

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ ЛНР
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Факультет экономики и управления АПК



«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

Материалы студенческой научно-практической конференции

(г. Луганск, 16-17 декабря 2021 г.)

Луганск 2021

УДК 338 (06)

*Рекомендовано к печати
решением Учёного Совета факультета экономики и управления АПК
ГОУ ВО ЛНР «Луганский государственный аграрный университет»
(Протокол №6 от 23 декабря 2021 года)*

Председатель редакционной коллегии:

Татаренко Т.М. – доктор политических наук, профессор

Члены редакционной коллегии:

Шевченко М.Н. – доктор экономических наук, профессор

Худолей А.В. – кандидат экономических наук, доцент

Колесникова В.В. - кандидат экономических наук, доцент

Клименчукова Н.С. - кандидат экономических наук, доцент

Лотохова И.Г. – ст. преподаватель

Топоровская Л.В. – ст. преподаватель

Нехаева Е.А. – ассистент

**Экономика и управление: тенденции и перспективы: Материалы
студенческой научно-практической конференции (16-17 декабря 2021 г.) /
Под ред. Т.М. Татаренко. – Луганск: ГОУ ВО ЛНР «ЛГАУ», 2021. – 236 с.**

*В сборнике рассматриваются актуальные вопросы развития экономики
и управления на предприятиях.*

*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.*

© ГОУ ВО ЛНР «ЛГАУ», 2021

© Авторы публикаций, 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Аджигитова А.А., Болтенков А.В., Олексюк О.В. ФАКТОРЫ И КРИТЕРИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
Аргат Л.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ, СОДЕРЖАЩИХСЯ ДЛЯ ПРОДАЖИ.....	12
Аргат Л.А., Подзолкина Н.Л. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	15
Бабицкая Я.Р. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	18
Болибок Д.С. ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	21
Болдырева Е.С., Малько Д.А., Савченко О.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КАК ОСНОВА СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	24
Борисюк Д.Е. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СФЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ.....	27
Брей О.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	30
Бугаева А.А., Анохина И.И. СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА СТАТЕЙ ОТЧЕТНОСТИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	33
Вареник И.Н., Дубенко В.П. УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	36
Головань Я.Р. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	39
Гордеева М.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ...42	
Гордеева В.А. НАСЛЕДОВАНИЕ ПО ЗАВЕЩАНИЮ.....	45
Гришан Д. Д., Лидиян И. А. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	47

Давидович А.Н. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	50
Долотина А.И. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	52
Ефименко А.М. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ.....	55
Жигулин А.С. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	58
Железняк И.А. АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РФ.....	61
Зарейчук Н. А., Солод К.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	64
Иващенко С.И. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА.....	67
Иголкина А.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ.....	69
Калабашкин А.В., Конюшенко А. Р. МОТИВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ К ГОСУДАРСТВЕННЫМ СЛУЖАЩИМ.....	72
Кинаш А.О. ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА.....	75
Кобылко П.С. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ.....	78
Ковалева Е.Г. ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	80
Колганова Н.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	83
Кондратов И.В. ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ.....	86
Коржавин А.И. РОЛЬ КООПЕРАЦИИ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	89

Корниенко Е.О. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	90
Кошлыкова К.Р. ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	93
Кушнир М.С. ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ.....	96
Лаврухина А.В. АНАЛИЗ ПРАВ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ И ПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЛЁЙ.....	98
Лазарева Ю.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	100
Ларченко С.Ю. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДОЙ РЕГИОНА.....	104
Ларченко С.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА.....	106
Лищук Н.В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	108
Лысенко С.Е. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ.....	110
Мазуро М.С. РЕЖИМ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ.....	113
Мамошкин А.Ю. СТОРОНЫ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	115
Малахова Е.М. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ.....	117
Малёваная А.Ю. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	119
Марьенко Я.В. ВИДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА И СТИМУЛИРУЮЩИЕ СИСТЕМЫ.....	123
Матвиенко Е.А. ВЛИЯНИЕ КАДРОВОЙ КОРРУПЦИИ НА ПРОЦЕССЫ КОММУНИКАЦИИ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	126

