляться индивидуально для каждого предприятия.

Оценка конкурентоспособности аграрных предприятий в Донбасском регионе имеет ряд проблем связанных, в основном, с особенностями осуществления хозяйственной деятельности. В частности, очень сложно, а порой и не возможно собрать информацию о некоторых аспектах производственно-хозяйственной деятельности конкурентов.

Исходя из этого, оценка конкурентоспособности предприятия на территории Донбасса, по нашему мнению, должна осуществляться через

оценку показателей его финансово-экономического состояние, а также через использование методов, базирующихся на балльной оценки.

В качестве примера предложим следующую совокупность методов оценки конкурентоспособности:

1. Метод оценки конкурентоспособности, основанный на теории эффективной конкуренции. Данный метод предполагает расчет коэффициента конкурентоспособности предприятия ($K_{кп}$), состоящего из четырех критериев (критерий эффективности производственной деятельности предприятий – E_v ; значение критерия финансового состояние предприятия – Φ_n ; критерий эффективности организации сбыта и продвижения товара – E_3 ; значение критерия конкурентоспособности товара – K_t), каждый из которых имеет свой коэффициент весомости [2]:

$$K_{кп} = 0,15E_v + 0,29\Phi_n + 0,23E_3 + 0,33K_t, \quad (1)$$

При этом, на критерий эффективности производственной деятельности предприятий (E_v) влияют: относительный показатель издержек производства на единицу продукции (B); относительный показатель фондоотдачи (Φ); относительный показатель рентабельности продукции (P_n); относительный показатель производительности труда (Π):

$$E_v = 0,31B + 0,19\Phi + 0,40P_n + 0,10\Pi \quad (2)$$

На значение критерия финансового состояние предприятия (Φ_n) относительный показатель автономии предприятия (K_A); относительный показатель платежеспособности предприятия ($K_{п}$); относительный показатель ликвидности предприятия ($K_{л}$); относительный показатель оборачиваемости оборотных средств ($K_{об}$);

$$\Phi_n = 0,29K_A + 0,20K_{п} + 0,36K_{л} + 0,15K_{об} \quad (3)$$

На критерий эффективности организации сбыта и продвижения товара (E_3) влияют: относительный показатель рентабельности продаж (P_n); относительный показатель затоваренности готовой продукцией ($K_{зат}$);

относительный показатель загрузки производственных мощностей ($K_{зпм}$);
показатель эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта (K_p);

$$E_3 = 0,37P_n + 0,29K_{зат} + 0,21K_{зпм} + 0,14K_p \quad (4)$$

2. Методика оценки конкурентоспособности Ж.Ж. Ламбена. Этот метод не требует высокой достоверности информации о конкурентах, он осуществляется по 6 индикаторам (1. Относительная доля рынка; 2. Отличительные свойства товара; 3. Издержки; 4. Степень освоения технологии; 5. Каналы товародвижения; 6. Имидж), каждый из которых оценивается по 5 балльной шкале (низкая (1-2 балла); средняя (3-4 балла); высокая (5 баллов)).

Коэффициент конкурентоспособности определяется как отношение балльных оценок компаний к балльным оценкам лидера (компания, получившей наивысшую суммарную балльную оценку, ему присваивается коэффициент, равный 1). при коэффициенте 1,0–0,9 – высокий уровень конкурентоспособности. При коэффициенте 0,9–0,7 – средний уровень. При коэффициенте ниже 0,7 – низкий.

3. Графический метод оценки конкурентоспособности предприятия, в частности, многоугольник конкурентоспособности (рисунок 1). Позволяет наглядно определить, какие аспекты деятельности анализируемого предприятия требуют совершенствования.

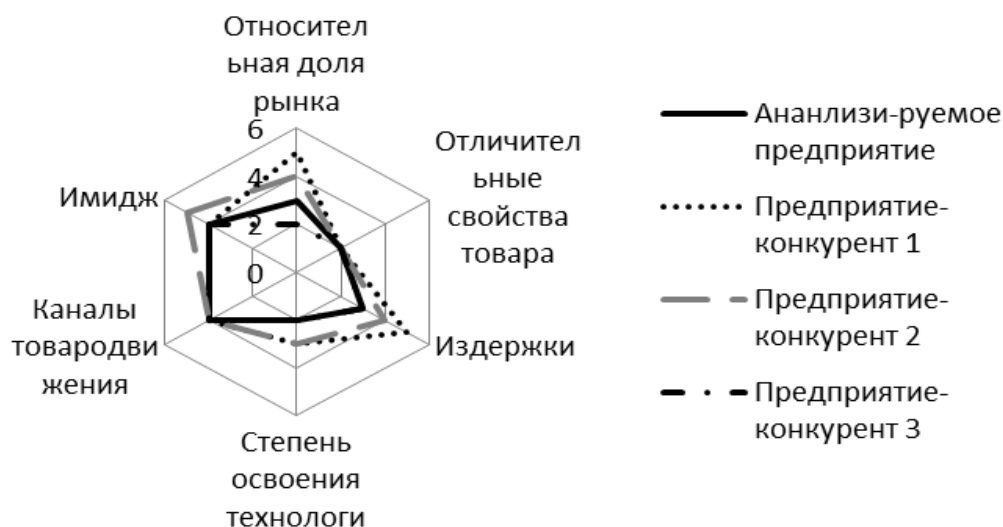


Рисунок 1. «Многоугольник» конкурентоспособности предприятий

4. SWOT-анализа – позволяет подытожить и более точно определить основные направления повышения эффективности деятельности предприятия. В соответствии с этим методом сначала осуществляется оценка каждой функциональной зоны анализируемого предприятия по пятибалльной шкале. И на основе полученных данных строится матрицу угроз и возможностей,

Таким образом, предложенная методика оценки конкурентоспособности предприятия применима в условиях ограниченности информации о предприятиях конкурентах и позволяет:

- проанализировать основные финансово-экономические показатели деятельности предприятия в динамике;
- определить уровень конкурентоспособности объекта исследования по отношению к основным его конкурентам;
- отразить результаты оценки конкурентоспособности графически;
- определить основные направления усиления конкурентных преимуществ аграрного предприятия.

Список литературы

1. Грибов П.Г. Управление конкурентоспособностью организации / П.Г. Грибов, Н.Ф. Лозик // Интернет–журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ», 2016. – Том 8, №3. [Электронный ресурс] Режим доступа к изд.: <http://naukovedenie.ru/PDF/101EVN316.pdf>

2. Донських А.С. Конкуентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що їх визначають. [сайт] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=850>

3. Егорова Л.С. Управление конкурентоспособностью предприятия / Л.С. Егорова, А.А. Макарычев // Социология. Психология. Философия. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2008, – № 6, – С. 316–322. [Электронный ресурс] Режим доступа к изд.: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-konkurentosposobnostyu-predpriyatiya-2>

4. Кузубов А.А. Анализ системы управления конкурентоспособностью предприятий // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 12–5. – С. 1028–

1031; [Электронный ресурс] Режим доступа к изд.: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39672>.

5. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія.] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: Інститут аграрної економіки, 2007. – 270с.

УДК 338.2

КОММУНИКАЦИИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Фисенко Лариса Евгеньевна

доцент,

Герцик Андрей Юрьевич

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Одной из насущных проблем в современном обществе является отсутствие научно обоснованных подходов к вопросам управления коммуникациями. При возрастании значимости маркетинга как функции управления бизнесом и усилении влияния коммуникаций на экономические и социальные процессы в современном обществе, вопросам управления коммуникационными процессами предприятия уделяется слишком мало внимания.

Проблемам управления коммуникациями посвящены теоретические и практические разработки известных отечественных в этой сфере ученых: Е. Азарян, Г. Почепцова, Т. Примак, Е. Ромата и др. Анализ работ этих ученых показал, что появились научные исследования, посвященные применению теории коммуникаций в системе управления рыночной деятельностью предприятия в условиях, существующей бизнес-среды, изучению взаимосвязи причин и следствий использования коммуникаций в хозяйственной деятельности отечественных предприятий.

Для исследования процесса коммуникаций, разработки научно-методических подходов и практических рекомендаций по повышению эффективности рыночной деятельности предприятий на основе управления коммуникациями, в первую очередь необходимо изучить и проанализировать принципы маркетинга, различные его концепции с позиции той роли, которая отведена в них коммуникациям.

Как известно основой коммуникационного подхода к управлению предприятием является соблюдение важнейшего принципа, согласно которому, все критерии принятия решений лежат прямо или опосредовано в области рыночных отношений, то есть любое управленческое решение (независимо от того, касается оно внутренней или внешней среды предприятия), в конечном итоге, основывается на возможной реакции участников рынка.

Исходя из того, что преследование личного интереса является вечной тенденцией для большинства людей, что может быть достойно сожаления в моральном отношении, но, тем не менее, остается фактом. Предложено принимать людей такими, какие они есть, но разработать систему, "заставляющую эгоцентричных индивидов вносить вклад в общее благо помимо своей воли". Это и есть система добровольного и конкурентного обмена, управляемая "невидимой рукой", т.е. эгоистичным преследованием личных интересов, служащая, в конце концов, интересам всех". Эта мысль вполне соответствует нынешним рыночным реалиям и могла бы служить философской основой для рассмотрения новых подходов к управлению современным бизнесом [1, с.14].

Ориентация на потребителя, как отличительная черта современных коммуникаций, согласуется и с таким его емким определением, как "философия бизнеса". На наш взгляд в этом определении подчеркивается высокая социальная значимость коммуникаций и социальная оправданность его целей (предоставление потребителю максимально широкого выбора, повышение уровня потребления и качества жизни, достижение максимальной потребительской удовлетворенности). Естественно, что предприниматель заботится об удовлетворении потребностей целевого рынка не из

альтруистических соображений. К этому его побуждает осознание объективных причин, стремление "выжить" в условиях насыщенного рынка и жесткой конкуренции, при быстро меняющихся рыночных обстоятельствах и растущих разносторонних требованиях потребителей. Следовательно, в оценке маркетинга как философии бизнеса заложено изменение моральных критериев, нравственных аспектов современного предпринимательства. Коммуникации предлагают бизнесмену экономическую выгоду взамен на постоянную заботу о других. Таким образом, коммуникации служат для достижения "согласия между производителями продуктов и их покупателями, потребителями", причем согласия – взаимовыгодного[2, с.37].

Итак, современная коммуникационная политика представляет собой философию, концепцию, особую функцию и стиль управления организацией. Такое управление предполагает, что достижение конечной цели предприятия осуществляется благодаря максимальному удовлетворению потребностей участников рынка и активному воздействию предприятия на развитие этих потребностей [3, с.46].

Суть коммуникаций раскрывается в принципах, правилах действий, охватывающих как познавательный (изучение рынков), так и операционный (проникновение на рынки) аспекты деятельности организации, предприятия, фирмы.

Историческим опытом предпринимательства накоплено большое количество советов, рекомендаций, как следует и как не следует поступать в бизнесе. Но далеко не все они могут быть возведены в принцип, поскольку чаще касаются конкретных организационных подходов, приемов, форм коммерческой деятельности, а не ее содержания. Мы считаем, что в идеале следует стремиться к выражению сущности явления, в частности коммуникационному процессу, минимальным количеством принципов, т. е. несколькими важнейшими взаимосвязанными положениями.

Необходимыми и достаточными, на наш взгляд, являются три таких положения:

1. Важнейшую информацию для принятия решений в области рыночной деятельности предприятие черпает из окружающей (внешней) среды. Задача "выживания" предприятия в условиях насыщенного рынка, оптимального достижения им поставленных целей может быть реализована лишь благодаря обеспечению постоянного динамического равновесия, максимальной согласованности с внешней средой. Не внутренняя структура, не ресурсы предприятия, а именно постоянно меняющаяся окружающая среда является источником и реальной опорой его стратегических решений и повседневных действий.

2. Количественная мера воздействий предприятия в области маркетинга определяется исследованиями рынка. Ни прошлый опыт, ни интуиция, ни даже логика здравого смысла не смогут заменить знаний, приобретаемых в результате непосредственного изучения постоянно меняющейся ситуации во внешней среде предприятия. Чем насыщеннее и динамичнее рынок, тем меньше шансов у предприятия найти адекватное воздействие на него, используя метод проб и ошибок. Исследования рынка позволяют предприятию избежать ошибок в принятии производственных и коммерческих решений, снизить риск в борьбе с конкурентами, увеличить предсказуемость результатов деятельности в ближайшей и отдаленной перспективах.

3. Не следует пассивно идти за рынком, надо активно воздействовать на потребности, формируя рынок. Необходимость активного воздействия на рынок диктуется присутствием на нем конкурирующих товаров или услуг, а также всеобщей тенденцией сокращения жизненного цикла товаров, являющейся следствием ускоренного распространения технологического прогресса.

Исследователями замечено, что с повышением уровня жизни индивида в его оценке альтернатив выбора и принятии решения о покупке значительно возрастает роль эмоциональной составляющей. Это весьма важно учитывать при разработке программы активного воздействия на потребителей, в частности, при обосновании и реализации стратегии коммуникаций.

Подводя итог вышесказанному, можно сформулировать принципы коммуникационной политики, которые остались неизменными:

- знание рынка коммуникаций (внешней среды), базирующееся на маркетинговых исследованиях;

- анализ знания рынка коммуникаций и принятие на его основе управленческих решений;

- основанное на этом знании активное воздействие на рынок посредством коммуникаций (маркетинговые усилия).

Список литературы

1. Алешина.И.В. Паблик Рилейшнз для менеджеров и маркетологов / И.В. Алешина. - М.: Ассоциация «Тандем», 2007.- 234с.

2. Болт Г. Практическое руководство по управлению сбытом / Г. Болт. - М.: Экономика, 2005. - 256с

3. Еленева Ю.Я. Основные положения концепции оценки и управления конкурентоспособностью предприятия / Ю.Я. Еленева. - М.: «Центр Станкин-консалтинг», 2008. - 50с.

УДК 338

ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ УГРОЗ

Худолей Оксана Васильевна
старший преподаватель

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Развитие агропромышленного комплекса как одного из важных секторов национальной экономики, является источником повышения экономического потенциала и конкурентоспособности государства. Но современное состояние экономики является неудовлетворительным и характеризуется достаточно

сложными экономическими условиями. Деятельность предприятий осуществляется в условиях неопределенности, развития научного прогресса, нестабильности политической ситуации, роста рыночной конкуренции, дефицита информации. Однако не только влияние факторов внешней среды негативно влияет на деятельность предприятий, а и отсутствие эффективного механизма управления финансовой безопасностью и обеспечения соответствующего уровня финансовой устойчивости предприятий, которые б могли противостоять постоянным изменениям в условиях хозяйствования.

В таких условиях современная система хозяйствования требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг, своевременного мониторинга экономических показателей. Нестабильность внешней среды обуславливает значительное влияние на предприятия, их экономическое состояние и стабильное развитие. Поэтому проблема обеспечения их финансовой устойчивости является всё больше актуальной в современных условиях хозяйствования [1, с. 3].

Финансовая устойчивость предприятия является качественной характеристикой его финансового состояния и характеризуется, как способность его предприятия эффективно функционировать и развиваться, определяется достаточным уровнем обеспеченности финансовыми ресурсами и эффективностью управления ими, что обеспечивает его платежеспособность, прибыльность и рентабельность.

Экономическая нестабильность и влияние дестабилизирующих факторов обуславливают необходимость приспособления отечественных предприятий к новой экономически-нестабильной среде её требованиям и законам [2, с. 111].

Сложившиеся условия функционирования диктуют свои условия в которых финансовая стратегия предприятия является основой для выбора альтернатив, которые обуславливают направления организации финансовых отношений, как за пределами, так и внутри предприятия.

Понятие устойчивости является одним из основных понятий математического моделирования и тесно связано с идеей количественной характеристики экономической системы. При этом выделяют следующие этапы:

1 этап. Прогнозирование будущих значений плановых показателей;

2 этап. Определение общей потребности предприятия в финансовых ресурсах;

3 этап. Прогнозирование структуры источников финансирования;

4 этап. Обоснование выбранного варианта среди всех возможных решений с целью достижения запланированных результатов устойчивости предприятия [2, с. 116].

Под устойчивостью развития производства будем понимать максимальную адаптацию предприятия ко всем внутренним и внешним угрозам и возможным последствиям хозяйственной деятельности.

Устойчивость предприятия достигается в процессе осуществления стратегического и оперативного управления, в частности:

- достижение конкурентоспособности предприятия;
- финансовой устойчивости;
- способности предприятия к диверсификации производства;
- организационно-экономической целенаправленности предприятия.

Таким образом, устойчивым можно считать предприятие, которое может противостоять влиянию внешней среды на основе принятия эффективных решений в области производства, использования которых позволяет получать прибыль и выполнять свои обязательства [3, с. 524].

Финансовая устойчивость предприятия – это объемное, комплексное понятие, отражающее способность предприятия финансировать собственную экономическую и производственную деятельность, обеспечивать бесперебойный процесс производства и отвечать по своим обязательствам, Её анализ предполагает совокупную оценку уровня платежеспособности,

ликвидности, рентабельности, кредитоспособности и других показателей, которые являются предпосылкой достижения предприятием его долгосрочного финансового равновесия.

Одним из самых важных условий обеспечения финансовой устойчивости предприятия является рост капитализации. Финансовая устойчивость, в свою очередь, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует непрерывному процессу производства и реализации продукции.

Как уже отмечалось ранее, финансовая устойчивость зависит от состояния внутренних и внешних факторов, которые влияют на объемы привлечения финансовых ресурсов. К внутренним факторам можно отнести: достаточность прибыли, количества и номенклатуры производимой продукции, а также качество продукции, ресурсов и запасов, уровня достижения целевых функций управления финансами предприятия [3, с. 526].

Устойчивость предприятия и потенциальная результативность его деятельности во многом зависят от качества управления текущими активами, от того, сколько задействовано оборотных средств, и какая именно величина запасов и активов в денежной форме имеется на предприятии.

Важным фактором финансовой устойчивости также является состав и структура финансовых ресурсов, а также насколько правильно выбрана тактика и стратегия управления.

Существенное влияние на обеспечение финансовой устойчивости предпринимательства оказывают финансовые средства, что дополнительно мобилизуются на рынке заемных средств. Привлечение заемных средств помимо улучшения финансовых возможностей, несет финансовый риск неспособности вовремя расплатиться по своим обязательствам, а следовательно, в этом случае возрастает роль финансовых резервов, которые служат, своего рода гарантом платежеспособности субъекта предпринимательской деятельности [4, с. 33].

Основой финансовой устойчивости является рациональная организация и использование оборотных средств. Именно поэтому рациональное использование оборотных средств – это основной момент объекта управления в процессах принятия решений, которому в процессе анализа финансового состояния уделяется особое внимание.

Финансовая устойчивость предприятия тесно связана с платежеспособностью, а следовательно, при определении финансовой устойчивости предприятия особое внимание уделяется именно её анализу, что дает возможность определить финансовые возможности предпринимательства на соответствующую перспективу.

Финансовая деятельность предприятия связана со многими рисками, уровень влияния которых на результаты его деятельности значительно повышается в связи с нестабильностью экономики [3, с. 529].

Дестабилизирующая внешняя среда, её нестабильность существенно влияют на эффективность деятельности предприятия, что обуславливает необходимость разработки путей обеспечения способности предприятия адаптироваться и соответственно сохранять свою целостность и эффективность деятельности [4, с. 37].

Для гарантии успешной деятельности предприятия, а также его противостояния внешним и внутренним угрозам необходимо обеспечивать финансовую стабильность финансирования предприятия. Главными принципами поддержания финансовой устойчивости являются: оперативное реагирование на изменение внутренних и внешних факторов; системность управления; использование показателей, которые дают возможность дать реальную оценку финансовой устойчивости предприятия; ориентир на достижение стратегических целей предприятия; разработка и использование качественного инструментария обоснования финансовых решений в условиях неопределенности и риска.

Список литературы

1. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях [Текст]: авторреф.дисс.

... канд. экон. Наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С.Н. Анохин. – Саратов : Сарат. Гос. техн. Ун-т, 2000. – 20с.

2. Давиденко Н.М. Фінансова стійкість корпоративного підприємства аграрної сфери / Н.М. Давиденко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника. – 2009. – Вип.V – Т.2. – С. 110-115

3. Журавльова О.Є. Фінансова стійкість підприємства: теорія і практика / О.Є. Журавльова // Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць. – 2009. – Вип.22. – С.523 -529.

4. Зозулев А. Об усилении конкурентных преимуществ предприятия [Текст] / А. Зозулев // Экономика Украины. 2—3. - №8. – С.33-38

УДК 657:336.221

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА
РАСХОДОВ**

Шаповалова Юлия Петровна

к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

На предприятиях существует потребность постоянного сопоставления расходов и полученных доходов. Возможность избежать или предположить влияние негативных внутренних и внешних факторов обеспечивается с помощью рационально организованного бухгалтерского и налогового учета расходов и доходов. В практической деятельности предприятий очень важно отражать информацию о расходах в соответствии с действующими нормативно-правовыми документами.

Методологические основы формирования в бухгалтерском учёте информации о затратах предприятия изложены в П(С)БУ 16 «Расходы». Согласно П(С)БУ 16 под расходами понимают уменьшение экономических выгод или увеличение обязательств, которые приводят к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения собственного капитала за счёт взносов собственников). Расходы признаются расходами определенного периода одновременно с признанием дохода, для получения которого они осуществлены [1].

Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции сельскохозяйственных предприятий были призваны оказывать предприятиям практическую помощь в определении методов расчета плановой и фактической себестоимости продукции (работ, услуг), а также в проведении экономического анализа, определении плановых объемов и номенклатуры продукции, обосновании цен на продукцию. Их назначение состояло в том, чтобы дать предприятиям методическую основу для расчета себестоимости [2]. Методические рекомендации № 132 активно используются сельскохозяйственными предприятиями и в настоящее время, однако после вступления в силу П(С)БУ 30 «Биологические активы», отдельные положения Методических рекомендаций идут в разрез с требованиями П(С)БУ. Предприятия теперь могут не определять плановую себестоимость продукции.

Анализируя документы Российской Федерации, следует отметить, что правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству, устанавливает ПБУ 10/99 «Расходы организации». Согласно ПБУ 10/99 расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции и продажей продукции, приобретением и продажей товаров. Такими расходами также считаются расходы, осуществление которых связано с выполнением

работ, оказанием услуг [3]. Правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету.

Порядок организации бухгалтерского учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях Российской Федерации определяют Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции № 792, общие положения которых содержат определения терминов издержки производства, производственные затраты, производственная себестоимость, калькулирование себестоимости, калькуляция и другие [4].

Закон Луганской Народной Республики «О налоговой системе» от 28.12.2015 г. № 79-П 781 содержит определение расходов и себестоимости реализованных товаров. Согласно Закону ЛНР «О налоговой системе» расходы – сумма любых затрат плательщика налога в материальной или нематериальной формах, выраженная в денежном эквиваленте, осуществляемых для ведения хозяйственной деятельности. Под себестоимостью реализованных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг в налоговом учете понимают расходы, которые прямо связаны с производством и/или приобретением реализованных в отчетном налоговом периоде товаров, выполненных работ, предоставленных услуг, которые определяются в соответствии с положениями (стандартами) бухгалтерского учета [5].

Подробное рассмотрение Налогового Кодекса Российской Федерации позволило выяснить, что ни первая ни вторая часть этого документа не содержит определения расходов, затрат или издержек. Только лишь в ст. 11 НК РФ закреплено, что должна формироваться учетная политика для целей налогообложения, под которой понимают выбранную налогоплательщиком

совокупность допускаемых настоящим Кодексом способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика [6].

Сравнивая сущность терминов «расходы», «затраты», «издержки», «себестоимость», «калькулирование», содержащихся в П(С)БУ 16, ПБУ 10/99, Методических рекомендациях № 132 и № 792, Законе ЛНР «О налоговой системе» и Налоговом Кодексе Российской Федерации, можно сделать вывод что определение расходов отсутствует в Методических рекомендациях №792 и Налоговом Кодексе Российской Федерации. Термин «издержки» используется только в Методических рекомендациях №792 и отсутствует в нормативно правовых документах ЛНР.

В результате исследования мы можем сделать вывод, что в нормативно-правовых документах по бухгалтерскому и налоговому учету расходов необходимо четко определить сущность терминов «расходы», «затраты», «издержки», «себестоимость» и стремиться к сближению налогового и бухгалтерского учета расходов. Кроме того, считаем, что необходимо принятие национальных стандартов (положений) бухгалтерского учета ЛНР.

Список литературы

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]: Офіц. веб-портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

2. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132 від 18.05.2001 [Электронный ресурс] : Законы Украины. Информационно-правовой портал. – Режим доступа: <http://www.uazakon.com/big/text1528/pg1.htm>

3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 от 06.05.1999 года №33-н / [Электронный ресурс]: Офиц. сайт компании

«КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=179199&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.4290552921794213#0>

4. Приказ Минсельхоза РФ «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях» от 06.06.2003 № 792 [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://base.consultant.ru/>

5. Закон Луганской Народной Республики «О налоговой системе» от 28.12.2015 г. № 79-II [Электронный ресурс]: Официальный сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. – Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/2238/>

6. «Налоговый кодекс Российской Федерации» (НК РФ) Часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16.07.1998) (действующая редакция от 13.07.2015) [Электронный ресурс] : Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>

УДК 336.01

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Ширяева Инна Викторовна,

к.э.н., доцент,

Матвиенко Ирина Викторовна,

магистрант,

Топильницкая Татьяна Александровна,

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Финансовая стратегия как одна из функциональных стратегий определяет генеральное направление финансового развития и касается важнейших

аспектов финансовой деятельности предприятия: формирование и использование прибыли, решений относительно структуры капитала и выплаты дивидендов, выбора форм и способов инвестирования, оптимизации налоговых выплат. Необходимость разработки финансовой стратегии продиктована реалиями рыночной экономики, что требует определенных четких ориентиров финансового развития предприятий в условиях конкурентной среды.

В экономической литературе под стратегией понимают общий комплексный план развития организации, обеспечивающий реализацию миссии и достижения стратегических целей организации. Различают три типа стратегий, имеющих место в организации: общая или корпоративная стратегия – такая, которая разрабатывается для предприятия в целом и охватывает все виды его деятельности; бизнес-стратегия, которая разрабатывается с целью достижения наиболее эффективных показателей работы в одной конкретной сфере деятельности и опирается на функциональные стратегии; функциональные стратегии, в свою очередь, определенные стратегии фирмы в области маркетинга, организации производства, финансов, инвестиций, персонала и т. д, которые конкретизируют отдельные детали в ходе разработки общей стратегии путем определения практических подходов, содержат необходимые мероприятия для поддержки бизнес-стратегии, а главное – для достижения производственных целей и миссии предприятия [1].

По определению классика отечественной школы финансового менеджмента И. Бланка, финансовая стратегия – один из важнейших видов функциональных стратегий предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды [2]. Это определение четко определяет сущность финансовой

стратегии как одной из важнейших функциональных стратегий развития предприятия.

Большинство авторов определяют финансовую стратегию как набор или последовательность действий финансового характера для достижения определенных целей. Другие рассматривают финансовую стратегию как результат принятия стратегических решений по вопросам возможного привлечения источников финансирования и их расходования. Отдельные исследователи трактуют финансовую стратегию как часть финансового менеджмента.

Главными задачами финансовой стратегии являются: определение способов проведения успешной финансовой стратегии и использования финансовых возможностей; определение перспективных финансовых взаимоотношений с субъектами хозяйствования, бюджетом, банками и другими финансовыми институтами; финансовое обеспечение операционной и инвестиционной деятельности на перспективу; изучение экономических и финансовых возможностей вероятных конкурентов, разработка и осуществление мер по обеспечению финансовой устойчивости; разработка способов выхода из кризисного состояния и методов управления в условиях кризисного состояния предприятий.

Следовательно, финансовая стратегия предприятия – это формирование системы долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и выбор наиболее эффективных путей их достижения. Финансовая стратегия выступает составной частью общей стратегии предприятия (рис.1), основная цель которой заключается в обеспечении стабильно высоких темпов прибыльности, а также финансово-экономического и производственно-хозяйственного развития и укрепления конкурентной позиции предприятия.

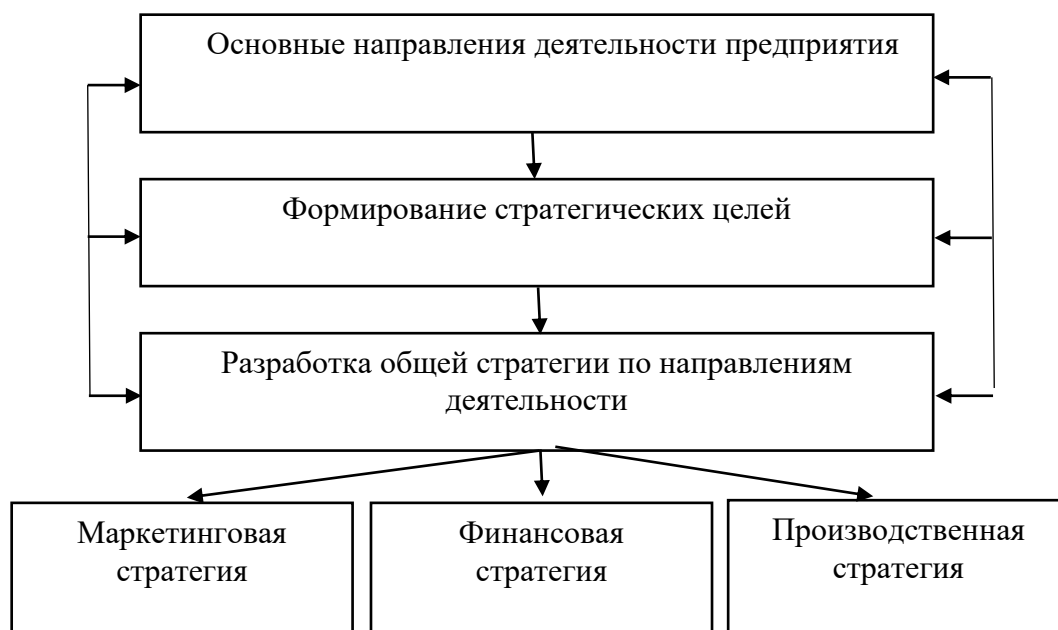


Рисунок 1. Финансовая стратегия в общей стратегии развития предприятия

Финансовой стратегии присущи определенные характерные черты (рис.2).

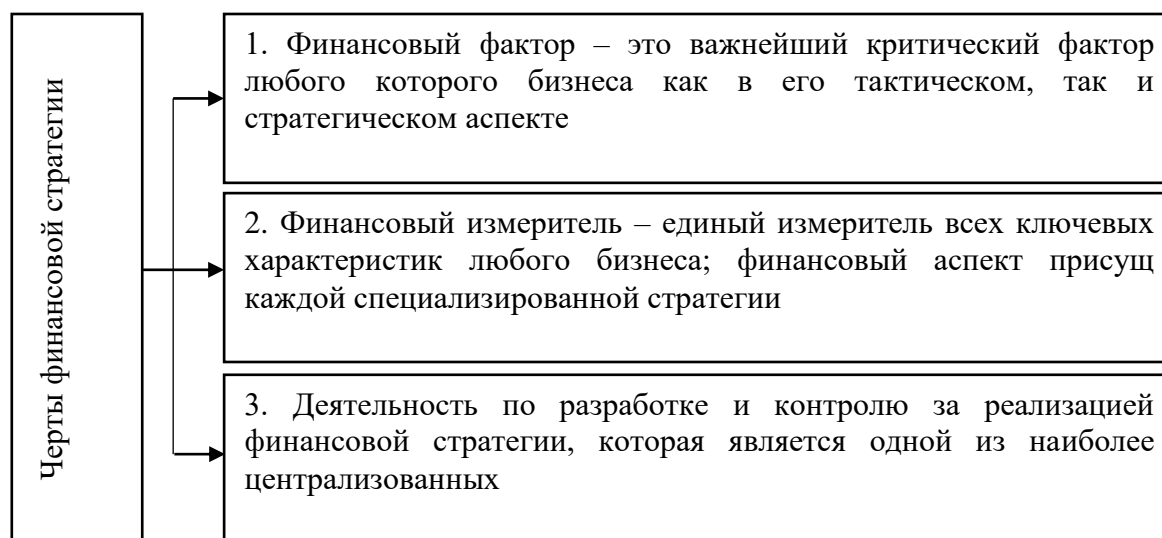


Рисунок 2. Основные черты финансовой стратегии предприятия

Разработка и реализация финансовой стратегии требуют наличия эффективной системы финансового управления, что обеспечивает возможность получения достоверной информации, осуществления системного мониторинга, а также своевременного выявления возникающих проблем и оптимальных

вариантов их решения. Поэтому построение системы финансового управления, адекватной поставленным стратегическим целям, является одной из самостоятельных задач формирования финансовой стратегии.

На сегодня потребность формирования финансовой стратегии является важной составляющей успешного функционирования любого предприятия независимо от размера, организационно-правовой формы и вида деятельности. Анализ многих публикаций показал, что научно-методические подходы к формированию финансовых стратегий и структуризация процесса их разработки требуют обновления и дальнейшего развития как в научном, так и в организационно-практическом аспектах. Об этом свидетельствует сущность обоснования единой последовательности этапов процесса формирования финансовой стратегии, принципов его осуществления, методических рекомендаций, которые бы комплексно учитывали различные характеристики предприятий.

Финансовая стратегия предприятия должна включать мероприятия по стабилизации финансового состояния предприятия и его платежеспособности в условиях неблагоприятных изменений среды функционирования. Скорректированная с учетом неблагоприятных факторов финансовая стратегия предприятия должна обеспечивать высокие темпы его операционной деятельности при одновременной нейтрализации угрозы его банкротства в будущем.

Список литературы

1. Мескон М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 585 с.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника - Центр; Эльга, 2004. – 720 с.

УДК631.162. (658.153)

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шовкопляс Алла Шагитовна,

к.э.н., доцент,

Дьяченко Любовь Сергеевна,

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Современные условия функционирования хозяйствующих субъектов выдвигают требования совершенствовать процессы управления на предприятии в части оптимизации и упорядочивания управленческих воздействий на экономическую сферу, постоянного исследования на предмет вариантов достижения поставленных целей. Уровень оперативности и надёжности учёта и контроля, глубина анализа при этом должны быть настолько высоки, что существует жёсткая необходимость в создании единого информационного обеспечения этих функций управления и их интеграции в единую систему.

Решение этих задач предполагает использование наиболее прогрессивных концепций и инструментов менеджмента. Одним из важнейших направлений в развитии теории и практики управления и совершенствования организации планирования, учёта, контроля и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является концепция контроллинга, реализация которой позволяет в нужные сроки и качественно предоставлять необходимую информацию на различные уровни управления основными средствами.

С точки зрения экономической категории, основные средства – это часть постоянного производительного капитала, выступающая в форме средств труда и постепенно, в течение многих производственных циклов, переносит свою стоимость на изготовленный продукт.

В зарубежной учетной практике основные средства рассматриваются как долгосрочные активы. В трактовке Международных Стандартов бухгалтерского учета активы – это ресурсы, которые контролируются

предприятием, приобретенные в прошлом, использование которых обеспечит экономическую выгоду в будущем. Конечно, это не означает напрямую получить какую-то сумму прибыли, а имеется в виду использование, которое обеспечит увеличение хозяйственных средств либо уменьшение обязательств предприятия [1].

В соответствии с МСФУ 16 «основные средства – это материальные активы, которыми предприятие владеет с целью их использования в процессе производства, поставки товаров, осуществление услуг, предоставления в аренду, либо для целей управления, и которые, как предполагается, будут использоваться в течение более одного отчетного периода». МСФО 16 распространяется на все виды активов. Такое определение основных средств, на наш взгляд, удачно подчеркивает способ их использования, но не учитывает всех признаков, определяющих их сущность [3].

Главной целью управления основным капиталом является обеспечение его достаточности для нормального функционирования и развития предприятия, а также наиболее эффективное его использование в целях максимизации экономических и финансовых результатов деятельности.

Основные задачи в области управления основным капиталом состоят в следующем:

- определение необходимого объема основных средств для обеспечения нормальной деятельности предприятия;

- формирование рационального состава источников для финансирования воспроизводства основного капитала;

- обеспечение рационального состава и структуры основных средств;

- максимизация уровня эффективности использования основного капитала в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Практически технология управления основными средствами сводится к выбору и последовательному использованию в управленческом цикле методов

и инструментов реализации управленческих решений. Технологии в области управления основными средствами включают:

методы определения потребности предприятия в основных средствах;

определение комплекса показателей состава, структуры и движения основных средств, а также алгоритмов их расчета;

способы формирования и привлечения внутренних и внешних источников финансирования инвестиций в основной капитал;

способы разработки форматов и формирования плановой и учетной документации, содержащей информацию об основных средствах;

определение состава и методология расчета показателей использования основных средств;

выбор и методологию определения критериев для принятия управленческих решений по управлению основными средствами.

Для совершенствования управления основными средствами необходима форма организации аналитических работ на предприятии, которая отвечает за единую методологию, планирование и конкретное проведение мероприятий, направленных на эффективное управление основными средствами. Контроллинг в данном случае обеспечивает процесс управления основными средствами на базе созданного на предприятии подразделения экономического анализа использования основных средств и выступает в качестве составной части такой организационной формы.

Понятие контроллинга в экономическом смысле означает управление и наблюдение. Но поскольку эффективное управление и наблюдение невозможны без постановки целей и планирования мероприятий по их реализации, то контроллинг содержит комплекс задач по планированию, регулированию и наблюдению. Контроллинг может интерпретироваться и как информационное обеспечение, ориентированное на конечный результат управления основными фондами [2].

Потребность предприятия в основных средствах (для действующих основных фондов) может быть определена с помощью следующего расчета:

$$ОС_{пл} = ОС_{пред} / (1 - ДКИ) (1 - ДК),$$

где ОСпл - планируемая потребность предприятия в основных средствах;
ОСпред - стоимость основных средств на начало планируемого периода;
ДКи - изменение коэффициента интенсивного использования основных средств;

ДКэ - изменение коэффициента экстенсивного использования основных средств.

После определения общей потребности в основных средствах на расчетный период должны быть разработаны инвестиционные решения, связанные с вопросами состава, структуры и источников привлечения финансовых инвестиционных ресурсов на плановый (расчетный) период. Для действующих основных средств основными источниками являются внутренние собственные финансовые ресурсы, главным образом, чистая прибыль и амортизационные накопления, которые в числе внутренних источников финансирования основных средств занимают значительное место.

Рассмотренные методы и инструменты управления основными средствами при их грамотном и адекватном применении позволяют повысить качество управления основным капиталом, что оказывает безусловное положительное влияние на важнейшие показатели производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия.

Список литературы

1. Международные стандарты финансовой отчетности – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010.

2. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с.

3. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций Учебное пособие/ П.А. Левчаев. - Саранск: Мордовский гуманитарный институт, 2010 г.

2. СОВРЕМЕННАЯ АГРАРНАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

УДК 330

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Боярская Ольга Владимировна,
к.э.н., доцент,

Грузинова Лилия Алексеевна
старший преподаватель,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет

Социально-экономическое развитие региона - процесс управляемый. При этом, стратегическое планирование - составная часть всей системы управления развитием. Стратегическое планирование - это особая функция управленческой деятельности, которая заключается в разработке стратегических решений, предусматривающих выдвижение таких целей и стратегий поведения объектов управления, реализация которых обеспечивает их эффективное функционирование в долгосрочной перспективе и быструю адаптацию к изменяющимся особенностям внешней среды. Именно возможность адаптироваться в случае изменений и отличает систему стратегического планирования от системы обычного долгосрочного планирования.

Будучи функцией управления, стратегическое планирование является фундаментом, на котором строится вся система управленческих функций или основой функциональной структуры системы управления. Стратегическое планирование - это инструмент, с помощью которого формируется система целей развития территории и объединяются усилия по ее достижению.

Стратегическое планирование является одним из компонентов стратегического управления. Последнее иногда рассматривается как синоним термина «стратегическое планирование». Однако это не так. Стратегическое управление, помимо стратегического планирования, содержит механизм

реализации решений и включает также реализацию стратегии, оценку и контроль выполнения стратегии [1].

Сущность стратегического планирования на региональном уровне можно определить как деятельность представительных и исполнительных органов власти региона по реализации централизованного начала управления с целью перспективного обеспечения баланса отраслевых и местных интересов в решении совокупности проблем долгосрочного социально экономического развития. Приоритетное место здесь занимают проблемы, связанные с существенным улучшением качества жизни населения.

Субъектом планового регулирования в регионе являются региональные органы власти. Что касается объекта планирования, то его можно охарактеризовать, как сложный динамический, изменяющийся социально-экономический комплекс, подверженный возмущающим воздействиям со стороны внешней и внутренней конъюнктуры.

Развитие многоукладной экономики привело к тому, что работники органов власти всех уровней зачастую уклоняются от решения проблем в условиях, когда их слово не является решающим. Между тем никто не снимал с них ответственности за все, что происходит на подведомственной им территории, хотя, конечно, методы воздействия на те или иные субъекты хозяйствования зависят от форм собственности, ведомственной принадлежности, организационно-правовой формы предприятия. Поэтому объектом планирования являются все отрасли и сферы жизнедеятельности региона, а также протекающие в рамках его территории экономические и социальные процессы.

Из этого следует, что главная задача региональных органов управления в сфере планового регулирования социально-экономического развития территории состоит в создании научно обоснованной системы перспективного планирования.

Разработка действий, направленных на улучшение дел в экономике, социальной сфере, не видя перспективы хотя бы на 10-15 лет, нецелесообразна. Тезис о приоритетности стратегии над тактикой в полной мере подтверждается мировой практикой. В связи с этим особую актуальность приобретает задача формирования документов стратегического характера, содержащих замысел социально-экономического развития регионов [2].

Таким образом, организационно-экономическую сущность стратегии развития региона, целесообразно рассматривать в трех плоскостях этого понятия.

Во-первых, «собственно стратегия» понимается как документально представленное выражение о желаемом будущем состоянии экономики и социальной сферы региона и о системе мер и ресурсов, используемых властями для приближения этого будущего.

Во-вторых, «стратегический план развития, трактуемый как комплект документов, включающий собственно стратегию и блок документов по ее реализации - набор стратегических программ и конкретный план мероприятий органов власти по реализации стратегии, реализующих концепцию социально-экономической политики.

В-третьих, «стратегия как процесс», понимаемая как система документов по стратегическому управлению в совокупности с организационными структурами и процедурами, задающими определенные, постоянно воспроизводимые схемы разработки стратегии и обеспечивающие реализацию стратегических целей и задач.

Предлагаемые трактовки сущности стратегии небесспорны. Однако все они должны сводиться к научному обоснованию выбора стратегии, разработке технологических подходов и инструментов для реализации выбранной стратегии, обоснованию и поиску путей и необходимых ресурсов, обеспечивающих достижение стратегических целей.

Стратегическое планирование - непрерывный процесс. Реализация стратегического плана позволяет региону:

- развивать и более эффективно использовать имеющийся потенциал;
- повысить инвестиционную привлекательность;
- обеспечить социальную стабильность, общественную безопасность и личную безопасность граждан;
- упрочить положение региона.

Главная цель - повышение уровня благосостояния населения. Высокие стандарты качества жизни могут быть достигнуты при наличии эффективной и сбалансированной экономики, благоприятных условий для жизни, а также эффективной исполнительной власти.

Таким образом, под территориальным стратегическим планированием понимается самостоятельное определение местным сообществом целей и основных направлений устойчивого социально-экономического развития в динамичной конкурентной среде.

Можно говорить о территориальном стратегическом планировании на уровне сельского поселения, района, города, региона, страны. Каждый уровень имеет специфику.

Можно выделить два главных признака, определяющих специфичность стратегического плана. Они выражаются двумя ключевыми словами - конкурентоспособность и диалог, характеризующими соответственно содержание (предмет) стратегического плана и процесс стратегического планирования.

Стратегический план развития региона должен затрагивать только самое главное для выживания, адаптации и устойчивого развития территории в конкурентной рыночной среде. Он касается лишь тех отраслей и сфер жизни (разных в разных регионах), которые имеют определяющее значение для существования региона, могут дать сильный импульс его развитию. Предметом

стратегического плана является, прежде всего, конкурентоспособность территории:

а) регионы в целом, как места для жизни, хозяйственной деятельности и временного пребывания;

б) отдельных сторон или отраслей регионального хозяйства и социальной сферы [3].

При этом упор должен делаться на правильный выбор целей и ориентиров, выявление видения желаемого будущего региона. В идеале стратегический план должен включать хорошо продуманную, специфичную миссию, четкие формулировки целей, относительно небольшой набор задачи конкретных стратегических проектов.

Одной из главных задач стратегического планирования является снижение неопределенности будущего, что достигается, в частности, путем артикуляции, обсуждения, прояснения, согласования действий заинтересованных участников регионального развития. Поэтому стратегический план может быть разработан только в многостороннем и конструктивном диалоге бизнеса, власти и общества (гражданских институтов).

Следует подчеркнуть, что движущей силой стратегического планирования в европейских странах явилось обострение межтерриториальной конкуренции в конце 80-х годов. Именно тогда выявилась необходимость во внутригородских интеграционных процессах, достижении целей развития города на основе творчества, инициативы, предприимчивости. Лидерство завоевывает города, развивающиеся на основе так называемых "предпринимательских стратегий". В их числе можно назвать города - Мюнхен, Бранденбург, Дортмунд, Штуттгард (Германия), Антверпен (Бельгия), Роттердам (Нидерланды), Бирмингем (Англия), Барселона (Испания) и др. [19]

Эксперты и специалисты в области стратегического планирования отмечают целый ряд особенностей, присущих современным стратегиям развития территорий, которые ограничивают сферу применения

территориального стратегического планирования, лишают его универсальности в решении любых задач:

1. Стратегическое планирование не дает и не может дать в силу своей сущности детального описания картины будущего. То, что оно может дать, - качественное описание состояния, к которому должна стремиться социально-экономическая система в будущем, какую позицию может и должна она занимать в конкурентной борьбе.

2. Стратегическое планирование не имеет четкого алгоритма составления и реализации плана. Его описательная теория сводится к определенной философии или идеологии развития. Поэтому конкретный инструментарий во многом зависит от личных качеств конкретного разработчика, а в целом стратегическое планирование - симбиоз интуиции и искусства высшего руководства, его способность привести социально-экономическую систему к стратегическим целям. Цели стратегического планирования обеспечиваются за счет следующих факторов: высокого профессионализма и творчества служащих; тесной связи администрации с внешней средой; совершенствования организации труда и управления; реализации текущих планов; включения всех работников администрации в реализацию стратегических целей и задач.

3. Осуществление процесса стратегического планирования требует значительных затрат ресурсов и времени по сравнению с традиционным перспективным планированием. Это объясняется более жесткими требованиями к стратегическому плану. Он должен быть гибким, реагировать на любые изменения как внутри организации, так и во внешней среде.

4. Негативные последствия ошибок стратегического планирования, как правило, гораздо серьезнее, чем в традиционном, перспективном. Особенно трагическими бывают последствия неверного прогноза.

5. Стратегическое планирование должно быть дополнено механизмами реализации стратегического плана, т.е. эффект может дать не планирование, а

стратегическое управление, ядром которого является стратегическое планирование. А это предполагает в первую очередь создание организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, системы мотивации труда, гибкой организации управления и т.п. Поэтому создание подсистемы стратегического планирования на конкретной территории надо начинать с наведения порядка в системе управления, повышения общей культуры управления, укрепления исполнительской дисциплины, совершенствования обработки данных и т.п. В этом отношении стратегическое планирование - не панацея от всех управленческих болезней, а всего лишь одно из средств [15-18].

Современная практика регионального стратегического планирования свидетельствует о положительных тенденциях в его использовании для решения социально-экономических проблем территорий, в особенности для тех регионов, которые встали на путь форсированного выхода из кризисов и структурной модернизации своего регионального хозяйства. Главный вопрос, на который отвечает стратегия развития региона, - как повысить уровень благосостояния жителей и заложить прочные основы для его дальнейшего роста.

Центральным моментом всех преобразований в регионе является создание условий, обеспечивающих достойную жизнь человека, высокий уровень и качество его жизни. В настоящее время наиболее актуальной задачей в области регионального стратегического планирования и управления является реализация стратегии: определение степени эффективности ее осуществления и выработка предложений по достижению намеченных стратегических целей.

Список литературы

1. Гапоненко А.Л. Стратегическое планирование социально-экономического развития регионов и городов // Управленческие науки. - 2012. - № 2 (3). - С. 85-90.

2. Лавлинский С.М. Информационные технологии стратегического планирования в ресурсном регионе // Экономика региона. - 2013. - № 3 (35). - С. 290-301.

3. Рисин И.Е. Оценка современной российской практики стратегического планирования развития регионов // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. - 2013. - № 2 - С. 118-122.

УДК 338.43:332.334

ИЗУЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Гаврилович Виталий Сергеевич
магистрант

Кандратова Алла Сергеевна
магистрант

Карпова Елена Сергеевна
магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Перед многими странами мира уже давно стоит вопрос о необходимости регулирующей роли государства в рациональном использовании земельных ресурсов, а особенно земель сельскохозяйственного назначения. Ведь проблема заключается в необходимости изучения и адекватного восприятия зарубежного опыта в совершенствовании земельных отношений и возможностей его применения в Луганской Народной Республике.

На современном уровне законодательство ряда стран позволяет утверждать, что практически в каждой стране мира существуют те или иные ограничения. Ведь эти ограничения, связанные с размером земельных участков, более характерные для стран с переходной экономикой и для стран с ограниченным количеством земельных ресурсов. Поскольку, законодательство

предусматривает соблюдение соотношения между земельными площадями и поголовьем животных, которые на них выращивают, что обусловлено потребностями соблюдения экологического баланса на территориях. В общем здесь сельское хозяйство рассматривают как один из основных факторов экологической безопасности страны.

Основой современной земельной политики в Германии есть федеральный акт по использованию земли, на основе которого приняты соответствующие нормативные акты в каждой из земель государства. А в Нидерландах для каждого вида землепользования используются земли согласно с их целевым назначением и для каждого вида землепользования предусмотрен отдельный вид деятельности с запретом заниматься любыми другими, кроме определенных [1]. Если использовать такой опыт в Луганской Народной Республике, прежде всего, нужно принять специальный закон, который бы предусматривал необходимость осуществления зонирования территории республики, на которой бы выделено территорию именно для получения специального разрешения на осуществление строительства каждого несельскохозяйственного объекта в таких зонах.

Основной целью земельной реформы в Италии было повышение эффективности использования земельных участков концентрацией их в руках тех, кто занимается обработкой, и активизацией земельного рынка. Благодаря государственному регулированию этого процесса крестьяне покупали землю по цене ниже рыночной, имея возможность при этом осуществлять оплату благодаря кредитам банков, которые предоставлялись даже на 30 лет. Процентная ставка по таким кредитам не превышала 3,5% в год. В Китае землю нельзя ни покупать, ни продавать, но нелегально китайцы и продают, и покупают ее, власть же просто смотрит на это "сквозь пальцы", понимая ограниченность проведенных сельскохозяйственных реформ и необходимость внедрение рынка земли на основе введения частного землевладения [2].

В странах Западной Европы большинство используют аренду сельскохозяйственных земель как организационную форму. Например, в Бельгии в аренде находится более 70%, а в Германии и Франции — более 60% земли, в Нидерландах — 35%. В среднем в странах Евросоюза в аренде используют 40% сельскохозяйственных угодий, поскольку арендовать землю здесь выгоднее, чем покупать (на единицу площади собственной земли арендатор арендует вдвое больше). Хотя среди развитых стран есть и такие, где уровень арендных отношений не имеет такого высокого развития по количеству сельскохозяйственных угодий в такой форме использования. Например, в Канаде — лишь 30, в Японии — 20, в Новой Зеландии — 14, в Австралии и Аргентине — 5%. Отметим, что в этих странах преобладает частная и государственная собственность на землю, по сравнению с ее арендой. Если взять к примеру, 65% площадей сельскохозяйственных угодий в Нидерландах — в собственности государства, которое и является основным арендодателем. Однако отличительная черта арендных отношений в этой стране — самая привлекательная долгосрочная аренда земли на 99 лет (как и в Израиле). Из арендованных 35% земли 20% арендуют у государства, 15% — у частных владельцев [4].

В европейских странах сельскохозяйственная освоенность территории довольно разная. Вследствие неблагоприятных климатических условий на севере Европы площади распахиваемых земель не превышают 10% общей площади скандинавских стран. В структуре сельскохозяйственных угодий площадь пастбищ и лугов в этих странах достигает 2%. В Центральной Европе наблюдается крупнейшая сельскохозяйственная освоенность территории. Так, во Франции она составляет 54,9% от общей площади страны, в Польше — 57,8, Германии — 47,9; Испании — 59,7; Швейцарии — 38,7%. На юге Европы площади обрабатываемых земель колеблются в пределах от 15 до 20,6%. Самая большая площадь территории Испании, Франции используется под производство кормовых культур [2].

Стоит отметить, что в дальнем зарубежье (США, страны западной Европы) проблеме создания экономического механизма регулирования почвозащитной деятельности уделяется особое внимание. Так, в США распространена стратегия "зеленого" и "красного" билета, предусматривающая поощрение фермеров, которые хорошо защищают почву от эрозии, и штраф через суд для тех, кто нарушил установленные почвозащитные требования. Фермеров поощряют за мульчирование и сокращение посевов эрозионно опасных культур; им бесплатно поставляют инструкции и проекты из экологически надежной организации территории и строительства противоэрозионных террас [3].

Главной целью политики в области использования земельных ресурсов должна быть стабильность и эффективность функционирования системы сельскохозяйственного землепользования, ориентированной на решение вопросов продовольственной безопасности страны и достижения благосостояния сельских общин и территорий. С этой целью, учитывая опыт развитых стран, необходимо на государственном уровне определить научно обоснованные модели, систему норм и стандартов пользования землями. Кроме этого, одной из главных задач государственной земельной политики на стратегическую перспективу должно быть формирование устойчивого агроэкологического имиджа Луганской Народной Республики как страны, которая производит качественную продукцию.

Основными проблемами, которыми характеризуются рынки сельскохозяйственных земель в странах Центральной и Восточной Европы, стали следующие:

- большая приватизация сельскохозяйственных земель;
- неадекватно высокое количество новых владельцев не являются профессиональными фермерами, что вызывает рост площадей необрабатываемых земель;

— в некоторых странах "теневых" незарегистрированных контрактов между иностранцами и местными собственниками по приобретению сельскохозяйственных земель, в частности, введенными ограничениями на покупку продажу сельскохозяйственных земель иностранным юридическим и физическим лицам;

— приостановление в приватизации сельскохозяйственных земель, на которых нет спроса.

Перечисленные факторы могут способствовать формированию действенного рынка сельскохозяйственных земель в Луганской Народной Республике, развития соответствующей инфраструктуры, что улучшит производительность сельскохозяйственного производства и укрепит конкурентоспособность отечественного АПК на региональных и мировых рынках.

Список литературы

1. Миллер В. Проблемы землеустройства в Баварии // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2010. – № 1. – С. 55–57.

2. Папцов А. Правовое обеспечение землепользования в сельском хозяйстве развитых стран // АПК: экономика, управление. 2009. - № 9. – С. 85–88.

3. Черняков Б.А. Модернизация аграрного сектора США // Экономист. 2009. – № 4. – С. 63–67.

4. Сусликов В.Н. Зарубежный опыт организации имущественно-земельных отношений // Нотариус. 2006. – № 6. – С. 35–40.

ФОРМИРОВАНИЕ КАТЕГОРИИ «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА» КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Панченко Людмила Алексеевна,
к.э.н., доцент.

Шкуматова Светлана Владимировна,
старший преподаватель.

Куликова Ольга Александровна,
студент

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Деятельность любого предприятия невозможна без использования основных средств. Данные объекты обычно занимают львиную долю в активах предприятия и возможно именно поэтому часто привлекают к себе внимание научного сообщества. В течение последних лет предметами исследования выступают вопросы не только классификации основных средств, организации их учета на предприятиях различных отраслей, но и сущности данной категории. Неоднозначную трактовку понятия «основные средства» связано с существованием родственных терминов, таких как: основные средства, основные фонды, оборотные активы, основной капитал. Исследование общих и отличительных черт между данными понятиями не теряет своей актуальности в условиях интеграционных процессов в ведении учета отечественными субъектами хозяйствования.