Меженская В.В., Нестеренко И.М.	
РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОСТИ.....	128
Межеричская Д.В.	
ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ..	131
Неприсяжная М.В., Швецова О.В.	
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	134
Нестеренко И. М.	
ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	137
Оноприенко Ю.А.	
РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ. ВСЕОБЩАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ.....	139
Осин М.А.	
ОБ АЛИМЕНТАХ НА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ.....	141
Осташкова А.В.	
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ.....	143
Павлишина Е.А., Пасынков К.А., Шевченко А.Ю.	
РЫНОЧНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК.....	146
Панченко И.В.	
ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	149
Пасынков К.А.	
МАРКЕТИНГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В АПК.....	152
Подзолкина Н.Л.	
НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	154
Полонский А.А.	
УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	156
Попова А.В.	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ.....	159
Пластунов Д.А.	
ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ОБЪЕКТОВ ПАТЕНТНЫХ ПРАВ.....	162
Пылько А. А.	
ВКЛАД ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	163
Радченко Т.Н., Черненко К.Р.	
ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ПРИ АНАЛИЗЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	166

Рехтета А.С. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ.....	169
Рехтета А.С. ОБ ОБЪЕКТИВНОМ ПОДХОДЕ К УЧЕТУ МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	172
Рыжкова П.И. ТРАНСФОРМАЦИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	175
Свиридова В.А. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВИДОВ КАПИТАЛА.....	178
Селиванова К.А. ИССЛЕДОВАНИЕ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	181
Славов Ю.Ю. ПОНЯТИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ ЕЁ ВОЗНИКНОВЕНИЯ.....	183
Старунова Р.А. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ.....	187
Суровцева Д. С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ.....	190
Терзи Е.В. ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	193
Тильченко Д.В. ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА.....	196
Тимощук Ю.А. КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	198
Тихонова А. Л. ТЕНДЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВ ЧЕРЕЗ РЕШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	201
Толстуха Н.В., Искрицкая Л.В. ФУНКЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ГОСУДАРСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	204

Фесюк А.Г. МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ АКТИВНОСТИ РАБОТНИКОВ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА МЕТОДОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА.....	207
Федющенко Е.И. ПОНЯТИЕ ФОРМ ПРАВА И ИХ ВИДЫ.....	210
Фильченко А.С. ПОРЯДОК НАСЛЕДОВАНИЯ ПО ЗАКОНУ.....	212
Чемарева В. А. ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ.....	214
Черевиченко Н.В. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ.....	217
Черникова Е. С. ОСОБЕННОСТИ СЕТИ ИНТЕРНЕТ В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИМ СОЗНАНИЕМ.....	220
Шарая К.С., Шупчинская А.А. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТРАЖЕНИЯ.....	223
Шевченко А.Ю., Павлишина Е.А. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК.....	226
Шляпцева В.Н. АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	228
Юркина Т.О. КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ.....	231
Юрченко Е.С. ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	234

ФАКТОРЫ И КРИТЕРИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Адджигитова А.А., Болтенков А.В., Олексюк О.В.

Научный руководитель – доц. Коваленко Е.В.

В современных рыночных условиях хозяйствования существует большое количество факторов и критериев, которые оказывают влияние на конкурентоспособность предприятия. Отметим, что фактором конкурентоспособности выступает непосредственная причина, наличие которой реально необходимо и достаточно для того, чтобы изменить одного или нескольких критериев конкурентоспособности.

Конкурентоспособность предприятия – это комплексная характеристика предприятия, которая характеризует его возможность в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды [1].

Охарактеризуем факторы, которые оказывают влияние на конкурентоспособность предприятия [3]:

- динамика масштабов долгосрочного спроса: увеличение долгосрочного спроса является важным фактором при принятии решений по оценке инвестирования для увеличения производственной мощности предприятия. Увеличение долгосрочного спроса привлекает новые предприятия на рынок, а снижение спроса наоборот вызывает отток предприятий;

- динамика структуры спроса: эти изменения представляют собой причину изменения требований потребителя к сервису, создание новых каналов сбыта, изменение в ассортименте нового товара; обновление продукции отрасли является ключевой движущей силой – влияет на методы производства, эффективные масштабы выпуска, маркетинговые затраты, каналы распределения;

- технологические инновации: частые технологические новшества в методах производства; размер инвестиций позволяют увеличивать значение эффекта жизненного цикла товара;

- маркетинговые инновации: периодически предприятия предлагают рынку свою продукцию, пользуясь новыми путями и способами, стараясь увеличить покупательский интерес, подтолкнуть спрос, уменьшить затраты на единицу продукции. Таким образом, они приводят в движение новые силы, которые изменяют условия конкуренции и позиции предприятий соперников;

- динамика лидерства: означает вход в конкуренцию и вход в нее крупных предприятий. То есть новый раунд конкурентной борьбы: перераспределение ролей и выделение коновых ключевых игроков, изменение структуры рынка;

- диффузия достижений: если новая технология становится известной соперникам, поставщикам, дистрибьюторам, потребителям, то снижаются барьеры для вхождения в отрасль;

- динамика эффективности: при появлении в отрасли новых эффективных масштабов производства, которые уменьшат издержки на единицу продукции, крупные предприятия могут принудить другие предприятия к стратегиям «фиксированного роста»;

- покупательские предпочтения: зачастую растущее число покупателей решает, что товары такого массового потребления по низким ценам вполне удовлетворяют их вкусам и предпочтениям так же, как и товары с более высокими ценами, дающие возможность выбора;

- государственное регулирование рынка: действия государства через свои институты, включая регулирование экономических отношений, а также изменение государственной политики, которые могут повлиять на рынок и конкурентные условия;

- рост детерминации: означает уменьшение неопределенности и риска. Новые отрасли характеризуются большой неопределенностью о потенциальных возможностях рынка.

Всю совокупность факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия, предлагается разделить на три группы: цели, которые ставит перед собой предприятие; ресурсы, которыми располагает предприятие; факторы внешней среды.

Предлагается также учитывать в качестве критериев, определяющих конкурентоспособность предприятия следующие:

- критерий, который отражает в динамике степень удовлетворения потребителя;

- временной критерий эффективности производства;

- в качестве полезного эффекта продукции часто используются комплексные показатели ее качества;

- итоговым критерием оценки конкурентоспособности как продукции, так и предприятия можно считать долю рынка, занимаемую данной продукцией (данном предприятием) и связанные с ней показатели.

Насколько серьезной является угроза со стороны возможного появления на рынке новых конкурентов, зависит от двух групп факторов: барьеры для входа; ожидаемая реакция предприятия на вновь входящих в отрасль.

На основании рассмотренного выше отметим, что всю совокупность факторов конкурентоспособности предприятия можно подразделить на внешние и внутренние. Внутренние факторы – это объективные критерии: определяют возможность предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности. К ним относят: финансовое положение предприятия; эффективность оказываемых услуг; эффективность организации сбыта и продвижения услуг на рынке; конкурентоспособность услуг. Внешние же факторы – это социально-экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию оказывать услуги, которые по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны.

Поскольку конкуренты способны очень сильно влиять на выбор предприятием того или иного рынка, на котором он будет пытаться работать, следует учесть, что конкуренция бывает трех видов [2]:

1. Функциональная конкуренция: данный вид возникает потому, что любую потребность, можно удовлетворить очень различными способами. И, соответственно, все товары, обеспечивающие такое удовлетворение, являются функциональными конкурентами. Функциональную конкуренцию приходится учитывать, даже если предприятие является производителем поистине уникального товара.