Сущность категории «основные средства» неоднократно становились предметом исследования ученых Украины и зарубежных стран. Среди отечественных следует отметить Ефимова Т.А. [5], Цебень Р.Л. [17], Григорову З.В. [6], Леонову Л.А. [9], Бондаря М.И. [3], Жука В.В. [7] и других. Среди зарубежных авторов вопросы основных средств исследовали В.Ф. Поджигатель, Я.В. Соколов, А. Д. Шеремет и др.

Несмотря на значительные наработки ученых сегодня единства взглядов на категорию «основные средства» не достигнуто. Поэтому возникает потребность в дальнейших исследованиях данного аспекта.

Целью исследования является изучение сущности основных средств предприятия в соответствии с нормативно-правовой базы, требований управления и учета.

Современная наука очень тщательно рассматривает вопросы учета отдельных объектов, в том числе основных средств. Это продиктовано не только требованиями времени, а постоянными изменениями налогового законодательства, интеграционными процессами.

Категорию «основные средства» можно рассматривать с позиции капитала, средств труда, объекта учета.

Именно как составляющую капитала рассматривал основные средства Смит и его соратники. Основанием для отнесения основных средств именно в основной капитал стало разграничение капитала на основной и оборотный и установления их характерных отличий (таблица 1).

Таблица 1 - Характеристика основного и оборотного капитала по А. Смиту

основной капитал		оборотный капитал	
характеристика	состав	характеристика	состав
приносит доход или прибыль, а не поступая в оборот либо не меняя владельца	полезные машины и орудия труда, облегчающих и сокращающих труд; доходные здания; приобретенные и полезные способности всех жителей или членов общества	приносит прибыль только в процессе обращения или меняя владельца	деньги; запасы продовольствия; материалы; изделия, изготовленные и законченные, но не проданы

Источник: разработано автором по данным [5]

Исследуя категорию «основной капитал» З.В. Григорова выделила ряд критериев и признаков, характеризующих объект относится в состав основного капитала. Основными из них являются:

- назначения (часть имущества, от владения которой предприятие может получить прибыль)
- особенность перенесения стоимости на стоимость готового продукта;
- неизменность натуральной формы в процессе использования;

- срок использования (более одного года или операционного цикла, если он длительный года).
- сфера действия (производство продукции, оказание услуг, осуществление административных и сбытовых функций);
- функциональная роль объектов (средства труда, земля, объекты, обеспечивающие условия для осуществления хозяйственной деятельности предприятия) [6].

Благодаря определению критериев, согласно которым объект может быть включен в состав основного капитала, З.В. Григорова трактует основной капитал как финансовые активы предприятия, которые используются им с целью производства продукции, оказания услуг, осуществления административных и сбытовых функций, срок их использования больше одного года (или операционного цикла, если он длительный года) и стоимость которых постепенно переносится на созданный продукт [6].

С целью ведения бухгалтерского учета под основным и оборотным капиталом сегодня понимают необоротные и оборотные активы, сущность которых определены на законодательном уровне. Согласно НП(С)БУ 1 необоротные активы - это все активы, которые не являются оборотными, а оборотные активы - деньги и их эквиваленты, не ограниченные в использовании, а также другие активы, предназначенные для реализации или потребления в течение операционного цикла или в течение двенадцати месяцев с даты баланса [11].

В то же время под необоротными активами Семйон В.С. понимает совокупность материальных ресурсов и нематериальных прав, выраженных в денежной форме, которые используются предприятием для достижения его целей (получение экономических выгод или обеспечения административных, социально-культурных целей) в течение длительного периода (более одного года или операционного цикла) [16].

Дальнейшие исследования термина «основные средства» указывают на выделение категории «основные фонды» и отождествление данных понятий [5, 18, 19]. Некоторые современные ученые [3, 7] предлагают отказаться от данного срока в связи с тем, что это только стоимостная категория и не имеет никакого практического значения. Однако Цебеня Р.Л. отмечает, что решающее значение при трактовке понятий «основные фонды» и «основные средства» имеет не само название срока, а его экономическая сущность [17]. Несмотря на это, целесообразно остановиться именно на понятии основных средств.

Исследование данного вопроса предлагаем провести в двух направлениях:

1. согласно требованиям нормативно-правовой базы;
2. по научному подходу, который рассматривает основные средства с позиции учета, анализа, аудита и управления.

Основными нормативными актами, регулирующими учет основных средств в Украине являются: Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства» [14] и Налоговый кодекс Украины [13]. Поскольку все больше субъектов хозяйствования желает перейти на международные стандарты ведения учета стоит также проанализировать сущность основных средств и по международному законодательству. Подходы к трактовке сущности основных средств в украинском законодательстве и по МСБУ 16 «Основные средства» [10] представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Сущность понятия «основные средства» согласно нормативно-правовых актов

Нормативный документ	Определение основных средств
1	2
П (С) БУ 7 «Основные средства» [14]	материальные активы, которые предприятие / учреждение с целью использования их в процессе производства / деятельности или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых больше одного года (или операционного цикла, если он больше года)

Продолжение таблицы 2

1	2
Положение по бухгалтерскому учету необоротных активов бюджетных учреждений [15]	материальные активы, которые содержатся учреждением для использования в производстве / деятельности или при поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг, для достижения поставленной цели, и / или удовлетворения потребностей учреждения или сдачи в аренду другим лицам и используются, как ожидается, более одного года
Налоговый кодекс Украины [13]	материальные активы, в том числе запасы полезных ископаемых предоставленных в пользование участков недр (кроме стоимости земли, незавершенных капитальных инвестиций, автомобильных дорог общего пользования, библиотечных и архивных фондов, материальных активов, стоимость которых не превышает 6000 грн., непроизводственных основных средств и нематериальных активов), которые назначаются налогоплательщиком для использования в хозяйственной деятельности налогоплательщика, стоимость которых превышает 6000 грн. и постепенно уменьшается в связи с физическим или моральным износом и ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых с даты ввода в эксплуатацию составляет более одного года (или операционного цикла, если он больше года)
МСБУ 16 «Основные средства» [10]	материальные объекты, которые предназначены для использования в производстве или поставке товаров или оказании услуг, для предоставления в аренду другим или для административных целей и использовать, как ожидается, в течение более одного отчетного периода.

Источник: разработано автором

Проанализировав основные нормативно-правовые акты по вопросам учета основных средств можно сделать вывод, что все ученые рассматривают данные объекты как материальные активы, которые используются достаточно длительный период для осуществления деятельности субъектом хозяйствования. Стоимостный критерий, по которому объекты могут быть отнесены в состав основных средств выделенный только Налоговым кодексом Украины.

Ученые же, изучая вопросы основных средств пытаются уточнить данную категорию в соответствии с конкретной отрасли, потребностей анализа, управления и тому подобное. Систематизацию взглядов отдельных исследователей о сущности понятия «основные средства» приведены в табл. 3.

На основе проведенного анализа научной литературы, можно сделать вывод, что под «основными средствами» понимают средства труда, которые имеют материально-вещественную форму и используются для ведения деятельности предприятием. Направление использования основных средств

зависит от отраслевых особенностей. Это может быть производство, оказание услуг, реализация и др. Поэтому, по нашему мнению, неуместно акцентировать внимание на данном моменте. Несмотря на это, предлагаем рассматривать основные средства как материальные активы, которые субъект использует для осуществления всех видов деятельности и удовлетворения потребностей с ожидаемым сроком использования более двенадцати календарных месяцев с даты ввода в эксплуатацию.

Данное определение характеризует основные средства как объекта учета любого субъекта, независимо от формы собственности и отраслевой направленности.

Таблица 3 - Определение термина «основные средства» отдельными учеными

Автор, источник	Определение основных средств
Бабич В. [1, с. 11]	совокупность средств труда, функционирующих в сфере материального производства в неизменной натуральной форме в течение длительного времени и переносят свою стоимость на вновь созданный продукт частями по мере их износа.
Бараник А. [2]	средства труда производственного и непроизводственного назначения.
Бондарь А. [4, с. 24]	совокупность материальных активов в форме средств труда, которые многократно участвуют в процессе производственно-коммерческой деятельности и переносят на продукцию свою стоимость частями.
Ковалев Д. [8, с. 13]	материальные активы, которые предприятие формирует с целью использования их в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций и ожидаемый срок полезного применения которых превышает год.
Пирожок Е. [12, с. 397]	материальные активы, которые предприятие содержит с целью использования их в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования (эксплуатации) которых больше одного года (или операционного цикла, если он превышает год).
Черненко С. [18, с. 33]	это средства труда производственного и непроизводственного назначения (здания, сооружения, машины, пере- давальческого устройства, инвентарь и т.п.), участвующих в процессе производства в течение множества циклов, сохраняя при этом свою натуральную форму, и постепенно (в мере износа) переносят свою стоимость на производимую продукцию.
Яловега Л. [19]	сумма капитала, вложенного в совокупность материально-вещественных объектов и ценностей, используемых в процессе производства для воздействия на предметы труда и их преобразования в пригодные к употреблению продукты.

Источник: разработано автором

Обобщая вышеизложенное можно сделать вывод, что основные средства являются одними из важнейших объектов, которые используются всеми субъектами хозяйствования для осуществления их деятельности. От правильной трактовки понятия «основные средства» зависит возможность отнесения объекта в состав основных средств. Поскольку на законодательном уровне не урегулирован данный вопрос - возникают различные взгляды на данную категорию. Поэтому важно привести в соответствие нормы основных нормативных документов в области бухгалтерского учета, с целью устранения ошибок при ведении данного участка учета.

Список литературы:

1. Бабич В. Расходы на ремонт и улучшение основных средств: учетная и налоговый аспекты / В. Бабич // Бухгалтерский учет и аудит. - 2012. - № 8. - С. 10-13.
2. Бараник А. Проблемные вопросы налогового учета расходов на ремонт и улучшение основных средств [Электронный ресурс] / А. Бараник. - Режим доступа http://sophus.at.ua/publ/2012_12_11_12_kampodilsk/sekcija_2_2012_12_11_12/problemni_pitannja_podatkovogo_obliku_vitrat_na_remont_ta_polipshennja_osnovnikh_zasobiv / 12-1-0-268
3. Бондарь М.И. Учет и аудит основных средств (на примере аграрных предприятий Киевской области) [Текст]: учеб. дис. канд. эк. наук: 08.06.04 / М.И. Бондарь. - Киев, 2001. - 23 с.
4. Бондарь А. Проблемы признания основных средств в бухгалтерском и налоговом учете / А. Бондарь // Бухгалтерский учет и аудит. - 2004. - № 3. - С. 23-27.
5. Бутынец Т.А.. Основные средства: точка зрения экономиста / Т.А. Бутынец. Проблемы теории и методологии бухгалтерского учета, контроля и анализа - 2012. Вып. 2 (23). - С. 22-36.
6. Григорова З.В. Формирование и эффективность использования основного капитала [Текст]: учеб. дис.канд. эк. наук: 08.06.01 / З.В. Григорова. - Киев, 2005. - 19 с.

7. Жук В.В. Учет и контроль основных средств (на примере государственных предприятий в области культуры Украины) [Текст]: учеб. дис. канд. эк. наук: 08.06.04 / В.В. Жук. - Киев, 2006. - 25 с.

8. Ковалев Д. Два ремонта в один день: как использовать 10% -ный ремонтный лимит / Д. Ковалев // Все о бухгалтерский учет. - 2012. - № 108, 28 ноября. - С. 13-14.

9. Леонова Л.А. Бухгалтерский учет основных средств и их воспроизведения (на материалах угольных шахт Донбасса) [Текст]: учеб. дис. канд. эк. наук: 08.06.04 / Л.А. Леонова. - Харьков, 2004. - 22 с.

10. Международный стандарт финансовой отчетности 16 «Основные средства» [Электронный ресурс] // Министерство Финансов Украина. - Режим доступа: [www.minfin.gov.ua / document / 92427 / МСБО_16.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16.pdf)

11. П (С) БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности»: утв. приказом Министерства финансов Украины от 07.02.2013 г.. № 73

12. Пирожок Е.С. Понятие «основные средства» и каналы их выбытия на предприятии / Е.С. Пирожок, Н.Т. Куликова // Международный сборник научных трудов «Проблемы теории и методологии бухгалтерского учета, контроля и анализа». - 2011. - Выпуск 2 (20). - С. 397-405.

13. Налоговый кодекс Украины № 2755-VI от 02.12.2010 // Ведомости Верховной Рады Украины. - 2011. - № 13-14, № 15-16, № 17. - Ст. 112

14. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства»: утв. приказом Министерства финансов Украины от 25 сентября 2009 № 1125 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Верховная Рада Украины. - Режим доступа: [http://zakon3.rada.gov.ua / laws / show / z0288-00](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00).

15. Положения бухгалтерского учета необоротных активов бюджетных учреждений: утв. приказом Министерства финансов Украины от 26.06.2013 № 611.

16. Семейон В.С. Бухгалтерский учет необоротных активов в Украине и Венгрии: сравнительный аспект [Текст]: автореф. дис. канд. эк. наук: 08.00.09 / В.С. Семейон. - Житомир, 2010. - 23 с.

17. Цебень Р.Л. Учет ат внутренний аудит основных средств в

энергоснабжающих компаниях Украины [Текст]: учеб. дис. канд. эк. наук: 08.00.09 / Р.Л. Цебень. - Киев, 2009. - 21 с.

18. Черненко С. К. Природа основных фондов: монография / С.К. Черненко. - Ровно, 2006. - 84 С.

19. Яловега Л.В. Учет расходов на ремонт и улучшение основных средств: бухгалтерский и налоговый аспект [электронный ресурс] / Л.В. Яловега. - Режим доступа: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

УДК 351:330.3

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Сиренко Марина Анатольевна,
старший преподаватель
Бакуменко Максим Сергеевич,
магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет

Организационно-экономический механизм устойчивого развития сельских территорий – сложная управленческая система, которая при взаимодействии с определенными явлениями и процессами усложняется и трансформируется. Несовершенство функционирования исследуемого механизма свидетельствует о наличии ряда негативных тенденций на сельских территориях. Комплексный подход к социально-экономическому развитию сельских территорий не учитывает в полном объеме специфику их расположения и условия обеспечения устойчивого развития.

При устойчивом развитии использование ресурсов должно быть направлено на цели обеспечения равноправия людей и социальной справедливости. Задачами должны быть приоритет качественного

совершенствования по сравнению с количественным ростом, такая ценовая политика, которая предусматривает полное покрытие затрат на производство продукции, включая социальные.

При определении устойчивого развития необходимо пользоваться критерием прогресса, составляющими которого являются социум, экономика, экология. В качестве целевых ориентиров устойчивого развития сельских территорий могут быть выбраны показатели, характеризующие качество жизни, уровень экономического развития и экологического благополучия. Эти показатели должны отражать те уровни, при которых обеспечивается безопасное развитие сельских территорий в экономическом, социальном, экологическом, оборонном и других аспектах. [1]

Таким образом, можно выделить следующие критерии устойчивого развития:

- динамичный экономический рост без значительных кризисных спадов, стабильное увеличение объема производства ВРП на душу населения;
- расширение смежных и обслуживающих производств и отраслей, обеспечивающих потребности внутреннего и внешнего рынков;
- создание отраслей глубокой переработки местного сырья на базе новых технологий;
- стабильность или рост численности населения сельских территорий;
- опережающий рост среднедушевых доходов населения относительно величины прожиточного минимума, последовательное динамичное снижение численности населения с доходами ниже прожиточного минимума – уровня бедности населения;
- стабильное снижение безработицы;
- ориентация структуры хозяйственного комплекса сельских территорий с учетом навыков, традиций, профессионального опыта населения и экономической культуры;
- рост продолжительности жизни населения на селе;

- снижение социальной напряженности и стабилизация ее на достаточно низком уровне;
- осуществление мер по развитию социальной инфраструктуры;
- сокращение или стабилизация уровня загрязнения окружающей среды: воздуха, почв, воды; надежное хранение и переработка отходов, содержащих опасные вещества.

Данные критерии позволят разработать и спрогнозировать дальнейшее развитие сельских территорий. Выработать стратегию, направленную на улучшение показателей в социально-экономической сфере и устойчивого развития сельских территорий

При определении стратегических перспектив совершенствования организационно-экономического механизма устойчивого развития сельских территорий важно применять комплексный подход, который бы обосновывал необходимость поддержки приоритетных видов экономической деятельности.

Приоритетность развития определенных видов экономической деятельности сформирована в связи с кризисным состоянием сельских территорий по уровню экономического развития, что влечет за собой проблемы возможностей получения достойного уровня дохода для удовлетворения личных потребностей сельских жителей. Вместе с тем практика экономической деятельности часто предполагает необоснованное использование ресурсного потенциала территорий с четкой направленностью владельца на максимизации предпринимательский доходов.

Определение приоритетных видов экономической деятельности как стимуляторов устойчивого развития сельских территорий должно предусматривать управление определенными критериями. Основными критериями должны быть: возможность сохранения, восстановления экологически благоприятной среды для жизнедеятельности; соответствие деятельности ресурсного потенциала территории с ограничением потерь; стимулятивный эффект для развития смежных видов экономической

деятельности, которые являются актуальными в сельской местности для ведения малых и средних форм бизнеса; отсутствие заметных негативных воздействий повышение объемов деятельности; одновременно развитие социальной инфраструктуры как необходимой предпосылки повышения качественных характеристик жизнедеятельности сельского населения и уровня удовлетворенности их потребностей; производство товаров (услуг), повышение культурного уровня сельского жителей, развитие правовой культуры, формирование их экологического сознания; соответствие сложившимся веками традициям хозяйствования на соответствующих территориях [2].

Рассмотрим отдельные аспекты поддержки видов экономической деятельности стимуляторов устойчивого развития организационно-экономического механизма.

В первую очередь, возникает необходимость развития сельского хозяйства в разрезе основных видов экономической деятельности как растениеводства так и животноводства. В развитых странах это очень перспективный вид экономической деятельности в силу повышения потребностей населения в здоровом питании и достаточной покупательной способности по соответствующей продукции себестоимость которой и, как следствие, цена значительно выше.

Определение приоритетов обеспечения устойчивого развития сельских территорий через инструментарий организационно-экономического механизма с направленностью на поддержку сельского хозяйства должно происходить согласно лучшим зарубежным опытом. Европейский опыт регулирования развития сельского хозяйства свидетельствует о высоком качестве регуляторной политики, которая проявляется не только в ослабленном налогообложении субъектов, но и в развитой и диверсифицированной системе дотирования, субсидирование и возмещение расходов на страхование сельскохозяйственной деятельности. Также такой опыт развитых стран мира предусматривает активное субсидирование аграрного сектора из соображений

продовольственной безопасности и минимизации угроз избыточной миграции сельского населения в города и за границу [8, с. 44]. Исходя из таких утверждений, считаем, что в целом влияние организационно-экономического механизма устойчивого развития сельских территорий должен осуществляться в сфере поддержки сельскохозяйственного производства по следующим направлениям с доминированием экономического инструментария льготного налогообложения, ценового регулирования и концессий:

1. Создание определенных правовых, организационных, финансовых преимуществ при регистрации предприятия на сельской территории [7, с. 56]. В частности, такими преимуществами должно быть финансово-кредитное регулирование со специфическими подходами к оказанию льготных кредитов и гарантий выплаты. Механизм кредитования сельскохозяйственных предприятий имеет ряд специфических черт, обусловленных особенностями сельскохозяйственного производства.

2. Повышение компетенций органов местного самоуправления в управленческих действиях на развитие «собственного» предпринимательства, в частности через налогообложение по месту фактического осуществления бизнеса, а не его юридической регистрации. Это, прежде всего, позволит перераспределить бюджетные потоки благодаря уплате местных налогов, сборов и платежей, увеличивая ресурсные возможности местных властей.

3. Повышение качества сельскохозяйственной продукции. Одним из действенных способов ее повышения должно быть внедрение европейского опыта сертификации почв, что является достаточно проблемным в силу неудовлетворительного состояния значительных площадей из-за природных условиях. По данному направлению влияния организационно-экономического механизма должны концентрироваться не в количественном, а на качественном аспекте, ведь сейчас выращенная отечественными сельхозпроизводителями продукция является неконкурентоспособной по европейским стандартам.

4. Интенсификация с.-х. хозяйственного производства из-за опережающего роста энергоресурсной эффективности. Доля расходов на топливно-энергетические ресурсы в структуре производственных затрат сельскохозяйственного производства вдвое превышает уровень американских производителей [5]. Поэтому важно стимулировать собственное производство топливных ресурсов. А с учетом степени угрозы ухудшения экологической ситуации следует распространять практику производства и использования альтернативного топлива - биогаза, биодизельного топлива и биоэтанола, не конкурирует за выделение пахотных земель в эту сферу, а наоборот - позволяет утилизировать органические отходы сельского хозяйства [3].

Проблемы устойчивого развития сельских территорий является актуальным. В изучении данной проблемы уделили ученые - А. Акименко, С Божко, М. Бутко, С. Герасимчук, М. Голубец, В. Карпинский, В. Кравцов, Л. Масловская, Н. Павлиха и другие. Значимое значение в исследовании сельских территорий с определением теоретико-методологических подходов управления их развития внесли в своих трудах такие ученые, как В. Борщевский, И. Гончаренко, М. Малик, А. Могильный, М. Орлатый, А. Павлов, И. Прокопа, В. Трегобчук, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба и другие. Однако постоянного внимания требуют управленческие воздействия на сельские территории с помощью соответствующего организационно-экономического механизма для обеспечения их устойчивого развития, обосновывает актуальность данного исследования.

Таким образом, развитие сельскохозяйственного производства, приоритетность которого является закономерной в силу фактической монофункциональности сел и их ресурсных возможностей, может иметь чрезвычайно важную вес в контексте преодоления проблем энергозависимости через использование вторичного сырья в выработке топлива. С другой стороны, это мощный стимулятор для других видов экономической деятельности,

развитие которых должно осуществляться, исходя из конкурентных позиций данного основного вида экономической деятельности..

Среди видов экономической деятельности стимуляторов устойчивого развития сельских территорий весомую группу формирует сфера торговли, в частности торговля продовольственными товарами. Здесь важно сосредоточиться на продаже продукции, изготовленной именно на территории сельских территорий. Как известно, постепенно сформированный имиджевый бренд региона в расположении областном центре рынка, является местом концентрации большого количества сделок купли-продажи товаров. Данное обстоятельство является весомым аргументом в пользу использования данного бренда относительно сельских территорий через развитие в их пределах и окрестностях организованных продовольственных рынков - ярмарок. Как следствие, перспективным является развитие здесь ярмарок с активным привлечением покупателей соседних регионов.

В итоге важно отметить, что определение приоритетных видов экономической деятельности являются стимуляторами устойчивого развития и имеет свои специфические проявления влияния на экологическое состояние территорий. Осуществление развития данных видов - сверхсложная задача в условиях крайне неэффективного организационно-экономического механизма с ограниченным ресурсным обеспечением и вторичностью поддержки сельских территорий относительно более развитых пространственных образований. В связи с этим важно осуществлять развитие сельских территорий вокруг малых городов. Для этого следует провести инвентаризацию материально-технического (инфраструктурного) обеспечения таких городских поселений (например, выявить наличие и оценить состояние старых предприятий) с возможностью восстановления их деятельности и привлечения к таким процессам экономически активного населения сел, является пространственно приближенными к таким объектам. Такая схема развития в условиях нехватки

свободных ресурсов более реалистичной и может вызвать высокий интерес к капиталовложениям.

Список литературы

1. Балакина Г.Ф. Стратегии развития депрессивного рагиона / Отв. Ред. Докт. Экон. Наук С.В. Парамонова. – Кызыл: ТувИКОПР СО РАН, 2009 – 344с.
2. Иванов В. М., Тарханов В. А. Организационно-экономический механизм создания и функционирования свободных экономических зон: Учебное пособие. — М.: РЭА им. В. Плеханова, 1998. — 128 с.
3. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию: Пер. с англ. С. А. Евтеева, Р. А. Перелета. — М.: Прогресс, 1989.

УДК 330.341.1

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Щербакова Александра Владимировна,
магистрант,

Шерстюк Елена Александровна,
магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Развитие рыночных отношений, обострение конкуренции и особенности хозяйствования мясоперерабатывающих предприятий в условиях ограниченности ресурсов требуют от них разработки и применения управленческих решений, направленных на активизацию инновационной деятельности. Постоянное обновление идей, создание инноваций и продвижение на рынок инновационного продукта становится актуальной проблемой функционирования мясоперерабатывающего предприятия.

В современных условиях функционирования мясоперерабатывающих предприятий на рынке считаем целесообразным как одну из мер повышения их инновационного потенциала рассматривать диверсификацию продукции. Мясоперерабатывающая отрасль обеспечивает выпуск широкого ассортимента мясных изделий, колбасных изделий и полуфабрикатов, в т. ч. и диетических сортов [1]. Для каждого изделия разработана рецептура и технологический режим изготовления. В этой области используется разнообразное сырье, в том числе и нетрадиционное.

В рамках формирования инновационного потенциала мясоперерабатывающих предприятий необходимо устанавливать гибкие цены на единицу продукции - не выше среднерыночных на аналогичные товары. При изменении рыночной конъюнктуры в худшую для предприятия сторону, у него должен быть достаточный запас прибыли в цене, что при необходимости позволит реализовать тактику ценовой дискриминации.

По нашему мнению, для развития инновационного потенциала мясоперерабатывающих предприятий необходимо совершенствование маркетинговой деятельности.

Основные направления совершенствования маркетинговой деятельности для повышения инновационного потенциала мясоперерабатывающих предприятий представлены на рис.1.

Анализируя данные рис. 1, следует выделить основные направления совершенствования маркетинговой деятельности для повышения инновационного потенциала: создание стратегии продвижения предприятий, ориентация на потребителя, обеспечение эффективной сбытовой деятельности новой продукции. В условиях жесткой конкуренции важной задачей является маркетинговое позиционирование предприятия [2]. Нужна четко построенная маркетинговая стратегия продвижения мясоперерабатывающих предприятий, учитывающая их внутреннюю среду, инновационный потенциал.

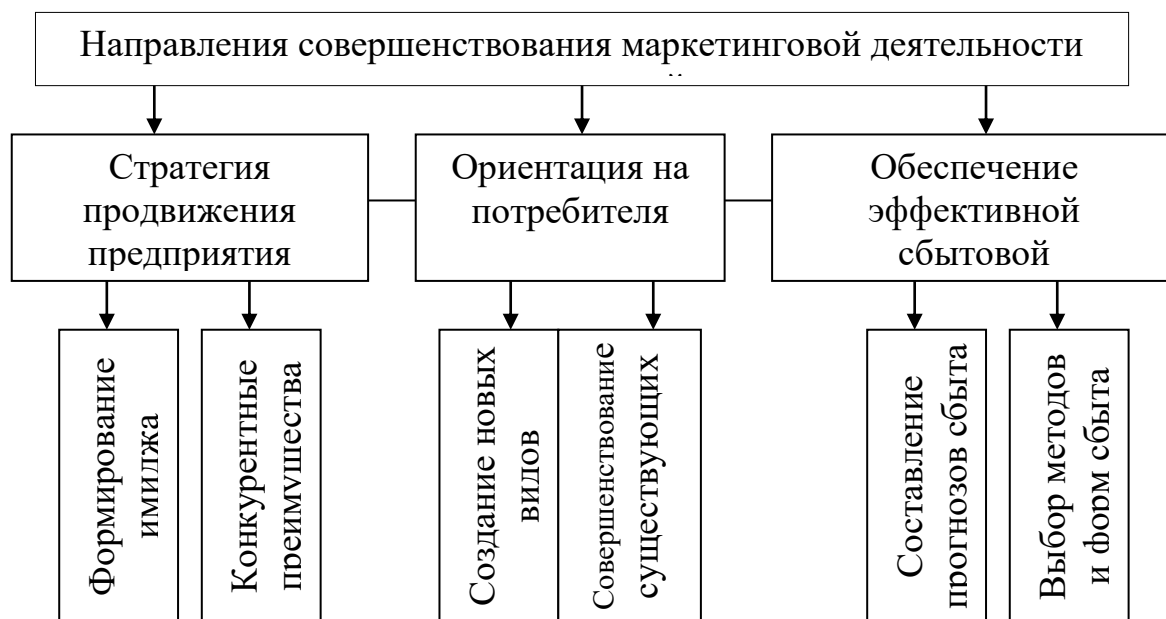


Рисунок 1. Направления совершенствования маркетинговой деятельности для повышения инновационного потенциала мясоперерабатывающих предприятий

Инновации, качество продукции, бренд способны обеспечить эффективность коммерческой деятельности мясоперерабатывающих предприятий, результатом которой является рост социального и экономического благополучия предприятия, повышения доверия среди покупателей, завоевание положительной репутации, обеспечение максимальной удовлетворенности потребителей качественной продукцией.

В рамках формирования инновационного потенциала мясоперерабатывающих предприятий необходимо устанавливать гибкие цены на единицу продукции - не выше среднерыночных на аналогичные товары. При изменении рыночной конъюнктуры в худшую для предприятия сторону, у него должен быть достаточный запас прибыли в цене, что при необходимости позволит реализовать тактику ценовой дискриминации.

Одновременно определяющим фактором, который влияет на качество производимой инновационной продукции на мясоперерабатывающих предприятиях, является квалификация персонала [3]. Следовательно, необходимо постоянно проводить обучение, подготовку, переподготовку

кадров, повышать квалификацию, что обеспечит предприятие грамотными сотрудниками.

Управление инновационным потенциалом предприятия является не одномоментным процессом, а должно рассматриваться как упорядоченная последовательность взаимообусловленных действий - функций управления, которые сочетаются в комплексе средства коммуникаций и принятия решений и характеризуются непрерывностью [4]. Функции управления инновационным потенциалом могут реализовываться как общей системой менеджмента предприятия, так и делегироваться специальному подразделению, которому свойственны все обязательные атрибуты системы. Если управление осуществляется в рамках общих задач управления предприятием, существует риск возникновения трудностей системного развития и реализации способностей по использованию имеющихся возможностей развития инновационного потенциала. С другой стороны, если выполнение отдельных задач или их групп возлагается на существующие функциональные подсистемы, существует риск, снижения эффективности в результате упущения комплексности. В целом можно утверждать о недополучении эффекта или низкой фактической эффективности управления инновационным потенциалом предприятия по сравнению с ожидаемой или прогнозируемой.

Основным фактором обеспечения формирования инновационного потенциала мясоперерабатывающих предприятий является также привлечение персонала с определенными количественными, структурными и качественными характеристиками. Участники внедрения нововведений должны быть заинтересованы в выгоде инноваций, как для предприятия, так и для сотрудников. Следовательно, необходимо стимулировать инновационную активность сотрудников, использовать текущее стимулирование и стимулирование по результатам работы всего предприятия.

Решение всех вышеперечисленных задач приводит к повышению конкурентоспособности предприятия как на отечественном, так и на

международном рынке, рост инновационного потенциала предприятия в целом, повышение инновационного уровня продукции, самореализации работников.

Список литературы

1. Шамина, Л.К. Инновационный потенциал предприятия / Л.К. Шамина // Инновации.- 2007. - №9. - С.59-60.
2. Николаев, А.И. Инновационное развитие и инновационная культура / А.И. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - №5. – с.57 - 63.
3. Медведев, В.П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации / В.П. Медведев. - М.: Магистр, 2009.- 159 с.
4. Князев С.А. Управление инновационным потенциалом предприятия: автореф. дис. канд. экон. наук 08.00.05 / С.А. Князев. - Волгоград, 2010. – 23 с.

3. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ НА МАКРО- И МИКРО-УРОВНЯХ

УДК 631.11:658.153

ЗНАЧЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ КАК ОБЪЕКТА УЧЕТА И КОНТРОЛЯ

Васильев Александр Михайлович,

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятиями всех форм собственности и отраслей экономики используются товарно-производственные запасы, которые являются наиболее важной и значительной частью активов предприятия. Они занимают особое место в структуре расходов предприятий различных сфер деятельности. Товарно - производственные запасы являются составной частью группы материальных ресурсов, формирующих экономические (производственные) ресурсы.

Под термином «запасы» авторы понимают резерв материальных ресурсов, которые используются в текущей деятельности предприятия и предназначены для обеспечения непрерывности процесса производства, хранения на случай необходимости [1].

В общем, к запасам относят предметы труда, которые предназначены для использования в производстве, для изготовления продукции и хозяйственных нужд, приобретенные для дальнейшей перепродажи, или которые используются для обслуживания производства и управления.

Запасы составляют основу готовой продукции и способствуют процессу ее производства или улучшают свойства готовой продукции.

Необходимость учета и контроля производственных запасов обусловлена тем, что процесс производства совершается непрерывно, а поступление сырья, материалов, комплектующих изделий периодически.

Специфической особенностью запасов является то, что они в процессе производства используются полностью и поэтому для каждого нового процесса производства их нужно заменять новыми.

Важно отметить, что запасы могут рассматриваться как минимум с двух позиций. В первую очередь методика бухгалтерского учета запасов исследуется специалистами в учетной сфере с точки зрения правильности отражения и документального оформления операций по движению материальных ценностей в бухгалтерском учете организации. Кроме того, запасы также являются предметом изучения специалистов в области экономического анализа. В этом случае запасы рассматриваются как часть оборотных средств предприятия и изучаются источники их формирования и основные направления использования, а также проводится оценка различных экономических показателей, иллюстрирующих движение запасов [3].

В системе мер по совершенствованию хозяйственного механизма поиск путей наиболее рационального использования производственных запасов занимает важное место. В этой связи неоднократно отмечалось, что в условиях перехода предприятий на новые принципы хозяйствования и управления особое значение приобретает экономия материалов, поскольку эффективность их использования решающим образом сказывается на конечных результатах производства.

Отличительной особенностью материально-производственных запасов является их однократное использование в процессе производства, перенос всей стоимости на себестоимость произведенной продукции, поэтому контроль за их сохранностью и рациональным использованием имеет важное значение [16].

Внутренний контроль должен своевременно выявить негативные явления финансово-хозяйственной деятельности предприятия и способствовать их устранению до того, как эти проблемы перерастут в кризис путем документального, фактического контроля и с помощью аналитических процедур. При этом выделяют основные формы, способы и приемы такого контроля: ревизия, аудит, инвентаризация, контрольный запуск сырья и материалов в производство, контрольный прием готовой продукции по

количеству и качеству, лабораторные анализы, проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций, проверка соблюдения трудовой дисциплины и другие [2].

Как известно, задача по обеспечению экономии материалов многоплановая и охватывает ряд сложных проблем. Одна из них - это усиление роли контроля за отпуском производственных запасов и рациональным использованием в производственном цикле.

Список литературы

1. Аврамчук Л.Н. Контроль за ефективним використанням оборотних коштів підприємства / Л.Н. Аврамчук // Бухгалтерія. – 2011. - № 11. – С. 14-16.

2. Лукина Е.В. Основные методические приемы при проведении внутреннего контроля в хозяйствующих субъектах / Е.В. Лукина // Финансовый вестник: сборник научных трудов. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2016. - № 2 (33) - С. 131-137.

3. Миславская, Н. А. Бухгалтерский учет [Электронный ресурс]: Учебник / Н.А. Миславская, С.Н. Поленова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 592 с.

УДК 658.147

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волошина Юлия Олеговна,
магистрант,
ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»
Научный руководитель: к.э.н., доцент Передериева С.А.

Проблема обеспечения потребностей хозяйственной деятельности достаточным количеством финансовых ресурсов, поиска источников финансирования, форм и методов рационального использования капитала

является актуальной как для предприятий, так и для экономики в целом. Главная задача для каждого предприятия состоит в обеспечении достаточности капитала для осуществления финансовой деятельности, обслуживания денежного обращения, создании условий для экономического роста.

В настоящее время, когда большинство предприятий имеют негосударственную форму собственности, собственный капитал приобретает важное экономическое значение, так как показывает количество собственных средств предприятия, которые находятся в его распоряжении и представляют собой фонды и резервы. Собственный капитал является одним из существенных и важнейших показателей, поскольку выполняет функции источника долгосрочного финансирования, обеспечения кредитоспособности предприятия, источником финансирования риска, обеспечения самостоятельности и власти организаторов бизнеса.

Экономическая важность собственного капитала и многогранность его структуры обуславливают необходимость ведения правильного и достоверного учета, осуществления разных форм контроля, а также проведения анализа собственного капитала на каждом предприятии, то есть осуществления эффективного управления собственным капиталом.

На современном уровне социально-экономического развития экономики для принятия обоснованных и взвешенных управленческих решений руководству нужна полная и достоверная информация о финансово-имущественном состоянии их предприятия. Также эффективность деятельности предприятия зависит от рациональной организации бухгалтерского учета собственного капитала, структура и динамика которого является существенным показателем, определяющим финансовое положение предприятия.

Для того, чтобы достойно оперировать на конкурентном рынке и получать высокие прибыли, руководство предприятий уделяет пристальное внимание формированию и использованию собственного капитала, который

является основой, своеобразным фундаментом функционирования любой хозяйственной единицы.

Собственный капитал – это общая стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на правах собственности и используемых им для формирования его активов. На величину собственного капитала влияют:

- инвестиции, которые увеличивают активы за счет дополнительных средств владельца предприятия;
- изъятие средств собственниками предприятия, которое уменьшает активы предприятия;
- доходы, которые приводят к росту собственного капитала;
- расходы, которые уменьшают величину собственного капитала.

Влияние приведенных выше показателей на величину собственного капитала предприятия приведены на рисунке 1.



Рисунок 1. Факторы влияния на собственный капитал

Рассмотрение собственного капитала через призму международных стандартов бухгалтерского учета, показало что специального МСФО, посвященного вопросам учета и отчетности при операциях с собственным капиталом, нет. Однако есть определенные сходные черты Международных и отечественных стандартов учета в отношении разных аспектов формирования и использования собственного капитала. Например, отражение собственного капитала в системе МСФО и системе национальных стандартов совпадает. Так, собственный капитал в балансе делится на отдельные составляющие, определяется как остаток активов после вычета всех обязательств. Несколько

отличается отражение вложенного капитала: в системе МСФО в балансе приводится информация о виде, номинальной стоимости, количестве выпущенных акций, а, согласно национальной системе бухгалтерского учета, такие данные в баланс не приводятся.

Основными элементами собственного капитала остается уставный (зарегистрированный) капитал – один из основных показателей, характеризующих размеры и финансовое состояние любого предприятия, а также нераспределенная прибыль.

Одной из проблем учета собственного капитала является проблема оценки вкладов в уставный капитал. Учредители хозяйственных обществ могут определять критерии, по которым будет проводиться оценка их вкладов (договорная оценка). Главное, чтобы это было оформлено соответствующим актом оценки и приема-передачи в уставный капитал.

Еще один важный момент - организация полноценного учета собственного капитала, которая на большинстве предприятий имеет ряд недостатков. Среди них можно выделить следующие:

- отсутствие в Приказе об учетной политике предприятия отдельного пункта об учете собственного капитала;
- недостаточное стимулирование дополнительных взносов учредителей в зарегистрированный (паевого капитала).

Для устранения данной проблемы необходимо в Приказ об учетной политике добавить пункт об учете поступления и выбытия, его оценке и переоценке. Такая информация позволит осуществлять руководству предприятий любой формы собственности контроль за правильностью и законностью формирования собственного капитала, своевременное, полное и достоверное отражение размера и всех изменений, составляющих категорию собственного капитала.

Также одной из важнейших составляющих собственного капитала является нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). Подготовка

управленческого решения по формированию, распределению и использованию прибыли должна учитывать альтернативные возможности. При наличии альтернативных проектов управленческих решений их выбор для реализации должен базироваться на системе критериев, определяющих политику управления прибылью предприятий.

Довольно сложной остается проблема дооценки (уценки) капитала, поскольку проведение переоценки активов, которые являются материальным отражением капитала, является сложным и многоуровневым процессом, сложность которого заключается в том, что он требует достаточно трудоемких расчетов на всех этапах его осуществления от обоснования принятого решения о проведении переоценки до определения ее конечных результатов. Важным инструментом при этом является автоматизация расчетов переоценки, которую можно осуществить, используя даже программу Microsoft EXCEL.

Все указанные предложения по совершенствованию управления собственным капиталом предприятия, которые носят рекомендательный характер, в определенной степени позволят сделать учет более точным и оперативным, обеспечат более системное ведение этого участка бухгалтерского учета, а также позволят повысить объективность и достоверность формирования информации о собственном капитале и финансовых результатах, необходимой для принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Бугай О. Особливості використання сучасних інформаційних технологій в облікувласного капіталу підприємства / О. Бугай //Облік, аналіз та аудит: еволюція, сучасний стан та перспективи розвитку: збірник матеріалів Всеукраїнської студентської науково_практичної конференції. Київ, 9 грудня 2014 р. – К.:КНЕУ, 2014. – С. 343-345.

2. Воронина Е. В. Оценка стоимости собственного капитала нефтегазовых корпораций // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2012. № 3. С. 48–54.

3. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), включая международные стандарты бухгалтерского учета (МСБУ) и Толкование (КРМФО, ПКТ): по состоянию на 1 января 2015 года. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.minfin.gov.ua/news/view/mizhnarodni_standarty_finansovoi_zvitnostiversiia_perekladu_ukrainskoiu_movoIU_rik?ca_tegory=bjudzhet

4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: підручник. – 6-те вид. допов. і перероб. / Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2013. – 982 с.

5. Ходыревская В. Н. Методологические аспекты управления собственным капиталом организации с использованием критерия стоимости // AUDITORIUM: Курский государственный университет. – 2014. – №2. – С. 66-70.

УДК 631.153

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дубравина Лариса Ивановна,
к.э.н., доцент,

Бондарь Лариса Владимировна,
магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Планирование является одной из основных функций управления и ни в коем случае не может оставаться вне зоны внимания. Рассматривая различные аспекты планирования (оперативное, текущее, перспективное) большинство специалистов максимум внимания уделяют перспективному, основанному на моделях стратегии развития предприятия в изменчивых условиях внешней среды.

Особенность стратегического планирования базируется на доминировании концепции предприятия как «открытой системы» на микро уровне а так же на развитии прогнозирования и индикативного планирования на уровне государства. Основные предпосылки развития находятся не внутри, а снаружи , то есть эффективность функционирования предприятия зависит от того на сколько удачно оно может приспособиться к своей внешней среде.

Стратегическое планирование как управленческий процесс направленный на разработку и поддержку стратегического соответствия между миссией, целями и заданиями предприятия а так же его потенциальными возможностями. Основной целью стратегического планирования является моделирование будущей успешной деятельности предприятия и обеспечение своевременной и адекватной реакции на изменение рыночных условий, комплексное научное обоснование проблем предприятия, разработка показателей развития на плановый период.

Стратегическое планирование занимает центральную позицию в системе стратегического управления, которое обеспечивает взаимодействие двух других элементов – разработка стратегии и реализация стратегии. Стратегическое планирование, будучи элементом системы стратегического управления, само по себе выступает как система элементов, действие которой на выходе обеспечивает наличие алгоритма достижения цели, комплекс ресурсов, необходимых для каждого шага алгоритма, а также временные границы осуществления плановых мероприятий (рисунок 1)

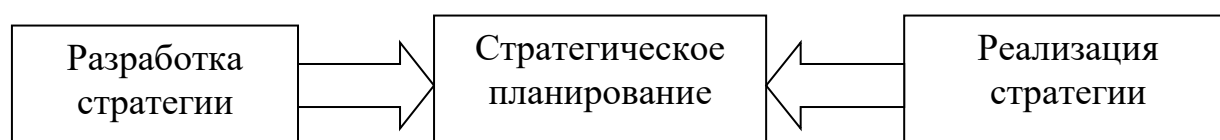


Рисунок 1. Система стратегического управления

Стратегическое планирование принято рассматривать как процесс который состоит из нескольких взаимосвязанных этапов: оценка основных факторов внешней и внутренней среды; формирование целей; оценка стратегии; разработка стратегического плана; реализация стратегического

плана; среднесрочное планирование; краткосрочное планирование; оценка стратегии (корректировка планов) [1]. Процесс стратегического планирования для каждой организации является уникальным явлением, потому что зависит от многих показателей внешней и внутренней среды. Основные этапы разработки стратегии являются довольно унифицированными для конкретного объекта управления. При этом процесс стратегического планирования осуществляется на принципах целеполагания и целенаправленности. Системности и комплексности, альтернативности селективности, вариантности и интерактивности, синергизма, экономичности, сбалансированности, непрерывности, гибкости, динамичности, участия и адекватности объективным закономерностям развития [2].

Процесс стратегического планирования является инструментом, который помогает повысить надежность управленческих решений в системе стратегического менеджмента его главная отличительная черта – обоснование нововведений и изменений в деятельности предприятия.

Необходимо отметить, что план инноваций рассматривается как промежуточный этап между планированием стратегии и детальным планированием инвестиций. Процесс принятия инвестиционных решений является неотъемлемой частью стратегического планирования, которое должно обеспечить согласование долгосрочных целей предприятия и использование ресурсов направленный на достижение целей. План инвестиций и инноваций можно рассматривать как планирование процесса реализации выбранной стратегии. Наиболее перспективным подходом является планирование нововведений и инвестиций рассматриваемые как процедура стратегического планирования. Инвестиционные решения по своей сути всегда являются стратегическими решениями. Таким образом, планирование стратегии, инвестиций и инноваций является функциональным процессом, органично связанным с единым процессом стратегического планирования [3].

Так, главным заданием стратегического планирования является: выбор основных направлений развития производства; разработка стратегии поведения на рынке; разработка товарной стратегии предприятия; ориентация на

инновации. Для сохранения устойчивого положения на рынке предприятие должно вкладывать значительные средства в прогнозирование конъюнктуры рынка, внедрение научно-технических достижений, усовершенствование организации производства и методов управления. Только такая политика обеспечит надежную финансовую базу предприятия, позволит мобилизовать средства необходимые для того чтобы нейтрализовать возможные риски, связанные с организационными, экономическими и политическими колебаниями в обществе и на рынке, обеспечит конкурентоспособность.

Список литературы

1. Конєва І.І. Стратегічне планування на підприємстві / І.І. Конєва, О.А. Василега // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія Фінанси і кредит». -2009.-№1.-С. 346-350

2. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: політика, ефективність. Монографія / В.В. Пастухова. – К.: Київ. Нац.торг.-екон.ун-т, 2002. – 302 с.

3. Євтухова С.М. Стратегічний план як перспективний напрямок розвитку підприємства / С.М. Євтухова // Актуальні проблеми економіки. 2007. - №3(69) – С.108-113.

УДК 338

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Елисеева Анна Викторовна

магистрант

ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко»

Одним из факторов совершенствования территориальной организации общественного воспроизводства становится стратегия экономически

безопасного развития, ориентированная на развитие элементов организационно-экономического механизма (ОЭМ) региона. Функционирование ОЭМ региона направлено на реализацию политики экономически безопасного развития и состоит из правовых и экономических рычагов. Реализация экономической политики регионального саморазвития в конечном итоге должна обеспечить экономическую безопасность за счет совершенствования территориального управления.

Такие исследователи как А. Амоша, С.В. Дорошенко, М.Ю. Молчанова, В.П. Орешин, А.И. Татаркин и др. достаточно уделяли внимания современным подходам к развитию региона как экономической системы. В тоже время вопросы экономически безопасного развития региона остаются актуальными.

По нашему мнению, для формирования экономически безопасного пространства региона важно отстроить соответствующий организационно-экономический механизм на основе анализа основных факторов развития региона, его инновационных и инвестиционных возможностей и специфического ресурсного потенциала. В мировой практике активно реализуется парадигма развития регионов, которая опирается на инвестиционно-инновационные источники роста. Ее характерные черты: наукоемкая продукция, интеллектуализация ресурсов и прочее. Для Луганской Народной Республики (ЛНР) такое направление развития обусловлено наличием перевеса в сторону человеческого потенциала.

Ограниченная возможность использования и ввоза других видов ресурсов предопределяет стратегические направления для ЛНР – приоритетное развитие человеческого капитала и обеспечение достойного уровня жизни населения. Эти направления в рамках современной региональной политики не возможны без развития реального сектора экономики. Особое внимание при формировании инвестиционной привлекательности региона необходимо уделять созданию эффективной и современной инфраструктуры. Увязку и

цикличность данных экономических факторов как раз и позволяет достичь ОЭМ региона.

Первый этап разработки организационно-экономический механизм связан с определением целей, задач и направлений развития региона, определением объектов и субъектов управления. Оптимальным является сочетание эффективного государственного регулирования и рыночных факторов. Определяются также основные принципы, которые являются основанием для определения подходов и правил развития хозяйственной системы региона:

– Принцип научности. В данном случае основополагающим является использование накопленных и систематизированных научных знаний. Отсюда следует, что концептуально процесс социального и экономического развития системы региона строится на опережающем развитии научно-образовательной подсистемы;

– Принцип постоянного совершенствования системы, обеспечивающей достижение цели ее развития. Любая система развивается в определенном направлении и по определенным траекториям, достигая стратегической цели – самоуправления

– Принцип многовариантности развития системы и возможности выбора ее оптимальных направлений. Для фиксации стратегической цели рассматривается построение множества траекторий развития подсистем, где на каждом уровне сохраняется целостность стратегической цели системы. Это предполагает построение множества вариантов развития системы при оптимальном управления процессом [3, с. 15];

– Принцип согласованности принятия стратегических решений. Деятельность региональных субъектов хозяйствования нацелена на реализацию системы интересов, исходя из местных потребностей. При этом, в определенный момент времени общие и частные интересы могут приходить в противоречие, вызывающее нарушение равновесия в системе. Для снижения влияния этой угрозы должна быть обеспечена согласованность в принятии

решений на перспективу, что связано с выбором методов, инструментов, формированием социальной и экономической политики региона.

В процессе формирования экономически безопасных условий целесообразно выделить основные возможные угрозы в различных сферах. Также должны быть определены основные региональные интересы в области экономики, а также критерии и показатели состояния народного хозяйства и приведен примерный перечень и общая характеристика возможных приемов и механизмов экономической политики, обеспечения экономической безопасности. В литературе выделяют следующие стратегии территориального развития по различным признакам:

— по видам (потребительские, маркетинговые, предпринимательские, трудовые, организационные и др.);

— по сферам деятельности (производство, услуги, инфраструктура, сфера управления, социальная сфера и др.);

— по отраслям (промышленность, сельское хозяйство, образование, транспорт, строительство, связь и др.);

— по стратегическим приоритетам (стратегия развития точек роста; стратегия формирования ресурсного потенциала и др.) [4].

Основная цель развития региона – установление экономического и социального равновесия, формирующего экономическую безопасность. Далее разрабатывается экономически обоснованная и последовательно целевая программа по реализации инвестиционно-инновационного потенциала территории и постоянного увеличения качества жизни местного населения. Главными направлениями реализации Программы является: концентрация ограниченных ресурсов с целью развития перспективных направлений; создание условий для функционирования прогрессивных рыночных структур, обеспечение реализации человеческого потенциала [6].

Достаточно сложным остается переориентация производителей на местные рынки сырья и инвестиций. Местные органы власти и

предприниматели должны совместно решать поставленные задачи. Повышение эффективности народнохозяйственного комплекса региона является непременным условием его жизнеспособности.

Оценивание результатов реализации стратегии экономически безопасного развития региона предполагает выявление возможной реакции всех элементов региональной системы на управленческие действия в рамках ОЭМ. Данный процесс оптимизируется с помощью моделирования различных процессов. Если оценка показывает, что сформулированные цели недостижимы, нужно их уточнить, скорректировать сроки достижения и так далее. В результате из множества допустимых вариантов развития отбираются только те, которые удовлетворяют целям по качеству последствий. Необходимо предусмотреть несколько сценариев реализации стратегии, которые должны применяться в зависимости от прогнозируемых изменений как внешних, так и внутренних угроз экономической безопасности в тех или иных пределах. Необходимо определить и оценить резервы, обеспечивающие достижение сформулированной цели. Следует сформулировать возможные события, наступление которых будет означать необходимость полного пересмотра системы экономической безопасности.

На наш взгляд, для современных экономических условий, перспективным является системный подход к повышению уровня экономической безопасности региона. Сущность экономически безопасного развития региона можно описать как последовательную смену явлений, состояний, совокупности действий для достижения определенного результата. Предварительный анализ региональных проблем должен выявить системные диспропорции, причины их возникновения, установить связи и взаимозависимости между проблемами территории, факторами, на которые можно повлиять. При этом анализ ресурсной базы, хозяйственных рычагов, структурных сдвигов, экономических и других стимулов дает возможность их комбинировать и последовательно использовать в ОЭМ региона.

Направления по обеспечению экономически безопасного развития региона могут выступать в качестве основы для стратегического планирования административно-территориальных образований различного уровня. Однако их практическая реализация невозможна без эффективной организации управления в органах исполнительной власти (как аппаратного, так и такого, что касается развития подведомственной территории), конструктивного партнерского взаимодействия с субъектами внешней среды и надлежащего административно-правового обеспечения.

Тенденции социально-экономического развития современной экономики, имеющиеся риски и угрозы позволяют выделить как минимум три возможных варианта стратегии экономически безопасного развития как страны, так и ее регионов:

- сценарий инерционного импортоориентированного технологического развития, предполагающий отсутствие масштабных целенаправленных усилий, фокусировка политики в основном на поддержке макроэкономической стабильности и низких параметрах бюджетных расходов на науку, инновации и инвестиции в человеческий капитал;

- сценарий догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности, ориентированный не только на перевооружение экономики на основе импортных технологий, но и на локальное стимулирование развития отечественных разработок, когда сектор фундаментальной и прикладной науки сегментируется и концентрируется вокруг тех направлений, которые имеют коммерческое применение;

- сценарий достижения лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях, характеризуется значительными усилиями государства по модернизации сектора прикладной и фундаментальной науки, значительным повышением их эффективности концентрацией усилий на прорывных научно-технологических направлениях, которые позволяют резко расширить применение отечественных разработок и

улучшить позиции на мировом рынке высокотехнологичной продукции и услуг.

Таким образом, в процессе формирования условий экономически безопасного развития региона необходимо определить основные критерии, по которым можно судить о его эффективности осуществляемых управленческих воздействий. Следует также выявить, в каком соотношении находятся процессы формирования системы экономической безопасности региона и уровень жизни населения. Результатом данного процесса является разработка рекомендаций по совершенствованию ОЭМ региона, который обеспечит управляемость региональной социально-экономической системы и уровень достижения целей.

Список литературы

1. Абрамова Е.А. Определение стратегических направлений социально-экономического саморазвития регионов РФ на основе метода типологии / Е.А. Абрамова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение, 2014. – №1. – С. 15–22.

2. Амоша О.І. Концепція інноваційного розвитку регіону / О.І. Амоша. – Донецьк: Ін-т економіки пром-сті НАНУ, 2002. – 172 с.

3. Кизим М.О. Формування потенціалу саморозвитку регіонів України: теоретичний аспект / М.О. Кизим, О.Ю. Иванова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка, 2015. – Вип. 1(1). – С. 15–20.

4. Молчанова М.Ю. Критерии саморазвития регионов как основа формирования межбюджетных отношений / М.Ю. Молчанова // Фундаментальные исследования, 2013. – № 6–1. – С. 131–135.

5. Орешин В.П. Саморазвитие региона как основа демократизации общественных отношений / В.П. Орешин // Транспортное дело России, 2012. – № 6–2. – С. 58–59.

6. Татаркин А.И. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система: переход через кризис / А.И. Татаркин, С.В. Дорошенко // Экономика региона, 2011. – № 1. – С. 15-23.

УДК 330.43:519.2

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАЛАНСОВОГО МЕТОДА ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Изюмская Ольга Николаевна,

к.э.н, доцент

Моисеенко Анастасия Александровна,

ассистент

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Современное управление использует информацию как на макро-, так и на микроуровнях. Большое внимание в последнее время уделяется обработке информации с помощью различных эконометрических приемов и методов. В связи с существующей спецификой экономической информации и методов, используемых этой наукой, существует и определенная специфика в использовании традиционно статистических и бухгалтерских методов в эконометрике.