2. Видовая конкуренция – следствие того, что имеются товары, предназначенные для одной и той же цели, но различающиеся каким-то важным параметром.

3. Предметная конкуренция – результат того, что предприятия выпускают, по сути, идентичные товары, различающиеся лишь качеством изготовления или даже одинаковые по качеству.

Далее, необходимо рассмотреть формы конкуренции в условиях монополистического производства:

1. Ценовая конкуренция происходит, как правило, путем искусственного сбивания цен на данную продукцию, работу, услугу.

2. Неценовая конкуренция проводится посредством совершенствования качества продукции, работ, услуг и условий ее продажи. Повышение качества может осуществляться по двум основным направлениям: совершенствование технических характеристик товаров; улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителей.

Таким образом, рассмотрены факторы и критерии, которые оказывают влияние на конкурентоспособность предприятия. Среди них: динамика масштабов долгосрочного спроса; динамика структуры спроса; технологические инновации; маркетинговые инновации; государственное регулирование.

В процессе функционирования товаропроизводители, объединенные в разного рода компании и фирмы, поставлены перед необходимостью обеспечивать их конкурентоспособность. К важнейшим факторам фирменной конкурентоспособности следует отнести: рентабельность производства; характер инновационной деятельности; уровень производительности труда; эффективность стратегического развития и управления фирмой или предприятием; способность адаптироваться и быстро реагировать на меняющиеся условия и требования рынка.

Чем шире у предприятия набор конкурентных преимуществ и выше их качественные характеристики, тем более благоприятные предпосылки оно имеет для успешной деятельности на рынке.

Литература

1. Гараев И.М. Анализ понятий конкуренция и конкурентоспособность / И.М. Гараев. – Изд-во: Камск, 2013. – 58 с.

2. Горбашко Е.А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика: учебник – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 447 с.

3. Котова С.В. Механизм реализации системы управления конкурентоспособностью предприятия и производимой продукции / С.В. Котова // Аллея науки. 2017. № 5. С. 146-149.

УДК 338.2

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА НЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ, СОДЕРЖАЩИХСЯ ДЛЯ ПРОДАЖИ

Аргат Л.А.

Научный руководитель – доц. Старченко А.Ю.

Согласно Закону «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», финансовая отчетность предприятий должна содержать полную, достоверную и непредвзятую информацию о финансовом состоянии и результатах деятельности предприятия. Согласно в П(С)БУ 27 «Необоротные активы, предназначенные для продажи, и прекращаемая деятельность» [1] основные средства, в отношении которых принято решение об их продаже, должны быть переведены из состава оборотных активов к группе запасов, а доходы и расходы от их продажи отнесены к операционной деятельности предприятия. Указанные правила стали причиной многочисленных дискуссий о целесообразности и экономической обоснованности такой перегруппировки активов.

Так, И. Губина [2], И. Голошкевич [3], А. Кушина [4], опираясь на нормы П(С)БУ 7 и Плана счетов бухгалтерского учета, указывают на обязательный перевод всех оборотных активов, предназначенных для продажи, в состав запасов. Чалый И. и Солтан А. [5] обосновывают, что, если не выполняются требования признания оборотных активов, предназначенных для продажи, в учете объекты следует реализовывать как оборотные активы, а не как запасы. Указанные недостатки в методологии учета оборотных активов, удерживаемых для продажи, определяют актуальность исследования.

П(С)БУ 27 ввел в практику отечественного учета новый объект - оборотные активы, предназначенные для продажи. До продажи таких активов их следует относить в состав запасов, а доход от их продажи и соответственно затраты отражать в составе прочих операционных доходов и расходов.

За основу П(С)БУ 27 были взяты базовые положения МСФО 5. Совет по международным стандартам бухгалтерского учета считает, что представление оборотных активов, предназначенных для продажи, «будет полезным для пользователей финансовой отчетности», а введение самого понятия активов, предназначенных для продажи, «добавляет международным стандартам финансовой отчетности совершенства» [6].