В связи с тем, что практически все экономические показатели являются случайными величинами, а не результатами контролируемого эксперимента, были разработаны определённые усовершенствования и модификации методов, которые не применяются в математике, математической статистике и других науках.

С помощью эконометрических методов можно отклонить некоторые экономические гипотезы или показать невозможность применения в конкретных условиях. Хотя средства эконометрики не позволяют доказать теоретические утверждения, но за счет ее методов можно показать, что то или иное утверждение не противоречит данным наблюдений. Овладев элементарным инструментарием эконометрики, можно обоснованно прогнозировать развитие этих систем, оценивать влияние решений или правительственных постановлений об изменении цен, налогов и т. д. на положение дел любого предприятия, разрабатывать пути эффективного управления ими, принимать эффективные управленческие решения.

Если результаты экономической теории имеют качественное содержание, то эконометрия привносит в них эмпирическую суть. Если математическая экономика выражает экономические законы в виде математических соотношений, то эконометрика осуществляет статистическую проверку этих законов, используя эмпирическую информацию. Полученные математическими методами и выраженные языком математики результаты имеют ценность только в том случае, если их можно интерпретировать языком экономики.

Эконометрика использует традиционные математико-статистические и специально разработанные методы для выявления количественных взаимосвязей между экономическими показателями. Она имеет экономическую и математическую составляющие, причем экономическая составляющая является предпочтительной [1].

Балансовый метод - метод взаимного сопоставления имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов и потребностей в них. Описывая экономическую систему в целом, под ее балансовой моделью понимают систему уравнений, каждое из которых выражает требование баланса между произведенным отдельными экономическими объектами количеством продукции и совокупной потребностью в этой продукции. При таком подходе экономическая система состоит из экономических объектов, каждый из которых выпускает некоторый продукт. Часть последнего потребляют другие объекты системы, а остальное выводится за пределы системы как ее конечный продукт.

Важнейшими видами балансовых моделей являются:

- частичные материальные, трудовые и финансовые балансы для экономики в целом и отдельных ее отраслей;
- межотраслевые балансы;
- матричные балансы предприятий и фирм.

Основу информационного обеспечения балансовых моделей и экономике составляет матрица коэффициентов затрат ресурсов, и конкретных направлений их использования. Например, в модели межотраслевого баланса такую роль играет так называемая технологическая матрица - таблица межотраслевого

баланса, составленная из коэффициентов (нормативов) прямых затрат на производство единицы продукции в натуральном выражении. По многим причинам исходные данные реальных объектов не могут быть использованы в балансовых моделях непосредственно, поэтому подготовка информации для ввода в модель является весьма серьезной проблемой. Так, при построении модели межотраслевого баланса используется специфическое понятие чистой отрасли, то есть условной отрасли объединяющей все производство данного продукта независимо от административной подчиненности и форм собственности предприятий и фирм. Переход от хозяйственных отраслей к чистым требует специального преобразования реальных данных объектов, например агрегирования отраслей, исключения внутриотраслевого оборота и др. В этих условиях понятие "межпродуктовый баланс" и "межотраслевой баланс" практически идентичны, отличие заключается лишь в единицах измерения элементов баланса.

Балансовые модели принадлежат к тому типу экономико-математических моделей, которые называются матричными. В матричных моделях балансовый метод получает строгое математическое выражение. Таким образом, матричную структуру имеют межотраслевой и межрайонный балансы производства и распределения продукции в народном хозяйстве, модели развития отраслей, межотраслевые балансы производства и распределения продукции отдельных регионов, модели производственно-финансовых планов предприятий и фирм. Несмотря на специфику этих моделей, их объединяет не только общий формальный (матричный) принцип построения и единство системы расчетов, но и аналогичность ряда экономических характеристик.

Благодаря этому структуре, содержание и основные зависимости матричных моделей можно исследовать на примере одной из них, а именно модели межотраслевого баланса производства и распределения продукции в экономике. Этот баланс отражает производство и распределение общественного продукта по отраслям, межотраслевые производственные связи, использование материальных и трудовых ресурсов, создание и распределение национального дохода.

Таким образом, использование балансового метода в экономических исследованиях дает возможность составить государственный материальный баланс, который сочетает в единой модели балансы отраслей материального производства, баланс совокупного общественного продукта, балансы национального дохода, финансовый баланс, а также баланс доходов и расходов населения и позволяет прогнозировать поведение модели при изменении составляющих исходных показателей и характеристик.

Список литературы

1. Звягин Л. С. Математические методы в эконометрике как средства анализа и исследования социально-экономических систем // Вопросы экономики и управления. — 2015. — №1. — С. 1-6. — URL <https://moluch.ru/th/5/archive/10/210/> (дата обращения: 24.01.2018).

2. Балансовые модели. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: // <http://mirznanii.com/a/314723/balansovye-modeli>

УДК 331.526+316.344.27

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ

Кармазина Александра Александровна

магистрант

Лысцев Евгений Андреевич

студент

Овчаренко Павел Олегович

магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Вопросы формирования и развития рынка труда, обеспечение занятости населения являются одной из наиболее актуальных проблем в современных условиях хозяйствования.

Данные проблемы затронули и наше государство. Они вызваны, прежде всего, уменьшением количества трудовых ресурсов, старением населения, изменением структуры производства, которое увеличивает требования к квалификации трудовых ресурсов, а также необходимостью пенсионной реформы. Все эти неразрешенные проблемы вызывают необходимость более глубокого изучения зарубежного опыта формирования занятости населения.

В настоящем исследовании занятости населения рассмотрена проблематика обеспечения занятости на примере Швеции, США, ЕС.

Методы экономической политики в Швеции предусматривают активную роль государства. При этом шведская модель исходит из положения, что государство не должно вмешиваться в производственную деятельность фирмы, а активная социальная политика государства должна свести к минимуму социальные издержки рыночной экономики. Это привело к очень большой роли государства в Швеции в распределении, потреблении и перераспределении национального дохода через налоги и государственные расходы, что делает возможным осуществления широкомасштабных программ по поддержанию занятости, развитию образования, здравоохранения, и т.д.

В Швеции в 80-е годы произошёл отход от кейнсианских методов стимулирования спроса; политика занятости стала ориентироваться на меры саморегулирования рынка труда и использованию косвенных методов воздействия государства. Сочетание общих экономических мер по поддержанию спроса на рабочие места несколько ниже уровня, гарантирующего работу всем и везде, и активной селективной политики на рынке труда и в области капиталовложений, направленной на поддержку слабых групп отраслей и регионов, является сущностью шведской модели.

Главное направление активной политики занятости в Швеции – это помощь в получении профессиональной подготовки и повышения квалификации, которая осуществляется либо с помощью подготовки и принятия специальных программ на уровне законодательных органов, либо путём совместного участия государства и предприятий в организации проф. подготовки и переподготовки кадров.

Основная цель переподготовки на рынке труда – обеспечить постоянную работу для безработных. Регулярные исследования показывают, что среди закончивших профессиональные курсы и затем вышедшие на рынок труда, примерно 70 % получили работу в течение 6 месяцев после завершения курсов. В свою очередь, приблизительно 80 % этих людей не смогли получить работу в той профессиональной области, в которой они проходили переподготовку.

Также в Швеции применяются следующие методы:

1. Государственное финансирование всех форм образования
2. Субсидии по заработной плате для устройства инвалидов на постоянную работу. (В частности, в Швеции предприниматели получают субсидию в размере 90 % трудовых издержек в течение первого года и 50 % в последующие три года. Около половины инвалидов работают с субсидиями по заработной плате.)
3. Субсидии для развития своего дела (в размере пособия для безработных, кроме того, лица желающие открыть свой бизнес проходят специальную подготовку).

В политике США наиболее последовательно прослеживается курс на поощрение частнособственнической инициативы, укрепление рыночного начала в хозяйственном механизме, сведение до минимума регулирующего влияния государства на производство, занятость, цены.

Система регулирования рынка рабочей силы в США неоднократно изменялась. На современном этапе в системе регулирования занятости, функционирующей в США, выделяется такое направление как формирование спроса на рабочую силу. При этом государство использует следующие регулирующие меры:

1. меры по увеличению предложения рабочих мест,
2. меры по распределению трудовых нагрузок,
3. меры по сохранению рабочих мест.

Американская модель ориентируется на создание рабочих мест, не требующих высокой производительности, для значительной части экономически активного населения. При этом безработица формально

уменьшается, но увеличивается количество людей с низкими доходами. Для модели США характерна децентрализация рынка труда: в каждом штате есть свое законодательство о занятости и помощи безработным, свои фонды страхования по безработице; взносы предпринимателей и самих работников выплачиваются отдельно в Фонды штатов и федеральный фонд. Формируясь в историческом процессе, в США сложилась такая модель политики занятости, которая строится на системе всемерного поощрения предпринимательской активности населения. Образующей частью этой политики является система информационного и инфраструктурного обеспечения рынка труда, которая является основой для оперативного информационного обеспечения и работников, и работодателей об имеющейся конъюнктуре в отдельных сегментах рынка.

Одним из показателей эффективности регулирования занятости в стране является движение нормы безработицы. Рынок труда в США характеризуется меньшей опекой государства, но высокой мобильностью рабочей силы.

Стоит отметить и различные методы стимулирования предприятий:

1. Дифференцируемая политика налогов
2. Освобождение от уплаты налогов, сумм, направленных на обучение молодежи
3. Полное или частичное освобождение их от уплаты взносов в фонд социального страхования за лиц, проходящих профессиональную подготовку и последующее трудоустройство на предприятии
4. Предоставление предпринимателям выгодных государственных контрактов (заказов) при условии соблюдения обязательств по трудоустройству.

Прежде всего стоит отметить, что ЕС – Это объединение стран, и несмотря на то, что существуют единые стратегии развития, в странах ЕС тем не менее есть различия в реализации данных стратегий. Поэтому ученые выделяют 4 типа политико-хозяйственных режимов в ЕС:

1. Скандинавский тип больше характерен для Дании, Швеции и Финляндии. Там сложилась межклассовая база солидарности, на которую опирается широкая система социального обеспечения, финансируемая за счет высоких налогов при прогрессивной шкале налогообложения. Страны, принадлежащие к данному типу, столкнулись с большими трудностями в 1980-е и 1990-е годы, что было вызвано экономическим кризисом и высоким уровнем безработицы. В результате они провели реформы своих систем благосостояния, что в целом уже позволило повысить эффективность их национальных экономик.

2. Либеральный англо-саксонский тип воспринят в Великобритании и Ирландии. Каждому гарантируется минимальный доход, обеспечивающий удовлетворение базовых потребностей в пище, жилье и медицинском обслуживании. Финансирование социальной системы производится как за счет страховых взносов, так и за счет налогов, взимаемых по единой ставке. Основная ответственность, как и в предыдущем варианте, лежит на государстве, причем программы социального страхования образуют единую систему.

3. Корпоративный тип (модель Бисмарка) прижился не только в Германии, но также в Австрии, Франции и странах Бенилюкса. Центральное место здесь отведено социальному страхованию, тесно привязанному к занятости и семейному положению. Финансирование производится, прежде всего, на основе взносов работников и работодателей в страховые фонды, то есть государство не берет на себя основную социальную ответственность, ожидая, что рынок справится с этим самостоятельно.

4. Южно-европейский тип получил распространение в Испании, Италии, Греции и Португалии. Эта модель развивающаяся, переходная. Как правило, уровень социального обеспечения относительно низок, а социальная защита относится к сфере заботы родственников, семьи и церкви при ограниченном участии государства.

Политику занятости в ЕС регулирует Лиссабонская стратегия роста и развития (2000г.), которая неоднократно пересматривалась и дополнялась, однако основные цели все также не изменились:

1. Повышение конкурентоспособности;
2. Создание динамичной экономики, основанной на знаниях;
3. Увеличение занятости;
4. Обеспечение социальной сплоченности;
5. Улучшение состояния окружающей среды.

Европейский союз в своей политике в области регулирования труда и занятости придерживается концепции «flexicurity», которая в самом общем виде предполагает соблюдение двух принципов на рынке труда — гибкость (flexibility) и безопасность (security). Гибкость предполагает способность работников следовать новшествам в способе производства, принятии решений, усилению их трудовой мобильности и возможности изменения графика работы. Безопасность в данном случае выступает как гарантия сохранения рабочего места и дохода работником при любых условиях.

Данная концепция регулирования занятости нацелена на сохранение конкурентоспособности в условиях расширения социальной модели государства в Европе. Концепция в большей степени направлена на защиту людей, чем на защиту рабочего места. Она предполагает проведение активной политики занятости, обучение в течение всей жизни, улучшение поддержки лиц, ищущих работу, поддержки равенства на рынке труда между мужчинами и женщинами. В качестве методов достижения «flexicurity» указывается на необходимость: введения новых более гибких форм трудовых контрактов, создания временных агентств занятости, поддержки использования информационных технологий и более гибкого графика рабочего времени как средств модернизации организации труда, поддержки привлекательности неполной занятости, внедрения системы социальной защиты, чтобы поддержать мобильность работников.

Базовые принципы этой концепции находятся в одном фарватере с Европейской стратегией занятости, которая является частью Лиссабонской стратегии.

Исходя из вариативности моделей рынка труда и занятости в Европе, эксперты приходят к выводу о большей успешности скандинавской (прежде всего Норвегия и Дания) и англосаксонской моделей (Великобритания и Ирландия), чем континентальной и средиземноморской (Германия, Франция и Италия), на пути к достижению целей Лиссабонской стратегии. В большей степени подходит под определение «flexicurity» датская модель рынка труда.

Изучив зарубежный опыт регулирования политики занятости, хотелось бы выделить несколько пунктов, которые бы могли примениться и у нас:

1. Поддержка безработного населения (профессиональная подготовка, переподготовка кадров).
2. Стимулирование предприятий (различного рода субсидирование, льготы).
3. Поддержка малого бизнеса.
4. Развитие и модернизация центров занятости.
5. Повышение качества образования.

Главными стратегическими целями регулирования занятости должны быть повышение экономической и социальной эффективности занятости за счет изменения ее структуры, форм, создание условий для развития человеческого капитала страны, совершенствование экономических отношений занятости. Для этого необходимо снижать уровень избыточной занятости на предприятиях, гибко перераспределять высвобождаемых работников в другие отрасли и виды занятости.

Забота государства о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости как важной социальной гарантии для экономически активного населения является важнейшим аспектом государственного регулирования рынка труда, механизм формирования которого будет постоянно

совершенствоваться применительно к новым условиям развития рыночной экономики, структурной перестройки производства, формирования эффективной социальной политики.

Список литературы

1. Антюшина Н. Шведская модель экономической реформы // МЭ и МО, 2003, - № 11.
2. Талапина Э. Шведская экономическая модель: опыт и перспективы // МЭ и МО. - 2002. - № 11.
3. Жигарь О.В. Управление рынком труда в регионе [Текст] : учеб. Пособие / О.В. Жигарь. Челябинск: Челяб. Гос. Ун-т, 2006. – 257 с.

УДК 338.24(477.62) «2014/...»

МОДЕЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Колесникова Елена Александровна
аспирант

Лебеденко Елена Александровна
к.э.н., доцент

*ГО ВПО «Донецкий национальный университет
экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского»*

Неопределённость политического статуса Донецкой Народной Республики, хаотичный характер военных событий, социальная напряженность, экономическая изоляция и высокий риск предпринимательского сектора погружают экономическую систему государства в кризисное состояние. Целью данной статьи является изложение научного подхода по выходу экономической системы ДНР из состояния кризиса, создание благоприятной среды для развития и процветания республики.

В основу теоретической базы научного исследования положен один из важнейших принципов диалектики – историзм, который гласит: «Ни одна идея не может быть хорошо понята без знакомства с ее историей». В результате исследования эволюции экономической мысли, автором определены основные факторы, которые повлияли на формирование теории о роли государственного управления экономикой: исторические особенности развития страны; традиции и национальная культура; геополитическое положение страны; цели и задачи господствующей политики; стадия развития рынка; актуальные проблемы общества.

Определено, что успешное управление экономическими системами на макроуровне, преодоление кризисных ситуаций, их предупреждение и устойчивое развития государства и предприятий зависит от следующих принципов: выбор единого политического и экономического курса для всех органов власти; своевременное реагирование на внутренние потребности общества; демократическое регулирование всех сфер жизнедеятельности; соблюдение баланса контроля и экономической свободы рынка; использование тактики антикризисного управления на постоянной основе.

Практическим механизмом для разработки модели антикризисного управления стал системный научный подход, который позволяет формировать обоснованные и реальные направления антикризисного управления, который включает: диагностику кризисных ситуаций и анализ факторов их возникновения; определение первоочередных мер по сдерживанию кризисных явлений; разработку программы по выходу из кризисной ситуации и восстановлению устойчивого экономического роста [1].

В рамках реализации системного подхода проведен анализ экономических преобразований в ДНР [3]. В течение 2014-2018 гг. произошло резкое сокращение промышленного производства по отношению к довоенному периоду. Несмотря на сложившиеся негативные тенденции и имеющиеся существенные риски в 2018 г. наблюдается экономический рост показателей. Так, за 2017 г. увеличился общий объем реализации промышленной продукции,

если в 2015 г. было реализовано на сумму 88,1 млрд. руб., то в 2017 г. промышленные предприятия ДНР реализовали продукцию на 146,4 млрд. руб.

На февраль 2018 г. в ДНР в структуре общего объёма реализации продукции перерабатывающей промышленности преобладает металлургическое производство, производство готовых металлических изделий – 25% (февраль 2017г. \approx 37%), производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий – 13%; производство кокса и продуктов нефтепереработки – 6%; производство резиновых и пластмассовых изделий, другой неметаллической минеральной продукции приходится 1,8%, машиностроение – 1,4%.

Налоговая система Республики прошла этап своего становления и продолжает развиваться, что позволяет обеспечить достаточное количество бюджетных сборов для покрытия социальных нужд Республики. За 11 месяцев 2017 г. обеспечен прирост налоговых, неналоговых поступлений и единого взноса в сфере бизнеса по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. на 22,4%. Положительной динамике поступлений за указанный период способствовало увеличение количества налогоплательщиков на 5,9% (юридических лиц – на 4,4%, физических лиц – на 6,0%).

По мере восстановления и развития экономики Республики возрастают поступления в бюджет из отраслей реального сектора. По сравнению с 2016г. процент поступлений в 2017г. увеличился: по пищевой промышленности с 6,7% до 7,4%; по добывающей промышленности с 4,7% до 7,3%; по транспортной отрасли с 3,8% до 5,7%; по металлургической промышленности с 2,7% до 3,8%. В то же время произошло снижение доли поступлений от оптовой и розничной торговли с 40,0% в 2016 г. до 36,1% в 2017г.

Изучение теоретических положений государственного управления и актуального положения республики позволяет рекомендовать основные направления эффективного государственного антикризисного управления экономикой Донецкой Народной Республики.

Разработка правовой базы управления. Правовое обеспечение должно находить себя в гражданском законодательстве, бюджетном, налоговом

законодательстве, в законодательстве о конкуренции и малом предпринимательстве, банкротстве, страховании, арбитражном и уголовном законодательстве. Важным аспектом является юридическое основание для введения новых ставок налогов, смягчающих налоговое давление на предпринимательство, закрепление форм государственной поддержки.

Разработка механизмов финансовой стабилизации. Государственное управление должно быть направлено на поддержание финансовой системы, обеспечение развития банковской сферы, совершенствование кредитного механизма для физических и юридических лиц.

Поддержка реального сектора экономики и стратегически важных областей производства. Может быть реализована путем прямого государственного администрирования системообразующих предприятий. Государственная поддержка малого предпринимательства должна создать дополнительные возможности для наращивания объемов производства, поддержания занятости, создания новых рабочих мест. Развитие внешнеэкономических связей может происходить путем создания государственных компаний-экспортеров (и импортеров) с предоставлением им исключительного права заключать соглашения с производителями экспортной продукции.

Социальная защита населения. Государственное управление должно быть направлено на повышение качества и уровня жизни населения, увеличение выплат по пособиям по безработице, индексирование пенсий и социальных пособий, поддержка организации самозанятости населения. Государственная политика должна быть направлена на сокращение роста безработицы, разработку целевых программ содействия занятости населения.

Вывод. Важным условием эффективного государственного управления экономикой является баланс контроля и доли экономической свободы под вектором постоянных антикризисных мер. В наиболее гармоничном проявлении государственная политика должна защищать свободную конкуренцию, управлять перераспределением дохода и имущественным

делением, согласовывать и направлять усилия отдельных звеньев национального хозяйства во имя долгосрочных, коренных интересов страны.

Список литературы:

1. Бабкин Д.А. Управление антикризисной деятельностью предприятия: курс лекций /Д.А. Бабкин; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. экономики предприятия — Донецк : [ДонНУЭТ],2017.

2. Балдин К.В. Антикризисное управление: макро-и микроуровень: Учебное пособие/ К.В. Балдин—М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. - 316 с.

3. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад/коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч.ред. А.В.Половяна, Р.Н.Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». — Донецк, 2018. — Ч.І. — 124 с.

УДК 336.71

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

Красько Елена Михайловна,
магистрант,

*ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»
Научный руководитель: к.э.н., доц. Худoley А.В.*

Основным источником ресурсов коммерческих банков являются привлеченные средства, составляющие около 80% от общего объема банковских ресурсов. В формировании ресурсной базы целесообразно уделять максимальное внимание увеличению депозитов в общей сумме мобилизованных средств, несмотря на рост процентных расходов.

Проведение депозитной политики – одна из важнейших экономических предпосылок для организации деятельности банка, поскольку за счет привлеченного капитала покрывается основная часть потребностей банка в финансовых ресурсах. Наряду с этим эффективное функционирование депозитного рынка невозможно без обеспечения, с одной стороны, соответствующих внешних условий на уровне централизованной защиты депозитных средств и, с другой стороны, взвешенной депозитной политики на уровне отдельного банка.

Следует отметить, что на развитие отечественного банковского сектора значительно повлиял глобальный финансовый кризис. Его последствия заключались в ухудшении ликвидности, доходности и качества активов большинства российских банков. В результате этого снизилась степень доверия вкладчиков к банковским учреждениям, начался массовый отток средств с депозитных счетов и банкам нужно было в таких условиях формировать свою ресурсную базу. Все это непосредственно повлияло на изменения, как в депозитной политике банков, так и на банковскую политику в целом.

Сейчас в банковской системе решены проблемы с ликвидностью, что привело к снижению процентных ставок по вкладам. Поэтому главной задачей коммерческих банков сегодня является поиск способов размещения привлеченных средств, учитывая, что избыточная ликвидность способна вывести из равновесия даже стабильно работающие банки, не говоря уже о мелких участниках рынка.

Анализируя отечественный депозитный рынок, можно проследить основные причины, которые повлияли на формирование депозитной политики банков. В условиях кризиса паника клиентов является деструктивным фактором, который серьезно ухудшает ситуацию. Так, массовый отток депозитов и недоверие к банковскому сектору способствовали тому, что банковская система потеряла значительную часть депозитов.

В процессе формирования депозитной политики нельзя забывать также о других многочисленных влияющих, а в некоторых случаях ее определяющих, факторах, к которым можно отнести:

- законодательство;
- состояние и тенденции финансового рынка;
- ставка рефинансирования центрального банка.

Таким образом, в стране сохранялись негативные тенденции, на фоне рецессивных тенденций это может привести к негативным последствиям. Основными потенциальными рисками при формировании использовании банковских ресурсов могут быть следующие:

- риск ликвидности и усиления девальвационных тенденций на валютном рынке, на фоне уменьшения валютных резервов страны;
- риски сохранения низкой кредитной активности и, как следствие, дефицит оборотного капитала предприятий;
- риск усиления инфляционного давления;
- снижение инвестиционной привлекательности страны, сокращение или свертывание иностранными компаниями и банками инвестиционных проектов.

Основными макроэкономическими тенденциями, которые оказали значительное влияние на эффективность привлечения и использования банковских ресурсов были следующие:

- девальвационные ожидания населения и политика ЦБ, направленная на сохранение национальной валюты, что привело к увеличению стоимости ресурсов и, как результат, имело негативное влияние на процентную маржу и процентные доходы банков;
- уменьшение ликвидности на межбанковском рынке, в том числе ее нестабильность, привело к более консервативному управлению ликвидностью;
- замедление экономического роста страны, падение основных отраслей экономики, наряду с высокой стоимостью ресурсов привело к замедлению темпов кредитования предприятий;

– существенные кредитные риски по выданным кредитам, которые вызвали необходимость проведения активной работы в направлении улучшения качества активов, путем реструктуризации задолженности.

Таким образом, формирование депозитной базы любого коммерческого банка – это процесс сложный и трудоемкий, он связан с большим количеством проблем как субъективного, так и объективного характера.

Нельзя не сказать о том, что процесс формирования депозитной политики тесно взаимосвязан с проведением банком процентной политики, так как депозитный процент является эффективным инструментом в области привлечения ресурсов. Во времена государственного регулирования предельные нормы процента устанавливались в законодательном порядке в соответствии со срочностью вклада, а теперь банки могут самостоятельно устанавливать конкурентоспособные процентные ставки, ориентируясь на учетную ставку ЦБ, состояние денежного рынка и исходя из собственной депозитной политики.

По отдельным видам депозитных счетов величина доходов определяется сроком вклада, суммой, спецификой функционирования счета, объемом и характером сопутствующих услуг и зависит от соблюдения клиентом условий вклада.

В настоящий момент применяются различные подходы к решению задачи формирования депозитной базы. Подчас вопросом номер один для банка становится вопрос «привлечения клиента». Применительно к решению задачи формирования депозитного портфеля основными результатами использования данного принципа являются обеспечение стабильного притока в банк свободных денежных средств и привлечение новых клиентов. Однако сами по себе привлечение большего числа клиентов и постоянный приток депозитов не способствуют повышению стабильности ресурсной базы.

Повышение эффективности привлечения и использования банковских ресурсов видится возможным за счет совершенствования процесса формирования депозитного портфеля, прежде всего путем обеспечения притока в банк более стабильных ресурсов и ориентации на снижение его

средневзвешенной стоимости с обеспечением рентабельности каждой операции по привлечению нового или обслуживанию старого клиента. Конкурентная борьба между банками на рынке кредитных ресурсов заставляет их принимать меры по развитию услуг, способствующих привлечению депозитов. Для этих целей коммерческим банкам важно разработать стратегию депозитной политики, исходя из их целей и задач. Укрепление депозитной базы очень важно для банков. За счет увеличения общего объема вкладов и расширения круга вкладчиков юридических лиц и физических лиц, можно улучшить организацию депозитных операций и систему стимулирования привлечения вкладов.

Список литературы

1. Клименко В.С. Формирование ресурсов коммерческого банка в условиях рыночной экономики / В.С. Клименко // Культура народов Причерноморья. – 2010. – № 179. – С. 65-66.

2. Трошин В. А. Оценка эффективности деятельности коммерческого банка / В. А. Трошин // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук, 2014. – С.69-72.

3. Чикида, А. Деятельность коммерческого банка в современных условиях / А. Чикида. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – 133 с.

УДК 657

УЧЁТ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Лангазова Виктория Владимировна,

к.э.н., доцент,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Подходный налог известен с давних времен. При наличии дохода всегда существовала, существует и будет существовать система его налогообложения. Во всем мире данный вид налога является одним из основных источников

наполнения бюджета.

Учитывая изменчивость налогового законодательства и важность владения информацией о его последних изменениях, рассмотрим состояние налогообложения доходов физических лиц, существующее в настоящее время. Главным преимуществом подоходного налога является то, что он, больше чем какой-либо другой налог, соотносится с платежеспособностью налогоплательщика.

Необходимыми условиями для введения подоходного налога были (в историческом аспекте): усиление обложения налогами широких масс населения, делающее возможным дальнейшее увеличение государственных доходов только лишь за счет усиления обложения имущих классов; определенный уровень экономического развития, приводящий к концентрации доходов, благодаря чему становится особенно выгодным прогрессивное налогообложение; достаточная техническая подготовленность налоговых органов.

Считается, что подоходный налог является самым перспективным в свете его продуктивности - при прочих равных условиях налоговым органам легче контролировать правильность и своевременность его взимания (по сравнению с другими налогами) и от его уплаты сложнее уклониться недобросовестным налогоплательщикам.

Используя подоходный налог и социальные отчисления, государство стремится к осуществлению своих основных социально-экономических целей:

- устойчивому экономическому росту;
- обеспечению полной занятости трудоспособного населения;
- обеспечению определенного минимального уровня доходов населения;
- созданию системы социальной защищенности граждан;
- перераспределению дохода богатства.

Исчисление подоходного налога затрагивает интересы всех без исключения слоев экономически активного населения страны, являясь при этом одним из важнейших каналов формирования доходной части бюджетной системы государства.

В настоящее время вопрос о том, какая же ставка подоходного налога более эффективна и справедлива - плоская или прогрессивная, активно обсуждается экономистами, политиками, социологами. И этот вопрос актуален не только в развивающихся, но и в развитых странах, таких как Канада, США.

Правовое регулирование учёта подоходного налога осуществляется Законом «О налоговой системе» Луганской Народной Республики [1], Порядком заполнения и подачи налоговыми агентами и физическими лицами – гражданами декларации по подоходному налогу, утв. приказом ГКНС ЛНР от 03.03. 2016 № 122 и др.

Подоходный налог (в Российской Федерации и Украине – налог с доходов физических лиц) является одним из основных видов прямых налогов. Как и другие налоги, подоходный налог является экономическим рычагом, с помощью которого государство, с одной стороны, воздействует на уровень реальных доходов населения, а с другой – формирует доходную часть бюджета. Цели и основные принципы взимания подоходного налога во всех развитых странах схожи.

Плательщиками подоходного налога от суммы выплаченного дохода являются: физические лица и налоговые агенты. Базой налогообложения является общий налогооблагаемый доход, с учетом особенностей, предусмотренных законодательством. Общий налогооблагаемый доход - любой доход, подлежащий налогообложению, выплаченный (предоставленный) в пользу плательщика налога в течение отчетного налогового периода.

В соответствии со ст. 35 Закона «О налоговой системе» ЛНР ставка подоходного налога составляет 13 % базы налогообложения относительно доходов начисленных, в т.ч., но не исключительно в форме заработной платы, других поощрительных и компенсационных выплат или других выплат и вознаграждений, которые начисляются плательщику в связи с трудовыми отношениями и по гражданско-правовым договорам. Основная налоговая ставка налога с доходов физических лиц в России – 13 %, в Украине – 18%. Но некоторые виды доходов облагаются по другим ставкам.

В настоящее время подоходный налог является одним из основных способов пополнения государственной казны и считается довольно эффективным способом регулирования финансовой ситуации в республике. Опираясь на результаты исследования, можно говорить о том, что в сфере индивидуального подоходного налогообложения в ЛНР до сих пор остается ряд проблем, требующих решения:

- создание эффективной и работающей на практике системы вычетов (льгот) при уплате подоходного налога;
- повышение налоговой культуры (с целью снижения склонности населения к сокрытию доходов);
- поэтапный переход на всеобщее декларирование (для того чтобы реализовать право индивида на налоговые льготы в соответствии с налоговым кодексом).

Таким образом, совершенствование рыночных механизмов в Луганской Народной Республике, развитие частного бизнеса, повышение экономической активности населения требуют как совершенствования и оптимизации системы налогообложения в стране, так и прозрачности и учёта взимания и декларирования подоходного налога.

Список литературы

1. Закон Луганской Народной Республики «О налоговой системе» от 28.12.2015 № 79/II, режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/zakonoproekty/2180/>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ. – Режим доступа: <http://fzrf.su/kodeks/nk-2/>
3. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755–V із змінами і доповненнями, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755–17>.

УДК631.162:657.62

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обезенюк Максим Андреевич

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Функционирование многоукладной экономики, создание предприятий различных форм собственности требует наработки такой системы учетной информации, которая бы давала возможность вести учет и составлять отчетность по единственному порядку. Вообще определение бухгалтерского учета может быть как сбор финансовых данных о предприятии, анализ, оценка, документирование финансовой информации и отчетность перед заинтересованными лицами. Финансовый учет в свою очередь является частью системы хозяйственного учета.

Финансовый учет дает информацию о текущих расходах в поэлементном разрезе, о доходах, о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, о размерах финансовых инвестиций и доходов от них, о состоянии источников финансирования. Его основное задание - достоверность учета финансовой деятельности предприятия, имущественного и финансового его состояние.

Финансовая отчетность - это совокупность форм отчетности, которая составлена по данным финансового учета с целью предоставления внешним и внутренним пользователям обобщенной информации о финансовом состоянии в виде, какой удобный и понятный для принятия этими пользователями определенных деловых решений [2].

Цель финансовой отчетности - предоставление пользователям для принятия решений полной, правдивой и беспристрастной информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении средств предприятия.

Финансовая отчетность должна быть подготовлена и предоставлена пользователям в определенные сроки, которые определяются действующим законодательством. В случае избыточной задержки во время предоставления отчетной информации она может потерять свою уместность.

Для принятия экономических решений пользователям финансовых отчетов нужна информация о финансовом состоянии, результатах деятельности и изменения в финансовом состоянии предприятия. Отмеченные информационные потребности обусловили состав финансовой отчетности. Состав отчетности полностью отвечает требованиям Международных стандартов бухгалтерского учета [1].

Компоненты финансовой отчетности отображают разные аспекты хозяйственных операций и событий за отчетный период, соответствующую информацию предыдущего отчетного периода, раскрытия учетной политики и ее изменения, которое делает возможным ретроспективный анализ деятельности предприятия.

Данные финансовой отчетности является основой не только для оценки результатов отчетного периода, но и для их прогнозирования. Информация относительно финансового состояния и результатов деятельности часто используется в качестве основы для прогнозирования будущего финансового состояния [3].

С целью обеспечения достоверности, информация в финансовых отчетах должна быть полной, учитывая ее важность для пользователя и расходы, связанные с получением этой информации. Поэтому финансовая отчетность не ограничивается лишь балансом, отчетами о финансовых результатах, собственном капитале и движении денежных средств, а содержит и примечания, которые предоставляют информацию об учетной политике предприятия и дополнительных объяснениях к отдельным статьям этих отчетов. Кроме того, в примечаниях раскрываются важные для пользователей

финансовой отчетности события, которые состоялись после даты баланса, например, объявления дивидендов за акциями.

Основным отчетным документом фирмы является бухгалтерский баланс, который представляет собой моментальный снимок финансово хозяйственного состояния предприятия на определенную дату. Баланс дает возможность оценить самые существенные признаки предприятия. Саму процедуру оценки называют чтением баланса. Умение читать баланс - важная профессиональная характеристика финансиста, которая дает ему возможность составлять прогнозные балансы и управлять важнейшими финансовыми параметрами предприятия. К тому же умение читать финансовые отчеты помогает финансовому аналитику составить правильное мнение о финансовом состоянии и производственной деятельности других компаний.

Международный стандарт финансовой отчетности для малых и средних предприятий могут использовать предприятия, которые обязаны применять МСФО в соответствии с законодательством, а также те предприятия, которые приняли такое решение самостоятельно. Применение международного стандарта финансовой отчетности для малых и средних предприятий не допускается предприятиями, на которые не распространяется сфера его применения. Предприятия, которые для составления финансовой отчетности используют Международный стандарт финансовой отчетности для малых и средних предприятий, применяют формы отчетов, утвержденные Национальным положением (стандартом) 1 [4].

Устойчивая деятельность предприятия зависит, как от внутренних возможностей эффективно использовать все наличные в его распоряжении ресурсы, так и внешних условий, к которым принадлежит налоговая политика и рыночная конъюнктура. Поэтому информационной базой анализа финансового состояния должны выступать отчетные данные предприятия, некоторые заданные экономические параметры и внешние условия его деятельности.

Финансовая информация необходима для определения эффекта разных альтернатив. А для управления предприятием используется управленческая информационная система, которая заключается в наличии многих подсистем, при этом финансовый учет играет важнейшую роль в управлении потоками экономическими данными, является финансовым центром управленческой информационной системы. Он дает возможность, как управленческому персоналу, так и внешним пользователям получить полную картину хозяйственной деятельности предприятия. Финансовая информация является основой решений внутренних и внешних пользователей. На ее основе реализуются функции планирования, контроля и оценки [5].

Основными источниками информации для комплексного анализа финансово-состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс, отчеты о прибылях и убытках, о движении капитала, о движении денежных средств и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровываются и детализируют отдельные статьи баланса. Наибольшую информацию для анализа содержат бухгалтерский баланс (форма № 1) и отчет о прибылях и убытках (форма № 2), хотя данные всех приложений к балансу также могут быть использованы для проведения анализа финансового состояния и результатов деятельности за отчетный год.

Список литературы

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Изд-во «Дис». – 2011. – С. 272.
2. Дымова И.А. Международные стандарты бухгалтерского учета / И. А. Дымова. – М.: Главбух. – 2010. – С. 153.
3. Козлюк Н.В. Исследование структурных составляющих учетно-аналитического комплекса / Н.В. Козлюк // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – №5. – С. 31-38.

4. Международные стандарты финансовой отчетности –[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010

5. Шафранова А. Анализ финансовой отчетности./ А. Шафранова // Баланс. – 2000. – № 30. – с. 46.-48.

УДК 332.012.23:332.021.8:332.024

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Салий Татьяна Ивановна

старший преподаватель

ГОУ ЛНР Луганский национальный аграрный университет

Экономическая нестабильность в регионе заставляет правительство и предпринимательские круги обращать более пристальное внимание на неиспользованный потенциал региональных экономик и совершенствование региональной структуры как резерв повышения эффективности функционирования экономической системы.

В теорию регионалистики, прогнозирования стратегического развития регионов в современных условиях сделали значительный вклад отечественные и зарубежные ученые: А.Н. Алимов, А.И. Амоша, А.И. Барановский, И.Я. Блехцин, С.В. Богачев, В.Н. Бородюк, Б.В. Буркинский, С.Й. Вовканич, З.С. Варналий, В.Н. Василенко, В.Н. Гончаров, А.И. Даниленко, В.В. Дорофиев, Н.Н. Ермошенко, С.М. Злупко, В.А. Ильина, В.С. Кравцев, В.И. Куценко, Е.Н. Либанова и другие.

Анализ уровня социально-экономического положения региона показывает, что имеет место исторически сложившаяся неоднородность развития, которая оказывает значительное влияние на функционирование государства, структуру и эффективность экономики, социально-экономическую политику.

Нарастание кризисных явлений в экономике и переход на рыночный путь развития еще больше усилили межрегиональную дифференциацию. Основными причинами этого, стали следующие [1].

Во-первых, с включением механизма рыночной конкуренции, разделившего регионы по их конкурентным преимуществам и недостаткам, обнаружилась различная адаптация к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти.

Во-вторых, значительно ослабла регулирующая роль государства, сократились государственные инвестиции в региональное развитие, было отменено большинство региональных экономических и социальных компенсаторов.

В-третьих, сказалось фактическое неравенство различных субъектов Украины в экономических отношениях с центром.

Усиливающаяся и сохраняющаяся неоднородность развития регионов становится фактором социальной нестабильности, лежащей в основе различных конфликтов, снижает устойчивость социально-экономических систем.

Хотя существование территориальных диспропорций во многом порождается объективными причинами, необходимость их смягчения не подлежит сомнению. Это задача реализуется в рамках региональной социально-экономической политики.

Исследование организации управления позволяет говорить о том, что современная система управления региональным развитием имеет ряд существенных недостатков:

1. Для управления региональным развитием в целом используется ограниченный набор инструментов, сводимый в основном к бюджетным трансфертам и государственным целевым программам. Современные инструменты в систему государственного управления региональным развитием внедряются чрезвычайно медленно.

2. Проведение административной реформы и внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, сосредоточилось в основном на государственном уровне. В силу этого трудно определить качество регионального управления, выделить показатели развития регионов, зафиксировать их связанность с действиями органов государственной власти.

3. Отсутствует признанная типология регионов, позволяющая дифференцировать названные показатели для каждого типа территорий, а на основании этого определить по отношению к ним параметры государственной политики.

4. Отсутствуют механизмы согласования и синхронизации стратегий регионального развития субъектов, стратегий развития муниципальных образований. В результате межрегиональная кооперация фактически отсутствует, бюджетные средства используются недостаточно эффективно. Государственные целевые программы не решают этой задачи.

5. Отсутствует утвержденная Генеральная схема пространственного развития регионов, в которой были бы обозначены государственные приоритеты в отношении развития конкретных регионов страны, призванных обеспечить и поддержать решение общенациональных задач удвоения ВВП, сокращения уровня бедности и сохранения целостности страны, в отношении старопромышленных регионов, в отношении сырьевых зон.

6. Различные аспекты деятельности территориального планирования «разнесены» по различным ведомствам. Реформы инфраструктур (транспорт, связь, энергетика, ЖКХ) и в целом последствия реализации пакета реформ на территориальном уровне не скоординированы и не синхронизированы.

7. Утрачена культура планирования использования территории. Аналитическая модель новой пространственной организации страны не востребована в правоприменительном и бюджетном процессе. Проектно-планировочная документация сохраняется в том виде, в каком она сложилась

еще в советскую эпоху, но относительно эффективно может выполнять свою регулирующую функцию.

Управление региональными социально-экономическими системами осуществляется в рамках региональной политики, направленной на выравнивание социально-экономического развития регионов. Проводимая посредством бюджетных механизмов региональная политика позволяет концентрировать на государственном уровне значительные финансовые ресурсы.

Стабилизация бюджетной системы региона и экономический рост дал государству необходимые ресурсы для реализации политики выравнивания социально-экономического развития регионов. Сегодня можно констатировать, что административные и институциональные механизмы государственного управления региональным развитием во многом утратили свою эффективность, в контексте использованных инструментов достигнут предел эффективности политики выравнивания [2].

Централизация значительного объема финансовых ресурсов на государственном уровне снижает самостоятельность принятия решений как в регионах, так и на местах, не способствует возникновению должных стимулов у региональных и местных властей к обеспечению наполнения бюджетов, управляемых ими [3].

Аналогичная ситуация и на региональном уровне. Сосредоточение доходов в региональных бюджетах требует создания многочисленных фондов перераспределения этих средств для обеспечения функционирования местного самоуправления.

Произошедшие в результате создания Бюджетного кодекса изменения в доходных источниках ухудшили бюджетную ситуацию в районном звене. Все это позволяет утверждать, что политика выравнивания не привела к ожидаемым результатам, и свидетельствует о несовершенстве региональной

политики и усилении остроты вопроса о новой теоретической парадигме региональной политики, новых принципах и механизмах ее проведения.

Еще одним недостатком проводимой социально-экономической политики выступает сложившаяся административно-территориальная форма регионализации, далеко не всегда являющаяся продуктивной. В ряде случаев старые административные границы сковывают развитие социально-экономических процессов в стране, сдерживают экономический рост ее регионов, существенно понижают масштабность региональных стратегий развития. В частности, старые административные формы регионов оказались маловосприимчивы к идущему в мире процессу нового регионального строительства, облакаемого в соответствующие правовые формы. Так, в мире новые крупные регионы становятся более активными игроками на глобальном рынке: они способны продуцировать более масштабные проекты; их столицы претендуют на более высокий статус в мировой региональной иерархии; схемы развития транспортных путей, системы расселения становятся более простыми и понятными. Новые требования к системе управления территориальным развитием требуют проведение административно-территориальной реформы. Сегодня объектом территориального управления формально выступает народнохозяйственный комплекс региона в целом, и в особенности те его звенья, которые являются общей основой и создают условия для эффективного функционирования всех предприятий и организаций региона, а также производственно-хозяйственные организации, обеспечивающие выпуск продукции и оказание услуг, в основном внутрирегионального потребления. Вместе с тем происходящие в Украине сложные и противоречивые процессы реформирования всех сторон общественной жизни коренным образом меняют роль территориального управления в системе экономических и политических приоритетов общества. Экономика Украины объективно отделяется от государства. Пространство приватизируется вместе с институциональной инфраструктурой. Регионы превращаются в квазикорпорации и поступают на

«дотацию» к крупным компаниям. В этих условиях система территориального управления должна обеспечивать поддержание политической целостности общества, быть адекватной уровню социально-экономического развития общества, его транспортным и инфраструктурным составляющим.

Однако проведенные за годы реформ преобразования не имели достаточного научного обоснования, осуществлялись бессистемно и основных проблем территориального управления не решили. Возник разрыв между формально «записанными» за территориальными органами функциями и реальными возможностями их осуществления. Причина этого разрыва в совершенно недостаточной экономической самостоятельности регионов, неразвитости основ межрегиональных и внутрирегиональных отношений, в том числе отношений регион – экономический центр, регион – регион, регион – предприятие.

Все сказанное выше позволяет заключить, что развитие территориального управления уже не может рассматриваться как только экономическая проблема, оно должно осуществляться во взаимосвязи со всеми сторонами реформирования.

Список литературы

1. Дацишин М.Б. Институциональное обеспечение региональной политики и практики органов власти.: [монограф.] / М.Б. Дацишин, В.Ю. Керецман. - К. : «К.И.С.», 2007. – 102 с.
2. Пространственные аспекты развития региона [Текст] / под общей ред. д.э.н., проф. В.А. Ильина. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2008. – 298 с.
3. Блехцин И.Я. Стратегия устойчивого развития региональных систем [Текст]: препринт / И.Я. Блехцин. – СПб.: ИРЭ РАН, 2001. – 13 с.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фисенко Лариса Евгеньевна
доцент,

Герцик Андрей Юрьевич
магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Организация сбытовой деятельности на предприятии является одной из важнейших составляющих его функционирования. Сбытовая деятельность обеспечивает предприятие основным – денежным потоком для его функционирования. Именно от постановки и развития сбытовой деятельности на предприятии зависит его рыночный успех.

Управление сбытом охватывает оперативную область реализации сбытовых целей. В научной литературе по-разному подходят к определению вопросов, которые рассматриваются в рамках управления сбытом. Так, известный ученый в этой области Юрген Витт вводит понятие системы управления сбытом, который состоит из задач и инструментов. К задачам управления сбытом принадлежат:

1. Развитие концепции сбыта.
2. Построение сбытовой организации.
3. Деятельность сбытовой организации.
4. Развитие сбытовой организации.

Среди задач управления сбытом следует выделить сбытовую организацию как поле деятельности для управления сбытовыми процессами. Сбытовая организация создает организационные рамки для достижения сбытовых целей и стратегий. При этом важной предпосылкой эффективной деятельности сбытовой организации есть согласования ориентации на потребителя с расходами на сбыт.

Структура управления сбытом и его организация зависят от системы сбыта, которая используется предприятием. Сбытовая система или система сбыта производственного предприятия является совокупностью субъектов с соответствующими функциональными обязанностями и полномочиями, а также организационно-правовыми взаимоотношениями в процессе сбытовой деятельности. Сбытовая система формируется согласно сбытовой политике, которая имеет стратегическую направленность на достижение цели сбыта, которая обусловлена корпоративной миссией производственного предприятия [1, с. 87].

Так, В. Г.Власова разделяет все системы сбыта на две группы — простые и сложные. В простой системе цепочка сбыта состоит лишь из производителя и потребителя, а в сложной системе существуют и промежуточные уровни. По мнению В.М.Власовой, это «независимые сбытовые посредники, оптовые и розничные фирмы». Как разновидность сложной системы ученой выделяет двойную систему каналов, когда производитель использует на одном рынке два самостоятельных или взаимосвязанных канала сбыта [2, с.94].

В отличие от вышеупомянутого ученого Ф. Котлер [4, с.446] и С.С. Гаркавенко [3, с.376] не разделяют системы сбыта на простую и сложную. Разработанная ими классификационная система составляется из традиционной, вертикальной, горизонтальной и комбинированной систем сбыта:

- в традиционную систему сбыта входит совокупность независимых компаний, в которых каждый уровень сбытового канала действует независимо от других с целью максимизировать собственную прибыль, оставляя без внимания эффективность канала в целом;

- вертикальная сбытовая система предусматривает полную или частичную координацию функций участников канала распределения с целью экономии на операциях и усиление влияния на рынок;

- горизонтальная система сбыта предусматривает объединение усилий двух или нескольких компаний одного уровня с целью освоения новых маркетинговых возможностей;

- комбинированная маркетинговая система (многоканальная система сбыта) — торговля организуется как через собственную сбытовую сеть, так и через независимых посредников.

Согласно сущности систем сбыта, которые выделяют и отечественные и заграничные ученые, концепции маркетинга более всего будут отвечать простая та сложная вертикальная системы сбыта. Это связано с тем, что в данных случаях производитель продукции осуществляет полное управление сбытовой деятельностью участников канала сбыта. Поэтому функционирование всей системы сбыта будет целиком отвечать той политике сбыта, который будет проводить производитель. Если последний ориентируется на получение прибыли с одновременным удовлетворением нужд потребителей, то все участники канала сбыта достигнут своей главной цели именно за счет наиболее полного удовлетворение нужд потребителей.

Так же значительное внимание структурам сбытовой службы предприятий уделяет Витт Юрген. Он утверждает, что « нужно структурировать службу сбыта по функциям, областям сбыта и инстанциям, причем степень централизации может быть избрана разная». Также ученый считает, что при необходимости, кроме внутренней службы сбыта может быть созданная и внешняя [1, с.40].

Использование информационных и коммуникационных технологий в управлении сбытом создает дополнительный потенциал для повышения эффективности сбытовых процессов через сокращение времени протекания процессов, рост степени обмена информацией, появление новых шансов в работе с клиентами. Во многих областях работу отдела сбыта тяжело представить без использования компьютерных систем. Выбор правильной компьютерной системы для оптимизации процессов в сбытовой организации имеет стратегическое значение для предприятия.

Рядом с необходимостью решения многих вопросов в сфере построения сбытовой организации, применение новых технологий в сбыте и использование новых средств коммуникации с потребителями, актуальным и необходимым задачам современного управления сбытом является управления сбытовым персоналом. И в дальнейшем человеческий фактор играет в сбыте ключевую роль. Реализация новых стратегий в сбыте подчеркивает, но одновременно и меняет роль сбытовых работников.

Изучив мнения разных авторов касательно управления сбытовой деятельностью мы пришли к выводу, что не существует универсальных системы и структуры управления сбытовой деятельностью, которые бы идеально подходили всем предприятиям и ситуациям. Каждое предприятие должно выбрать для себя ту систему и структуру, которая наилучшим образом будет отвечать потребностям именно его клиентов и общей маркетинговой стратегии. В то же время управленческая структура должна быть гибкой, чтобы предприятие могло своевременно приспособиться к непостоянной ситуации на рынке в соответствии со своей целью.

Список литературы

1. Витт Ю. Управление сбытом / Ю. Витт. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 112с.
2. Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности: учебное пособие / В.М. Власова. - М. : Финансы и статистика, 2004. - 192 с.
3. Гаркавенко С. С. Маркетинг : учебник / С. С. Гаркавенко; [6-е изд. доп.]. - Киев : Либра, 2008. - 720 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. - СПб.: Питер, 2003. - 800 с.

4. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

УДК 33 (330)

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ И МЕНЕДЖМЕНТЕ

Колесникова Вита Викторовна

к.э.н., доцент

Боднарь Богдана Дмитриевна

магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Глобальные проблемы мировой экономики и менеджмента - это проблемы, затрагивающие многие страны мира и требующие решительных действий и усилий членов мирового сообщества.

Проблемы имеют общие признаки: выделяют общемировой характер, т.е. касаются участия всего человечества. Особенности трудностей считаются:

- стратегический характер, влияющий на будущее положение мирового сообщества и дальнейшее развитие производительных сил;
- обусловленность слабо контролируемых факторов - технических, экономических, социальных, природных;
- тесная взаимосвязанность, разрешение демографических проблем уже само по себе снижает остроту проблемы голода;
- общемировой характер.

Акцентируются следующие виды массовых проблем:

- социально-демографические (безопасность, нищета, малоразвитость стран, устранения ядерной войны, борьба с терроризмом, недостаток продовольствия, соблюдение прав человека) [2, с.52];
- проблема демографии (рост населения, бедность и отсталость развивающихся стран, малоразвитость, недостаток продовольствия, болезни);

- социально-экологические (засорение находящейся вокруг сферы, недостаток энергии, сырья, потребность изучения космического пространства и ресурсов Всемирного океана);
- проблема демографии, голода и отсутствие работы.

Социальные проблемы — вопросы и ситуации, которые прямо или косвенно влияют на человека и, с точки зрения значительного числа членов сообщества, являются достаточно серьёзными проблемами, требующими коллективных усилий по их преодолению. По мнению ведущих социологов социальное настроение объективно выступает интегрирующим показателем уровня благополучия, социальной устроенности и степени устойчивости; определяет ход социально-экономических, социально-политических и духовных процессов, обнаруживая тем самым возросшую, а иногда ведущую роль субъективного фактора при решении самых различных общественных проблем [5, с. 19]. Социальное настроение детерминируются множеством факторов (культурных, психологических, социально-экономических, политических и т.д.), но в первую очередь, по мнению ряда учёных, зависит от уровня жизни [1, с. 20].

По результатам исследования Института социологии, граждане мечтают в первую очередь о том, чтобы «жить в достатке, не считая копейки» [3, с. 4]. Таким образом, ученые отмечают, что ключевой элемент общественного сознания населения детерминируется преимущественно материальным фактором – динамикой качества и уровня жизни. В связи с этим интересно посмотреть на то, как сегодняшняя экономическая ситуация в стране влияет на характер общественных настроений, насколько эмоциональное состояние современных граждан определяется динамикой благосостояния и положением дел во внутренней экономической жизни в стране.

Люди постоянно сталкиваются с различными социальными проблемами, потерями, увольнениями, сокращениями, материальными трудностями и ограничениями. Таким образом, их поведение начинает приобретать

конфликтный характер, который проявляется в виде повышенной агрессивности и депрессивности. В результате финансовая производительность организаций и их сотрудников резко падает, что еще больше усугубляет экономический кризис. Кризисные ситуации являются системным социальным образованием, возникающим в результате накопления внешних и внутренних отрицательных стимулов. Как только они достигают предельного уровня, возникает рассогласование и дисбаланс всей системы.

К социальным проблемам, возникающим в процессе управления производством, можно отнести проблемы, связанные с составом управленческих кадров, их положением в иерархии управления, дефектами их подбора, расстановки и обновления, распределением между ними управленческой власти, качеством управленческого труда. Нерешенность этих и многих других социальных проблем управления производством делает изучение социального менеджмента важным и актуальным.

В современной экономике главной для управления производством впервые становится необходимость социального заказа, изучение социальных проблем управления экономикой.

В этих условиях социальный менеджмент должен выполнять функции:

- объяснительную — объяснение причин негативных явлений;
- информационную — обеспечение надежных данных о ходе изменений, о том, где они происходят, какие стороны общественного устройства затрагивают, каково отношение ко всему этому разных социальных групп, какова стратегия их поведения;
- прогнозную и инженерную — разработку проектов решения актуальных проблем.

Социальный менеджмент определяет теоретико-методологическую базу социального механизма управления экономикой, который, в свою очередь, определяет лицо общества и характер его динамики. Изучение социальных проблем управления позволяет формировать иерархию субъектов управления производством и управленческих групп: условия, в которых существуют и

работают эти группы; то или иное положение, которое предоставляется группам в иерархии власти и системе управления производством; регламентацию полномочий; результаты, к которым приводят действия управленческих групп, уровень развития экономики производства и управления.

Сегодня многие эксперты задаются вопросом: что сегодня может переломить нарастающий пессимизм и падение уровня жизни? Усталость и скепсис будут нарастать. До сих пор власти справлялись с задачей поддержания общественного спокойствия, но чем дальше, тем сложнее это будет делать. Для вывода на позитивный тренд экономической ситуации в стране, динамики уровня и качества жизни населения, необходимы взвешенные, научно обоснованные управленческие решения, которые бы отвечали потребностям и ожиданиям людей. Вклад науки в решение этой задачи состоит в том, чтобы обеспечить системный характер взаимодействия между властью и обществом, прежде всего за счет комплексных, мониторинговых социологических исследований, направленных на выявление ключевых потребностей и надежд граждан.

Согласно изменениям связей человека с окружающим его обществом имеют все шансы появляться новые глобальные проблемы. При этом они до такой степени усилены, прибывают в таком критическом состоянии, что каждая задержка их решения угрожает неизбежной гибелью цивилизации, либо деградацией условий существования людей.

Государственное регулирование уровня и качества жизни населения реализуется за счет социальной политики государства и проведения государственной экономической политики. Особое внимание должно уделяться анализу мотивационных установок, умению их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед населением. Важно повернуть сознание людей к их желаниям и целям. Надо вовлекать молодежь в бизнес, поддерживать их, вести работу по трудоустройству выпускников с помощью специальных центров занятости. И тогда в большом объеме сократится безработица, и снизится уровень социальной напряженности.

Список литературы

1. Балацкий Е. В., Екимова Н. А. Экономические детерминанты психологического состояния общества / Мониторинг ВЦИОМ. – 2008. – №2. – С. 18-25.
2. Барулин С.В. Оценка результативности и эффективности реализации долгосрочных целевых программ / С.В. Барулин // Финансы. – 2010. – № 5. – С. 20–70.
3. Горшков М.К. «Опыт социологического измерения» / Социологические исследования. – 2012. – №12. – С. 3-11.
4. Тихонова Н. Е. Явные и неявные последствия экономических кризисов / Социологические исследования. – 2015. – №12. – С. 16-27.
5. Тощенко Ж. Т. Социальное настроение – феномен современной социологической теории и практики / Социологические исследования. – 1998. – №1. – С. 21-34.

УДК 331.104.22

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Руденский Богдан Юрьевич
магистрант

Мороз Александр Анатольевич
магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Современный этап развития экономики региона требует новых подходов формирования системы управления персоналом на предприятии. На фоне динамичных изменений внешней среды в последнее время существенно изменилась концепция управления человеческими ресурсами. Эти изменения считаются достаточно быстрыми и серьезными для современных предприятий,

функционирующих в условиях рыночной экономики, а в региональном пространстве их можно классифицировать как революционные.

Проблемы региона не возможно решать исключительно на одном уровне управления, новые нестандартные проблемы должны направляться в специализированные отделы и структурные подразделения для принятия управленческих решений. Поэтому возникает необходимость создания инициативной, профессиональной команды управленцев, деятельность которой будет направлена на эффективное функционирование и развитие предприятия. В связи с этим, приоритетный характер приобретают аспекты, связанные с управлением персоналом.

Однако для эффективного управления кадровым потенциалом необходимо принимать своевременные и качественные управленческие решения, следует оценить, нужно знать, что такое управление персоналом и какова главная цель этого процесса. Для этого, прежде всего, следует и содержание понятия «управление персоналом».

Обосновано, что одним из важнейших направлений в деятельности любого современного предприятия является управление персоналом, так как роль человеческого фактора в экономической жизни общества постоянно растет. К тому же усложнение экономических связей приводят к глубоким изменениям методов труда. Это в свою очередь требует более четкой и отлаженной структуры управленческих органов, более гибких методов руководства, направленных на повышение эффективности использования кадрового потенциала.

Управление персоналом организации – целенаправленная деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, включающая разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом. Управление персоналом заключается в формировании системы управления персоналом; планировании кадровой работы, разработке

оперативного плана работы с персоналом; проведении маркетинга персонала; определении кадрового потенциала и потребности организации в персонале. Управление персоналом организации охватывает широкий спектр функций от приема до увольнения кадров» [1, с. 10]. Основным фокусом решения данной проблемы выступают личность и коллектив организации, которые с одной стороны рассматриваются, как совокупность материальной и социальной структур, а с другой - как трудовой коллектив в целом.

Учитывая важность целевых определений управления персоналом для выяснения его обобщающих, сущностных характеристик, представляется необходимым уточнить, какие цели преследует управленческая деятельность такого рода. В современной литературе, как правило, выделяют две группы целей менеджмента персонала: организационные и личные. По мнению Д.М. Иванцевич, А.А. Лобанова управление персоналом – деятельность, выполняемая на предприятиях, которая способствует наиболее эффективному использованию людей для достижения организационных и личных целей [1, с. 25].

Учитывая различные аспекты управления персоналом, характеристика общей модели эффективности этого рода деятельности должна включать следующие три фактора:

- организационно-экономические факторы включают организацию труда, структуру управления, коммуникационную систему, стиль руководства, экономическое состояние предприятия, себестоимость продукции и прибыль, мотивацию работников и т.п.;

- административно-управленческие факторы представлены административными методами управления, выбором функций управления, особенностями принципов и методов управления, комплексом деловых документов по эффективному управлению персоналом;

- технико-технологические факторы отражают особенности взаимодействия людей с техникой, влияние техники на соматическое и психическое состояние работников, на отношение к труду.

Также следует отметить, что в научной литературе [1, 2, 3] наряду с понятием «управление персоналом» широко используются такие понятия как: управление человеческими ресурсами; управление трудовыми ресурсами; управление человеческим фактором; управление человеческим капиталом; управление кадрами; управление рабочей силой.

Следует указать различия между терминами «рабочая сила» и «трудовые ресурсы». Так, «рабочая сила», по определению К. Маркса, представляет собой совокупность физических и духовных способностей, которыми обладает организм, личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда человек создает любые потребительские стоимости [3, с. 17]. В свою очередь, В. Иванцевич Дж. под «трудовыми ресурсами» понимает часть населения страны, которая имеет определенную совокупность физических и духовных способностей и может принять участие в процессе труда [1, с. 22].

Содержание этих понятий составляет подход к человеку, как к пассивному объекту внешнего управления, так как «рабочая сила», и «трудовые ресурсы» - не что иное, как совокупность физических и умственных способностей людей, предназначенных для производства материальных благ и услуг, которые могут ставить собственные цели, преследовать определенные интересы, проявлять творческую инициативу.

Таким образом, несмотря на определенные различия терминов «рабочая сила» и «трудовые ресурсы» данные понятия предназначены для того, чтобы государственные органы в массовом порядке формировали, распределяли, перераспределяли их для создания материально-технической базы, последовательного наращивания экономического потенциала, увеличения общественного продукта и национального дохода.

А.Я. Кибанов считает, что рабочая сила и трудовые ресурсы являются объектом государственного и производственного управления, а кадры и персонал - отраслевого и фирменного, таким образом человеческие ресурсы могут экстраполироваться на различные объекты социального управления – человеческие ресурсы страны, региона, отрасли, предприятия [2, с. 20]. Учитывая мнение автора, следует отметить, что категория «управление персоналом» используется тогда, когда речь идет об управлении людьми на уровне предприятия либо структурного подразделения. В то время как понятие «трудовые ресурсы» и «рабочая сила» рассматриваются на уровне страны, региона, отрасли экономики. Следовательно, на микроуровне «управление человеческими ресурсами» может быть определено как синоним «управление персоналом».

На основе изложенного, можно утверждать, что персонал – это категория работников, объединенных по признаку принадлежности к организации (аппарату, отделу, лаборатории, кафедре и т.д.) или к профессии (управленческой, технической, административной), персонал это так же весь личный состав предприятия, включающий всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев, среди основных признаков которого являются:

- наличие трудовых отношений с работодателем в рамках трудового договора (контракта);

- деятельность персонала по достижению целей организации и создание условий для их эффективной реализации.

- определенные качественные характеристики (профессия, квалификация специальность, компетентность и т. д.) работника, занимающего конкретную должность или рабочее место.

- относительно управления персоналом, по своей сущности все они схожи, но наряду с этим есть и такие определения, которые не получили четкого толкования. В подтверждение этому приведем ряд определений категории «управление персоналом»:

- целенаправленная деятельность руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, которая включает разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления персоналом организации;

- обеспечение необходимых организации навыков и умений (способностей) и желание использовать эти навыки (мотивации) у ее сотрудников [2, с. 47];

- управление живым трудом, людьми, наиболее сложным и перспективным потенциально неисчерпаемым ресурсом предприятия, в решающей степени определяющим эффективность деятельности, конкурентоспособность и выживаемость организации;

- специфическая функция управленческой деятельности, главным объектом которой является человек, входящий в определенные социальные группы.

Обобщая проведенный анализ нами предлагается под управлением персоналом понимать совокупность принципов, методов и средств воздействия на интересы, поведение и деятельность работников для наиболее эффективного использования их способностей при достижении определенных целей организации и развития персонала.

Список литературы

1. Иванцевич Дж., Лобанова А.А. Человеческие ресурсы управления. Основы управления персоналом / Дж. Иванцевич, А.А Лобанова. – М.: Дело, 2003. – 302 с.

2. Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Формирование системы управления персоналом / А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. – М.: ГАУ, 1999. – 216 с.

3. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск; НГАЭиУ, 2001. – 312 с.

УДК 65.012.43

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Титов Дмитрий Алексеевич
магистрант

Васильев Антон Андреевич
магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Управление как специфический и особый вид деятельности, возникло в связи с необходимостью координации и согласования распределенного между работниками труда, его кооперирования и эффективного использования. Управленческий труд отличается от других видов деятельности тем, что имеет особый, прежде всего мыслительный и творческий характер, не требующий физической работы, и сводится к поиску лучших производственных задач и их эффективного практического воплощения. Существует большое количество типов, видов и форм управленческого труда; непосредственным предметом которого является информация, а орудием - организационная техника [Зс.21].

Указанное выше можно дополнить следующими особенностями специфики управленческого труда:

- высокие квалификационные требования к работникам сферы управления;

- управленческий труд всегда, везде и во всем должен быть высококачественным, поскольку его низкое качество может стать причиной различных экономических потерь;

- мобильность и широкие возможности труда работников аппарата управления;

- большое разнообразие операций и процедур кадров управления по характеру трудовых процессов, квалификационным требованиям.

Наряду с использованием термина «управление» в последние годы стали употреблять «менеджмент». Богиня Д.П рассматривает последний как

совокупность деятельности в условиях рыночной экономики, который связан с руководством людьми, умелым использованием их труда, интеллектуальных способностей, мотивов с определением целей и задач бизнеса, созданием механизма управления, разработкой планов, формулированием соответствующих правил и процедур [2 с.170]. По мнению Генкина Б.М. термин "менеджмент" является синонимом, аналогом термина "управление", однако последний гораздо шире по содержанию, поскольку применяется к разным видам человеческой деятельности, сфер деятельности и органов управления. В то время как категория "менеджмент" применяется только по управлению социально-экономическими процессами на уровне предприятия, функционирующего в рыночных условиях [3, с.9]. Кроме того, менеджмент - это многоаспектный термин, который объясняется одновременно как отрасль человеческих знаний, сфера принятия управленческих решений и категория людей, объединенных в экономической, конкурентоспособной системе управления в современном обществе.

Исключительно важное место в управленческой деятельности занимает система управления, под которой понимается совокупность элементов, функционирование которых обеспечивает эффективную деятельность структурных подразделений и предприятия в целом и направлена на достижение конкретной цели. Ее рассматривают как:

- управляющую и управляемую подсистемы - субъект управления и объект управления, а также комплекс необходимых взаимосвязей между ними;
- набор процедур и действий, которые необходимы для согласования совместной деятельности людей;
- совокупность звеньев, единство и взаимосвязь которых обуславливает осуществление управления как процесса и обеспечивает связи между ними;
- кадры управления, средства передачи, формирования и анализа информации, которая является предметом и продуктом управленческого труда.

Распространенным является утверждение, что успех компании на 80% составляет надлежащая система управления и только на 10% приходится на капитал и рабочую силу [2, с.20.].

Учитывая то, что исследование системы управления предприятием неразрывно связано с повышением ее качества, необходимо рассмотрение основных эволюционных подходов к обеспечению качества процессов управления в системе управления предприятием. На сегодняшний день важным является рассмотрение качества как социальной категории, и определяется отношением всех членов общества к результатам своего труда и мерой удовлетворения потребностей.

Систему управления качеством следует рассматривать как инструмент для обеспечения качества процессов управления в рамках системы управления предприятием. И так, основой повышения конкурентоспособности современных предприятий является обеспечение концептуального перехода от управления качеством к качеству управления. Реализация данной концепции в значительной степени определяется внутренней эффективностью предприятия с точки зрения взаимодействия управляющей и управляемой подсистем.

Обобщая тенденции развития подходов к обеспечению качества процессов управления в системе управления персоналом, следует выделить следующие основные проявления современной парадигмы качества:

- применение процессного подхода к управлению качеством как основы обеспечения конкурентоспособности современных предприятий;
- реализация принципов управления качеством, которые положены в основу международных стандартов ISO серии 9000 и концепции TQM при управлении предприятиями;
- привлечение в процесс управления всех сотрудников, активизация человеческого фактора;

- обеспечение постоянного совершенствования процессов управления на предприятиях в условиях соответствующего повышения качества управленческой работы [3, с.51].

Итак, современная парадигма управления характеризуется идеологической трансформацией основных принципов концепции всеобщего управления качеством (TQM). При этом принципы управления качеством, методическое обеспечение, которые положены в основу международных стандартов ISO серии 9000 и концепции TQM, следует рассматривать как установки к обеспечению качества процессов управления в системе управления предприятием.

В таких условиях наиболее эффективным средством обеспечения качества системы управления предприятием становится реализация мер со стороны высшего руководства предприятия по активизации потенциала лиц руководящего состава на основе совершенствования реализации функций управления. Реализация функций управления, в свою очередь, должна быть направлена, с одной стороны, на обеспечение соответствующего уровня качества продукции, с другой – на достижение соответствия взаимодействия управляющей и управляемой систем установленным целям в рамках выбранной стратегии развития предприятия.

Список литературы

1. Богиня Д.П. Основы экономики труда: [учеб. пособ.] / Д.П. Богиня, А.А. Гришнова. – К.: Знание-Пресс, 2000. – 313 с.
2. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б.М.Генкин. - М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2008. - 384 с.
3. Ребрин Ю.И. Управление качеством / Ю. И. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 174 с.

УДК 331.108

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Фисенко Лариса Евгеньевна

к.э.н., доцент

Северьянова Анастасия Николаевна

магистрант

Желтова Дарья Валентиновна

магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Процесс обеспечения качества реализации функций управления непосредственно связан с особенностями производственной среды, в которой осуществляется управленческая деятельность. Учитывая то, что реализация всех качеств управленца находит свое отражение в качестве продукции как интегрированного показателя качества управленческого персонала, оценка влияния реализации функций управления руководителями различных уровней на качество продукции даст возможность выявить тенденции совершенствования отношений управления в рамках системы управления предприятием.

Взаимосвязь управленческой деятельности и качества продукции обусловлена единством процессов работы и его результатами. Сущность данной взаимосвязи скрыта в самом процессе труда, исследования которого являются основой познания объективного механизма формирования качества продукции.

Поскольку качество работы руководителя может быть оценено по уровню и соответствию его качества требованиям, установленным функциями, то функция управления может быть нами рассмотрена как классификационный признак влияния управленческого персонала на соответствующий объект управления. Иными словами, анализ механизма связи качества управленческого

персонала с качеством продукции можно рассматривать как анализ влияния функций управления на качество продукции.

Взаимосвязь функций управления с качеством продукции характеризуется своей двойственностью. С одной стороны, это влияние функциональных подразделений аппарата управления на качество продукции, с другой - взаимосвязь качества продукции с качеством выполнения управленческих функций линейными руководителями.

Отметим, что каждая из функций управления влияет на качество продукции конкретно, так как при ее реализации решается конкретная задача управления. Вместе совокупность функций управления образует ту сферу применения управленческого труда, которая отвечает за обеспечение организационного развития как основы совершенствования системы управления предприятием [1, с.17].

Заметим, что реализация функций управления выдвигает определенные требования к управленческому персоналу с точки зрения качества его работы. Качество управленческой работы является сложной социально-экономической категорией. Ее сложность обусловлена, прежде всего, тем, что спектр управленческих решений, принимаемых в процессе реализации функций управления, характеризуется своим разнообразием и неоднозначностью. При этом функции управления в процессе их реализации являются дифференцированными, образуя тем самым единое целое.

Что касается выделения роли качества продукции в цепочке "качество управленческого персонала - качество продукции", то качество продукции является дискретной величиной. Это вызвано не только дискретностью ее носителей, но и различием в потребительских свойствах, даже в пределах одного вида изделий.

Таким образом, теоретически существует большое разнообразие различных сочетаний факторов, характеризующих связь качества управленческого персонала с точки зрения качества реализации функций

управления с качеством продукции, причем большинство из этих сообщений может быть неоправданно на практике. Отметим, что определенные связи могут быть дееспособными только при наличии необходимых условий для их реализации.

Если реализация функций управления способствует достижению поставленных целей предприятия, то улучшается взаимодействие управляющей и управляемой подсистем, в результате чего повышается качество системы управления предприятием. Поэтому управленческая работа в значительной степени обуславливает качество системы управления предприятием, а совокупность функций управления может быть рассмотрена как классификационный признак реализации управленческих отношений между управляющей и управляемой системами [2, с. 23].

По нашему мнению, необходимо оценить следующие факторы, которые осуществляют определенное влияние на качество реализации функций управления:

- уровень знаний руководителя;
- глобальное и системное мышление;
- инициативность;
- организационные способности;
- умение обеспечивать контроль;
- коучинг;
- тренинги.

С учетом вышеизложенного, реализация качеств руководства в процессе трудовой деятельности под влиянием этих факторов обуславливает качество реализации функций управления. Учитывая то, что качество выполнения функций управления способствует как повышению показателей качества продукции, так и совершенствованию взаимодействия управляющей и управляемой систем, необходимо определять меры по повышению уровня качества реализации функций управления. Одним из таких подходов является

создание кадрового резерва на предприятии с целью развития управленческих навыков у других категорий работников. При таких условиях возникает необходимость в исследовании влияния неформальных лидеров на деятельность предприятия, поведением которых в значительной степени обуславливается формированием социально-психологического климата в коллективе [3, с. 55].

Проведенные исследования показывают, что качество выполнения функций управления в значительной степени обуславливается реализацией качеств руководителя в процессе трудовой деятельности. Вместе с тем, процесс реализации функций управления осуществляется под влиянием различных факторов: информационных, технических, технологических, социальных, организационных. Влияние каждой из этих групп факторов на качество реализации функций управления варьируется в зависимости от целей и задач, определяемых соответствующим уровнем управления. С учетом этого возникает необходимость в оценке качества реализации руководством функций управления в зависимости от уровня управления, что позволит определить предпосылки совершенствования функционального взаимодействия управленческого персонала как основы обеспечения качества системы управления предприятием.

Список литературы

1. Ивановская Л. В. Анализ и проектирование кадрового обеспечения системы управления сельскохозяйственным предприятием / Л.В. Ивановская, Учеб. пособие. – М.: МИУ, 2009. – 320 с.
2. Пул М. Управление человеческими ресурсами / Пул М., Уронер М. Пер. с англ. – СПб.: Питер-Юг, 2012. – 318 с.
3. Резник С.Д. Персональный менеджмент: Учебник - 3-е изд., перераб. и доп. / Резник С.Д., Бондаренко В.В., Удалов Ф.Е., Соколов С.Н. – М.: Инфра-М, 54 -57 с.

5. РАЗВИТИЕ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ, КОНКУРЕНЦИИ, МАРКЕТИНГА И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ЭКОНОМИКЕ.

УДК 330.101.642

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кизлик Татьяна Александровна,
ассистент,
ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

На данном этапе экономического развития отечественные предприятия уступают иностранным, ведь иностранные предприятия, все больше выходят на международный рынок, являются более технологическими и конкурентоспособными.

На современном этапе конкурентный рынок характеризуется стремительным ростом требований потребителей, что свидетельствует об усилении конкурентной борьбы, укрепления позиций конкурентов и сокращение сроков внедрения инновационных технологий. Конкуренция заставляет субъектов рынка постоянно контролировать действия своих конкурентов, принимать решения, которые обуславливают преодоление негативных последствий их конкурентного давления и способствуют стабильному развитию субъекта в условиях конкуренции, то есть обеспечивают его конкурентоспособность.

Конкурентоспособность является одной из центральных категорий современной экономической науки, с которой традиционно связывают успешность функционирования субъектов конкурентных отношений, эффективность и стабильность развития рыночного механизма в целом.

Конкурентоспособность предприятия чаще всего связывают с такими свойствами, как: способность выпускать конкурентоспособную продукцию, услуги, способность к продуктивному и эффективному функционированию,

способность удовлетворять потребности потребителей лучше, чем это делают основные конкуренты.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия можно определить как способность предприятия лучше обеспечивать предложение товаров или услуг по сравнению с конкурентами, за счет предоставления товарам или услугам дифференцированных свойств при соблюдении стандартов качества.

Конкуренция в отрасли - это соперничество предприятий за лучшие методы хозяйствования, то есть за наиболее выгодные условия осуществления, освоение новых рынков и получения максимальной выгоды [1, с. 69].

Для повышения конкурентоспособности предприятия, важное значение имеет выявление, обоснование и классификация факторов и резервов, обуславливающих ее уровень. По степени зависимости от предприятия, весь набор факторов можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам можно отнести:

- условия инвестирования в отрасли, регионе, стране;
- тенденции технического развития;
- уровень конкуренции;
- ресурсообеспеченность и т.д.

Под внутренними факторами понимают:

- внедрение в производство новой техники, прогрессивной технологии, действенных экономических стимулов;
- повышение квалификационного уровня работников;
- формирование системы конкурентных отношений в деятельности персонала и др.

Они могут регулироваться на уровне предприятия в целом, на уровне структурного подразделения, первичного коллектив, а также рабочего места.

Основными факторами, определяющими конкурентоспособность предприятия, также являются стратегия предприятия, наличие материальных,

трудовых, финансовых ресурсов, инновационный потенциал, доля рынка, эффективность менеджмента и выпуск конкурентоспособной продукции.

Кроме того, конкурентоспособность предприятия зависит от наличия у предприятия определенных конкурентных преимуществ.

Существуют два вида конкурентных преимуществ:

- преимущества в издержках означают способность предприятия разрабатывать, выпускать и продавать похожий товар, услугу с меньшими затратами, а значит по более низкой цене по сравнению с конкурентами;

- преимущества в маркетинге - это способность предприятия обеспечивать покупателя большей ценностью в форме нового качества товара, его особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания, дает возможность устанавливать более высокие цены [2, с. 16].

Скорость, эффективность, оригинальность, ориентация на потребителя, качество и производительность - это факторы, которые могут привести к занятию фирмой более выгодной конкурентной позиции, в том числе в глобальной экономической системе.

Необходимость постоянного соблюдения надлежащего уровня финансового состояния как предприятий, так и отрасли, обусловлено объективно существующими для каждого предприятия задачей обеспечения стабильности функционирования и достижения главных целей своей деятельности.

Основными путями решения проблем, связанных с повышением конкурентоспособности предприятия, являются:

- основательное изучение запросов потребителей и анализ конкурентов;
- обоснованная рекламная политика;
- создание новой продукции, услуг;
- улучшение качественных характеристик продукции;
- модернизация оборудования;
- снижение затрат;

- совершенствование обслуживания в процессе покупки и послепродажного сервиса;
- повышение качества управления;
- совершенствование связей с внешней средой;
- совершенствование организации инновационной деятельности;
- внедрение новых информационных технологий;
- внедрение новых финансовых и учетных технологий;
- анализ ресурсоемкости каждого товара по стадиям его жизненного цикла и внедрение ресурсосберегающих технологий;
- повышение организационно-технического уровня производства;
- развитие логистики;
- развитие тактического маркетинга.

Теоретическим, методическим и прикладным исследованиям конкурентоспособности посвящены научные труды многих выдающихся экономистов. Среди зарубежных авторов можно отметить таких ученых, как И. Ансофф, Г. Ас-сэль, Б. Асхайм, Ф. Вирсема, Дж. Данниг, К. Перес, М. Портер, Э. Райнерт, Дж. Хамфри, Х. Шмитц, М. Энрайт и др. Среди отечественных ученых значительный вклад в развитие концепций конкурентоспособности внесли Г.Л. Азоев, Ю.П. Анискин, М.К. Бандман, О.Н. Беленов, О.С. Виханский, Р.А. Фатхутдинов, Ю.И. Юданов.

Также ключевыми факторами повышения конкурентоспособности предприятия становятся снижение затрат, дифференциация и системная интеграция.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности предприятий необходимо разрабатывать и внедрять комплексную систему мер, направленных на обеспечение качества продукции и услуг.

Развитие конкурентного рынка требует создания условий для повышения уровня предложения высококачественных товаров и услуг, а также обеспечение публичности и информационной открытости рынка по ценам и качеством

услуг. Это обеспечит потребителям возможность свободного выбора продукции и услуг, сделает цену и качество предметом конкуренции.

Механизм «Цена-качество» позволит стимулировать исследования спроса на различные категории продукции и услуг и проводить анализ уровня конкуренции, повышать качество предлагаемых товаров и услуг, находить оптимальный баланс между их ценой и качеством.

Все это создает условия для дальнейшего повышения эффективности работы и роста конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Список литературы

1. Зорина А.И. Методы оценки конкурентоспособности деревообрабатывающих услуг / А.И. Зорина // Эффективная экономика. - 2015. - №12. - С. 68-72.

2. Коваленко В.А. Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия в современных условиях / В.А. Коваленко // Экономика предприятия. - 2013. - №2. - С. 15-18.

УДК 339.138

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ МАРКЕТИНГА АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Коваленко Татьяна Александровна,
магистрант,
ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

В современных условиях стратегический маркетинг и стратегический менеджмент приобретает все большее значение для успешной финансово-хозяйственной деятельности предприятий всех отраслей и форм собственности, являясь основой обретения и сохранения конкурентных преимуществ.

Любое предприятие не независимо от его специализации является сложным социально-экономическим объектом, поэтому его следует рассматривать как открытую систему, которая взаимозависима и взаимосвязана с внешней средой.

Нестабильное экономическое положение в стране и отсутствие четкой экономически обоснованной стратегии развития, с точки зрения ее эффективности, обуславливают усложнение стойкой и стабильной деятельности отечественных аграрных предприятий.

За последнее время появилось значительное количество научных публикаций, в которых изучаются современные проблемы маркетинга, влияния рыночной среды, проведения товарной, сбытовой, коммуникационной и ценовой политики. К ученым, занимающимся проблемами аграрного маркетинга, можно отнести П. Аллена, Дж. Вуттена, Ф. Котлера, Дж. Ланкастера, М. Портера, М. Джонсона, В.Г. Андрийчука, В.Г. Ткаченко и других. Стоит отметить появление большого количества работ по поводу развития конкурентоспособности предприятий с функционирующей службой маркетинга, повышение их рентабельности и укрепления позиций на рынке, среди которых можно назвать труды таких авторов, как Е.П. Голубкова, В.Н. Гончарова, А.Н. Мозговая и другие. Как показала практика, существует необходимость дальнейших научных исследований по вопросам формирования маркетинга, его развития, адаптации к требованиям и особенностям аграрного сектора экономики. Все это подтверждает актуальность и необходимость дальнейшего изучения теоретико-методических основ данной проблемы и разработки практических рекомендаций относительно устранения противоречий практического использования маркетинга и эффективной работы маркетинговых инструментов на агропромышленном рынке.

Маркетинговая стратегия является элементом общей стратегии предприятия, который описывает, как предприятие должно использовать свои ограниченные ресурсы для максимизации продаж и доходности в долгосрочной перспективе.

Маркетинговая стратегия - это совокупность долгосрочных решений относительно способов удовлетворения потребностей существующих и потенциальных покупателей за счет использования внутренних ресурсов предприятия и внешних возможностей.

При разработке маркетинговой стратегии применяется в основном ситуационный подход, то есть, при выборе маркетинговой стратегии необходимо:

- сопоставить несколько сценариев маркетинговой деятельности с подробным описанием маркетинговых политик, с экономической оценкой работы предприятия, с прогнозами продаж;

- оценить риски и выбрать наиболее приемлемую для предприятия маркетинговую стратегию.

Для того чтобы разработать маркетинговую стратегию предприятия необходимо изучение его внутренней среды, которая включает его потенциал, и внешней среды с определением возможных изменений в ней.

Главная цель проведения анализа факторов маркетинговой среды состоит в том, чтобы на основе определения их состояния и наиболее вероятных изменений, согласовать ее влияние, потребности покупателей, цели и ресурсы предприятия, что способствует достижению стойких конкурентных позиций и создает благоприятные условия для дальнейшего развития.

Для решения поставленных задач оптимальным инструментом стратегического анализа является SWOT-анализ, который позволяет разработать ряд мероприятий, необходимых для того, чтобы:

- использовать сильные стороны для увеличения возможностей;
- минимизировать слабости за счет максимизации благоприятных возможностей;
- использовать сильные стороны для нейтрализации существующих угроз;

- минимизировать слабости, которые могут снизить вероятность наступления конкретных угроз.

Разработка грамотной маркетинговой стратегии позволит аграрному предприятию:

- повысить конкурентоспособность продукции (услуг);
- создать инструмент массового привлечения клиентов;
- значительно расширить клиентскую базу и увеличить объем продаж;
- выбрать эффективную ценовую и продуктовую политику;
- создать механизм контроля маркетинговых мероприятий;
- повысить качество обслуживания клиентов.

Для повышения эффективности предприятиям следует осуществить правильный выбор и реализовать стратегию развития предприятия. Целевые ориентиры стратегии развития направлены на удержание сегментов рынка, вытеснение конкурентов с рынка, формирование устойчивой сырьевой базы, освоение новых рынков сбыта, расширение товарного ассортимента.

При резком изменении рыночной ситуации разработанную маркетинговую стратегию необходимо корректировать, либо вообще ее изменять.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что для устойчивого развития аграрных предприятий необходим непрерывный мониторинг состояния внешней среды, который позволит своевременно разработать ряд оперативных мероприятий адаптационного характера и предотвратить возможные негативные последствия потенциальных угроз.

Список литературы

1. Гончаров В.М. Маркетингові підходи формування стратегії підприємства: монографія / В.М. Гончаров, М.М. Шевченко, В.Ю. Припотень. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 147 с.

2. Ковальчук С.В. Маркетинг : [навчальний посібник] / С.В. Ковальчук, В.Л. Карпенко, Л.В. Коваль, Р.В. Бойко, Л.А. Бичкова та ін; за ред. канд. екон. наук Ковальчук С.В. – Львів : Новий Світ – 2000, 2012. – 679 с.

3. Моисеев Н. К., Анискин Ю. П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. — М: Внешторгиздат, 2008. — С. 230.

4. Нагапетьянец Н.А.. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф.. Н.А. Нагапетьянца. – М.: Вузовский ученик, 2007. – 272 с.

5. Тузелбаева И. Н. Маркетинговое исследование рынка сельскохозяйственной продукции и его сегментация [Текст] / И. Н. Тузелбаева // Экономика, управление, финансы: материалы III Междунар. науч. конф. (Пермь, февраль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 11–13.

УДК 339.138

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК

Кондруцкая Евгения Ивановна

магистрант,

Курипченко Елена Викторовна,

старший преподаватель,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Для того чтобы эффективно функционировать и оставаться конкурентоспособными в современных условиях предприятиям необходимо стремиться добиваться высокого уровня лояльности потребителей своих услуг и товаров, определить существующие, скрытые, латентные и потенциальные потребности, заранее предвидеть изменения потребительских желаний,

предпочтений, интересов и вовремя отразить это в ассортименте своей продукции или услугах, представленных на рынке.

Маркетинг требует управления, другими словами, анализа, планирования, и поддержания обменов с целевыми покупателями ради достижения определенных целей предприятия, то есть получения прибыли, увеличения части рынка и объемов сбыта продукции. Задача управления маркетингом - воздействовать на уровень, время и характер спроса так, чтобы это привело к достижению целей предприятия, т.е. управление маркетингом - это управление спросом на товары и услуги.

Управление маркетингом - сложный процесс, который охватывает функции, связанные с рынком, потребностями потребителей, доставкой товаров, их ценами, коммуникацию с потребителями и тому подобное. Оно предполагает изучение нужд и потребностей покупателей, деление рынка на сегменты, выявление наиболее перспективных из них, создание в соответствии с этими сегментами отдельных товаров.

Управление маркетингом или маркетинговый менеджмент - процесс, основными составляющими которого являются анализ, планирование, реализация планов и контроль над осуществлением мероприятий, направленных на установление, укрепление и поддержание взаимовыгодных обменов с целевыми рынками для достижения целей предприятия (получение прибыли, увеличение объемов сбыта, увеличение доли рынка и т.д.).

К основным целям маркетинговой деятельности относятся:

- максимально высокое потребление;
- предоставление максимально широкого выбора;
- достижение максимальной потребительской удовлетворенности;
- максимальное повышение качества жизни.

Маркетинговое управление деятельностью предприятия - это создание нового «способа мышления», точкой которого является ответ на вопрос как, используя экономическое пространство, конкретное и индивидуальное

соотношение спроса и предложения в этом экономическом пространстве в границах той или иной сферы производства, распределения, обмена и потребления благ, выбрать свою позицию действий, спрогнозировать и получить конкретный результат. При этом нужно учитывать следующие закономерности:

- закономерность позиционно-целевой ориентации деятельности;
- закономерность цикличности деловой активности;
- закономерность конкурентного поведения.

Маркетинговая функция – одна из самых важных функций предприятия в рыночной деятельности. Маркетинговая функция формируется постольку, поскольку происходит преобразование в мировоззрении управления предприятием на всех уровнях по принципу «от нужд производства – к нуждам рынка».

Изменение роли функции маркетинга в деятельности фирмы хронологически выглядит таким образом:

- 1) маркетинг как более важная функция;
- 2) потребитель как контролирующая функция;
- 3) маркетинг как одна из равных функций;
- 4) маркетинг как основная функция;
- 5) маркетинг как интегрирующая функция;
- 6) потребитель как контролирующая функция.

Необходимой частью системы управления предприятием является маркетинговая деятельность. Именно эта система обеспечивает предприятию необходимый сбыт производимой продукции, что выступает залогом его эффективного функционирования. От эффективности маркетинговой деятельности непосредственно зависит эффективность работы всего предприятия в целом.

В качестве элементов структуры управления маркетингом выступают:

- менеджеры и работники предприятия, специализирующиеся в маркетинговой деятельности;

- структуры и виды организационного управления;

- форма организации структурной политики маркетингового управления.

Управляющий маркетингом должен умело воздействовать на время, уровень, и характер спроса, так как существующий спрос чаще всего не соответствует тому, которого хотело бы предприятие.

Организация маркетинга на предприятиях АПК возможна в следующих направлениях:

- возложение маркетинговых функций на одного из наиболее подготовленных работников предприятия;

- проведение некоторых маркетинговых мероприятий совместно с другими малыми предприятиями;

- приглашение консультантов и экспертов для совместного решения некоторых проблем предприятия.

Основные должностные функции менеджера по маркетингу включают:

- создание работоспособного коллектива, занимающегося маркетингом;

- сбор и оценка рыночной информации;

- совершенствование концепции маркетинга и его стратегии;

- непосредственное планирование маркетинга и управление им;

- подготовка смет расходов по маркетингу;

- оценка конкурентоспособности товара;

- разработка рекомендаций по усовершенствованию товара;

- рекомендации относительно размещения, упаковки и торговой марки;

- установление конкурентоспособного уровня цен;

- рекомендации по ценообразованию и скидкам;

- непосредственное рыночное взаимодействие;

- организация обучения в области маркетинга и сбыта;

- контроль и совершенствование сбытовой сети;

- планирование послепродажных услуг и гарантийного обслуживания;
- поиск новых рынков;
- подготовка маркетинговых планов по экспорту;
- внедрение маркетинга во все подразделения предприятия.

Характерными особенностями процесса управления маркетингом являются:

1) цикличность управления независимо от уровня принимаемых решений;

2) многообразие вариантов принятия форм и стратегий поведения предприятия на рынке в зависимости от огромного количества обстоятельств;

3) вероятностный, стохастический характер большого числа конкретных моментов деятельности предприятия на рынке, которые необходимо прогнозировать;

4) информация, используемая в процессе управления, зачастую количественно не оцениваема, что требует использования особых методов ее обработки;

5) наличие рискованной ситуации как обязательной составляющей, требующей оценки, определения путей ее преодоления, моделирования защитных полей страхования от риска.

Существует мнение, что большая часть проблем маркетинга лежит в области психологии. Поэтому подчеркнем также особенности управления маркетингом, связанные с: оценкой психологических реакций покупателя; моделированием мер психологической ориентации и психологического убеждения; определением границ психологической защиты.

Список литературы

1. Алексунин В.А. Маркетинг: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 204 с.

2. Гайденко Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика/ Т.А. Гайденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2006. – 496 с.

3. Багиев Г. Л. Маркетинг: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб. и др.: ПИТЕР, 2006. – 733 с.

4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс/Ф. Котлер. – М. и др.: ИД «Вильямс», 2005. – 646 с.

5. Маркетинг: Учебник/ Р. Б. Ноздрева, В. Ю. Гречков. – М.: Экономистъ, 2004. – 566 с.

УДК 330.101

СОВРЕМЕННОЕ ПОНИМАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Матюшева Ирина Юрьевна,
магистрант

Бережной Сергей Сергеевич,
магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Условиями успешного долгосрочного функционирования предприятия является его активные действия по адаптации к изменениям во внешней среде, в итоге определяют способность предприятия к развитию. Источником постоянного развития предприятия выступает его потенциал, определяющий перспективу будущего состояния предприятия. Для использования такого источника в первую очередь следует определить, что собой представляет и из каких элементов состоит потенциал предприятия. Поэтому актуально установление сущности понятия «потенциал предприятия».

Термин "потенциал" в своем этимологическом значении происходит от латинского слова "potentia" и означает "скрытые возможности", которые в хозяйственной практике благодаря труду становятся реальностью.

Широкая трактовка смыслового содержания термина «потенциал», приведенная в Большой Советской Энциклопедии, позволяет применить его к различным отраслям науки и деятельности человека в зависимости от того, о какой силе, средствах, запасах, источниках идет речь. Это толкование включает в себе два аспекта: наличие ресурсов и целевую направленность их использования.

Так, А.Н. Азрилиян и другие предлагают понимать под потенциалом совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области [1, стр. 386]. В научных публикациях можно встретить и другие подходы к рассматриваемой проблеме.

По мнению А.Н. Люкшинова потенциал предприятия представляет собой совокупность его возможностей по выпуску продукции (оказанию услуг) [3, стр. 111].

Действительно, потенциал есть источник удовлетворения всесторонних запросов различных категорий населения страны, однако рассматривать в совокупности факторы производства, производственные резервы и возможности дифференциации их отличительных свойств вряд ли целесообразно.

Мы считаем, что заслуживает внимания подход Година В.В к определению «потенциала». В его интерпретации: «потенциал - это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении [2, с. 67]. Возможности должны быть реализованы.

Таким образом, среди современных ученых-экономистов, чьи публикации посвящены теории потенциала, широкое распространение получила точка зрения, что содержание потенциала предприятия характеризуется, во-первых, совокупностью ресурсов, привлеченных или не вовлеченных по определенным причинам в процессе производства и которые имеют реальную возможность участвовать в таком процессе (объективная

компонента) во-вторых, способность персонала оптимально использовать ресурсы и создавать максимальный объем материальных благ и услуг (субъективная компонента).

Следовательно, в качестве основных положений рассмотренных определений можно выделить следующие утверждения:

- во-первых, потенциал опирается на ресурсы, которыми располагает предприятие;
- во-вторых, с помощью совокупности ресурсов производятся экономические блага и достигаются установленные цели.

Вместе с тем, наряду с общими положениями необходимо добавить следующее: во-первых, само по себе наличие ресурсов не является гарантом достижения любых целей; во-вторых, способность выработать определенное количество экономических благ может удовлетворять предприятие, а требования внешнего окружения не может (или наоборот).

Поэтому, кроме внутренней характеристики, следует учитывать и внешнюю, а именно способность приспосабливаться к существующим ограничениям во внешней среде.

Для дальнейшего уточнения понятия потенциала следует рассмотреть взаимосвязь между ресурсами предприятия и его возможностями.

Любой ресурс, выступая средством достижения определенной цели, имеет свой потенциал, имеет свойство, присущее именно ему, что отражается его внутренней характеристикой. В то же время, уровень реализации потенциала ресурса, степень проявления его свойств в окружающей среде характеризуется возможностями. Поэтому средства, запасы, источники, которые имеются у предприятия в данный момент определенного количества и качества, будем рассматривать как внутренние ресурсы.

В свою очередь, достижение поставленной предприятием цели предопределяет постановку и решение конкретных задач. Одним из них является обеспечить оптимальное сочетание внутренних ресурсов предприятия так, чтобы их состав и величина отвечали потребностям поставленных задач.

При этом внутренние ресурсы предприятия, их оптимальное соотношение, соответствие величины и состава потребностям решаемых задач составляют ресурсный потенциал предприятия.

Уровень использования такого потенциала формирует потенциальные возможности предприятия.

В то же время, следует учитывать, что предприятие функционирует в постоянно изменяющемся, с высокой степенью неопределенности среде. Внешняя среда также имеет ресурсы, которые формируют внешний ресурсный потенциал, и соответственно открывают множество рыночных возможностей.

Успех деятельности предприятия в таких условиях обеспечивается эффективным взаимодействием с субъектами среды непосредственного окружения (СНО). В процессе такого взаимодействия различные субъекты СНО выдвигают различные требования к предприятию. При этом эффективность взаимодействия проявляется в соответствии с предложением предприятия сложившимся требованиям, то есть удовлетворением потребностей взаимодействующих сторон, а состояние несоответствия обуславливает возникновение маркетинговых возможностей предприятия. Последние характеризуют уровень использования существующего потенциала, а также позволяют выявить скрытые усилия по сферы использования ресурсов и выступают предпосылкой наращивания потенциала предприятия.

В то же время, сам по себе потенциал без определения цели его использования существовать не может. Когда речь идет о потенциале, всегда имеется в виду то, для чего собственно нужно использовать ресурсы - для достижения некоторого конечного результата, то есть превращение ресурсов в результат. Иными словами, имеющиеся ресурсы превращаются в процессе их использования в определенный конечный результат.

Следовательно, при уточнении понятия «потенциал предприятия» будем следовать:

– во-первых, основываться на ресурсной позиции, которая отражает внутреннюю характеристику потенциала;

- во-вторых, учитывать способность предприятия осуществлять поиск дополнительных усилий, а также сферы перераспределения имеющихся сил;
- в-третьих, рассматривать изменение потенциала во времени - в результате саморазвития и под влиянием результатов преобразования;
- в-четвертых, обеспечивать оптимальное сочетание ресурсов, имеющихся у предприятия в определенном количестве и качестве;
- в-пятых, учитывать ограничения, формируемые внешней средой;
- в-шестых, представить обобщенное описание всех отличительных признаков, качеств и черт потенциала.

Таким образом, на основании определенных положений под потенциалом предприятия предлагается понимать обобщающую динамическую характеристику внутренних ресурсов предприятия и усилий по их оптимальному использованию для достижения поставленных целей. При этом предприятие осуществляет поиск скрытых или перераспределение имеющихся сил сферы использования ресурсов путем их преобразования и (или) в результате саморазвития с учетом внешних ограничений.

Список литературы

1. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н.Азрилияна. - М.:Институт новой экономики, 1999. - 574 с.
2. Годин В.В, Информационное обеспечение управленческой деятельности , Высшая школа, 2004. – 239 с.
3. Стратегический менеджмент. Люкшинов А.Н. М.: 2000. - 375 с.

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Солдатов Владимир Алексеевич,

магистрант,

Тухфатова Регина Владимировна,

магистрант,

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Формирование маркетинговой стратегии предприятия - это процесс создания и практической реализации генеральной программы действий предприятия. Ее цель - эффективное размещение ресурсов для достижения целевого рынка. Предметом маркетинговой стратегии являются решения вопросов относительно того, какие продукты (стратегические пространства) должны быть освоены предприятием и каким образом это можно выполнить [1, с. 104]. При этом основными задачами при формировании маркетинговой стратегии выступают: определение миссии и целей деятельности предприятия; анализ внутренней среды, оценка слабых и сильных аспектов предприятия; анализ внешней среды предприятия, его рыночных возможностей и угроз со стороны рынка; определение альтернативных вариантов реализации маркетинговой стратегии предприятия.

Одним из главных этапов формирования маркетинговой стратегии предприятия является стратегический анализ маркетингового среды, которая представляет собой комплексное исследование факторов внешней и внутренней среды, с целью определения основных возможностей и угроз и принятие эффективных управленческих решений.

Следует отметить, что отдаленность конкретного фактора, который влияет на маркетинговые стратегии, определяет возможности влияния руководства предприятия на него. Так, чем дальше находится тот или другой фактор, тем меньшую возможность имеет предприятие влиять на него и наоборот.

Взаимодействие всех этих факторов носит специфический характер для каждой области деятельности и для отдельного предприятия, и почти всегда меняется со временем.

В научной литературе предлагается много подходов, которые широко используются практиками современного маркетинга при осуществлении стратегического анализа маркетинговой среды, среди которых самой большой популярности приобретают, так называемые матричные модели (таблица 1) [2, с.133].

Таблица 1 – Основные характеристики матричных моделей при осуществлении стратегического анализа маркетинговой среды

Цель исследования	Название матрицы	Назначение модели
1	2	3
Анализ внешней среды	SWOT	Оценка сильных и слабых сторон предприятия, с целью определения возможностей и угроз со стороны внешней среды
	TOWS	Оценка внешних возможностей и угроз, с целью определения сильных и слабых сторон предприятия.
	PEST/STEP	Оценка макрофакторов, таких как политических, экономических, социальных и технологических с целью определения степени влияния каждого из фактора на деятельность предприятия .
	SPACE	Оценка стратегической позиции предприятия во внешней среде.
	Пять сил конкуренции М. Портером	Определение конкурентной позиции предприятия и его стратегической ориентации во внешней среде.
	PIMS	Оценка соответствия возможностей предприятия потребностям рынка.
	BCG	Определение направлений деятельности предприятия на основе анализа темпов роста и доли рынка.
	Многокритериальные матрицы: - MC-GE;- Shell-dpm; - Г. Дея;- Мак-Нейма.	Оценка привлекательности рынка и конкурентной позиции предприятия.
Анализ внутренней среды	SNW	Всесторонняя оценка всех составных внутренней среды, с целью определения одного из состояний предприятия (сильного, нейтрального или слабого) сравнительно с конкурентами.

Главным преимуществом представленных моделей является простота их использование. Применение матричных моделей не нуждается в глубоких математических знаниях, которые позволяет использовать их в широком круге современных руководителей и менеджеров.

Недостатки данных моделей заключаются в том, что при них построению используется, в большинстве случаев, качественная информация, которая получена экспертным путем. То есть, в анализе данных моделей присутствует субъективный фактор, который может вызвать значительные отклонения результатов анализа от реальной ситуации, которая сложилась во внешней среде. Еще одним недостатком матричных моделей является невозможность учета возможного характера внешних влияний, которые существенным образом влияют на результаты деятельности предприятия.

Одним из основных инструментов стратегического управления, которые оценивают в комплексе внутренние и внешние факторы и влияют на развитие компании есть Swot-Анализ, который является начальным этапом и основой формирования маркетинговой стратегии и основывается на совокупности научных подходов: системного, ситуационного и интеграционного.

Задачей Swot-Анализа является предоставление руководителю необходимой информации для обоснованного выбора маркетинговой стратегии с учетом дальнейших изменений во внешней и внутренней средах функционирования предприятий [3].

Формирование портфеля маркетинговой стратегии предприятий нужно осуществлять в следующей последовательности:

- 1) исследование макросреды, разработка его портфеля и выявление опасностей и возможностей;
- 2) исследование микросреды, разработка его портфеля и выявление опасностей и возможностей, сильных и слабых сторон;
- 3) разработка сведенного профиля маркетингового среды матрицы SWOT - анализа;
- 4) разработка профиля и позиционирование элементов SWOT - анализа и формирования портфеля маркетинговых стратегий.

Для проведения дальнейшего исследования и оценки маркетинговой стратегии необходимо определить цель исследования и состав показателей для описания структуры экономического роста, которые отображают степень достижения целей развития, установить нормативные соотношения в росте данных показателей, то есть построить нормативные структуры показателей в зависимости от условий оценить соответствие между нормативной и фактической структурой показателей и сделать выводы о результативности стратегий и необходимости применения корректирующих мер.

Каждому сельскохозяйственному предприятию необходима собственная маркетинговая стратегия, которая бы позволила ему, с одной стороны нейтрализовать угрозы и слабые стороны, а с другой - реализовать все свои возможности и преимущества.

Преодоление основных проблемных моментов реализации стратегий, возможно, таким образом:

1) Адаптировать систему управления и организационную структуру предприятия, распределив зоны ответственности за достижения целей и принятие решений;

2) Скорректировать распределение ресурсов между стратегическими хозяйственными подразделениями согласно целей стратегии;

3) Внедрить собственную стратегию: предприятие должно осуществлять операционную деятельность согласно запланированным этапам стратегического маркетингового планирования;

4) Осуществлять текущий мониторинг и коррекцию стратегии согласно сбалансированной системе показателей и стратегических планов.

Список литературы

1. Алексунин В. А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / В.А. Алексунин – М. : Дашков и К, 2005. – 716 с.

2. Ансофф И. Стратегическое управление / Игорь Ансофф - пер. с англ. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 520 с.

3. Брагинец Н.В. Основы маркетинговой деятельности фирмы / Брагинец Н.В., Ткаченко В.Г., Богачев В.И. - Луганск, 2000 – 164с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ «РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – ДВИГАТЕЛЬ ПРОГРЕССА»

Шалевская Елена Юрьевна

к.э.н., доцент

Иванова Ирина Александровна

магистрант

ГОУ ЛНР «Луганский национальный аграрный университет»

Рыночная конкуренция всегда была, есть и будет неотъемлемой частью экономики. Благодаря конкуренции товары или предложения развиваются и улучшаются, она является одним из самых важных факторов успеха, при помощи её фирмы и компании контактируют друг с другом.

Рыночная конкуренция представляет собой рычаг, который подталкивает предпринимателей на создание и внедрение новых инновационных технологий, идей. Так же она является напряженной борьбой между несколькими экономическими субъектами за уникализацию товаров, услуг и достижения похожих целей.

Вопросами сущности классической экономической теории конкуренции уделяли внимание много отечественных и зарубежных ученых, рассматривая её, как неотъемлемый элемент рыночного механизма. Например, шотландский экономист, философ-этик, основоположник современной экономической теории Адам Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные продавцы и покупатели соперничают на рынке за более выгодные продажи и покупки соответственно. Говоря о рыночной конкуренции, он употреблял афоризм «Невидимая рука рынка». Тем самым указывая на то, что при конкуренции каждый хочет добиться своей цели, но сделать это можно лишь удовлетворяя чужую потребность, из чего получается рост и улучшение всего общества. Наибольшее развитие конкуренция получает в условиях капиталистического производства. Цель конкуренции - борьба за получение возможно большей прибыли.

Целью данной работы является комплексное изучение основных направлений рыночной конкуренции, как двигателя прогресса и формирование предложений по её совершенствованию.

На сегодняшний день понятие «конкуренция» разными учёными понимается по-разному. Кто-то придерживается мнения, что конкуренция – это процесс, посредством которого люди получают и передают знания. Другие определяют конкуренцию как совокупность мотивов, рассмотрим данные определения в таблице 1.

Таблица 1 - Раскрытие понятий конкуренции

Конкуренция – это процесс, посредством которого люди получают и передают знания, она ведет к лучшему использованию знаний и способностей. Человечество переходит к новой технологической революции, то есть на смену первой волне (аграрной цивилизации) и второй (индустриальной цивилизации) приходит новая, ведущая к созданию сверхиндустриальной цивилизации.	А.Тоффлер
Конкуренция - это действия двух и более участников рынка, нацеленные на получение одного и того же ограниченного ресурса, доступного при определенных усилиях с их сторон.	В.Радаев
Конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам.	П. Хайне
Конкуренция - механизм координации, распространения и освоения знания. Эффект конкуренции состоит в том, что некоторые ожидания не оправдываются, а намерения не реализуются». По его мнению, большая часть достигнутых человеческих благ получено именно путем состязания, конкуренции.	Ф.Хайек
Конкуренция в промышленном мире – то же, что солнце в мире физическом; все, что ограничивает ее – зло, все, что ее расширяет, в конечном счете – благо.	Дж.Ст.Милль

Проанализировав понятия разных авторов, как отечественных так и зарубежных, можно констатировать, что конкуренция представляет собой эффективно действующий механизм соревнования на рынке. Она действует как принудительная сила, заставляя предпринимателей бороться за увеличение прибыли на капитал путем поиска новых форм и методов производства,

использования новейших технологий, новых способов организации и управления.

Конкуренция ведет к постоянному росту эффективности производства. Она заставляет производителей избегать потерь и сокращать издержки, чтобы продавать товары по более низким, чем у других, ценам, Она вытесняет с рынка тех, чьи издержки являются высокими, оставляя на нем только производителей с низкими издержками. Конкуренция действует тогда, когда есть возможность выбирать среди продавцов и когда есть свобода появления новых продавцов на рынке. В конкуренции могут участвовать крупные и мелкие фирмы. Фирмы-конкуренты могут соперничать на местном, региональном, национальном или даже мировом рынках. В результате соперничества продавцов и покупателей, стоящих на противоположных ценовых позициях, устанавливается равновесная цена на товар. Конкуренция также важна для рыночной экономики, как кровь для человеческого организма.

Обострение конкуренции в современных условиях связано с усилением процессов интернационализации производства, глобальным характером деятельности крупнейших корпораций. В этих условиях господство в той или иной стране монополистической структуры и связанные с этим тенденции к торможению научно-технического прогресса неизбежно приводят к ослаблению позиций данной фирмы (следовательно, и страны в целом) на мировом рынке. Поэтому со стороны государственных структур предпринимаются различные усилия по поддержанию конкурентоспособности различных фирм - крупных производителей на мировом рынке. Как показывает практика, разные страны выбирают при этом различные подходы.

Наибольшего успеха добиваются фирмы, которые функционируют в условиях конкуренции, постоянно находятся в поиске, ориентируются на запросы потребителя, преодолевают в себе консерватизм и инерцию. Роль государственных централизованных структур сводится не к непосредственному управлению, не к созданию тепличных условий, а к различным формам

регулирования процесса: созданию наиболее благоприятных условий, поддержке необходимых соотношений и пропорций, проработке стратегических вопросов функционирования экономической системы в целом.

Ретроспективный анализ развития конкуренции в рыночной экономике позволяет сделать следующие выводы:

1. В условиях рыночных отношений конкуренция необходима для развития производительных сил, экономических систем.

2. Конкуренция - это противовес монополизму, диктату монополий по отношению к потребителю. Однако взаимосвязь монополизма и конкуренции не сводится к простому противопоставлению. Их взаимодействие гораздо шире и сложнее: при определенных условиях конкуренция может привести к монополизму и наоборот.

3. В дилемме "монополия или конкуренция" (в разрешении ее противоречий) важнейшую роль приобретает государство. Его место и результирующее эффективное воздействие неоднозначны, динамичны и определяются разными факторами и условиями.

4. Эффективная роль государства в рыночной экономике проявляется не во всеохватывающем и централизованном управлении хозяйствующими субъектами и различными сферами общества (в конечном итоге это приводит к многократно увеличенному монополизму и застою), а в выработке механизма, ограничивающего монополию и развивающего здоровые конкурентные начала, т. е. в разумном регулировании рыночных процессов.

Конечная цель любого предприятия - достижение определенных результатов в конкурентной борьбе, базирующихся на закономерном итоге систематических и комплексных усилий, зависящих от конкурентоспособности товаров и услуг предприятия, т. е. от того, насколько они лучше по сравнению с аналогами - продукцией и услугами других предприятий. Таким образом, конкуренция является движущей силой развития объектов и субъектов рынка.

Список литературы

1. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью - Омега-Л, - 2008 г.
2. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: учеб. Пособие / М. Портер. - М.: Вильямс. - 2008. - 453 с
3. Родченко В.В. Международный менеджмент: Учебное пособие.-К.: МАУП, 2009. -240с

Научное издание

**ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО 21 ВЕКА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Материалы Республиканской научной конференции
преподавателей и молодых ученых с международным
участием**

г. Луганск, 18-19 декабря 2018 г.

Материалы публикуются в авторской редакции
Ответственность за авторство, достоверность
опубликованной информации и цитирования источников
несут авторы публикаций и научные руководители