В балансе по статье «Необоротные активы и группы выбытия» могут быть указаны оборотные активы, амортизация на которые прекратили

начислять как в начале года, так и незадолго до даты баланса. Кроме того, если Совет по международным стандартам пытается выделить активы, не подлежащие амортизации в отчетном периоде, тогда в отчетности следует отдельно указывать стоимость земли, основных средств, находящихся на консервации, или выведены из эксплуатации на период модернизации и реконструкции.

Вместе с тем, в п.28 П(С)БУ 9 - прежнему указано, что в составе других (то есть неоперационных) доходов показываются доходы от реализации необоротных активов, а себестоимость необоротных активов относится к неоперационным расходам. При этом продажа объекта основных средств названа в качестве одной из причин их выбытия наряду с такими, как бесплатная передача или несоответствие критериям признания активом (п.34 П(С)БУ 7).

И в отношении положений МСФО 5 специалисты Ernst & Young констатируют, что этот стандарт «не составлен и не сформулирован должным образом» [5, с. 64]. Некоторые эксперты утверждают, что он позволяет «достаточно эффективно манипулировать отчетностью», и выражают сомнение в том, что стандарт может защитить отчетность от влияния недобросовестных учетных механизмов.

Считаем, что при обычных условиях хозяйствования списание необоротных активов вследствие их реализации должно осуществляться со счетов класса 1 «Необоротные активы» без предварительного перевода в состав запасов. В пользу такого утверждения выступают следующие факты:

1. Неправомерно операции по продаже необоротных активов относить к операционной деятельности предприятия, поскольку на одном из предприятий продажа основных средств и других необоротных активов не считается основной уставной деятельностью.

2. Достаточно часто предприятие приступает к продаже машин и оборудования, бывших в эксплуатации, для их замены на новые и более мощные.

В таком случае ресурсы, полученные от продажи, следует считать одним из источников капитального инвестирования наряду с амортизационными отчислениями. Единственным отличием между продажной стоимостью объектов и суммой их амортизации является источник получения ресурсов: стоимость основных средств, на которую в течение фактического срока эксплуатации начислена амортизация, возмещают покупатели товаров, работ, услуг, а остаточную стоимость проданного объекта - непосредственно его покупатель.

3. На практике довольно сложно добиться соблюдения некоторых условий признания необоротных активов, предназначенных для продажи. Так, согласно п. 1 П(С)БУ 27 необоротные активы, предназначенные для продажи, признаются если «они готовы для продажи в их нынешнем состоянии» [1, п.1]. Речь идет о выполнении всех технических мероприятий по их выводу из эксплуатации. На практике такие предпродажные мероприятия осуществляются

непосредственно перед передачей объекта покупателю, а значит период времени между технической подготовкой объекта к продаже и его списанием не является существенным.

Не всегда выполняется и следующий критерий - высокая вероятность их продажи. Речь идет о плане или даже о заключенном договоре продажи. МСФО 5 более жестко подходит к формализации этого критерия, отмечая: «чтобы повысить вероятность продажи, управленческий персонал соответствующего уровня должен составить план продажи актива и инициировать активную программу по определению покупателя и выполнения плана» [6]. В настоящее время, не каждое предприятие принимает такие активные меры по обеспечению быстрой продажи необоротных активов.

Считаем, что перегруппировка активов, то есть перевод их из состава необоротных активов в состав запасов целесообразен при наличии определенной программы развития системы управления экономическими процессами предприятия. Причинами разработки такой программы могут быть:

- официальное признание неплатежеспособности предприятия. В этом случае предприятие в программе определяет круг проблемных вопросов по погашению своего денежного обязательства перед кредиторами и определяет приоритетные варианты их решения;

- реорганизация или ликвидация предприятия, сопровождается продажей его имущества.

Экономическое обоснование последних изменений в действующих положениях (стандартах) бухгалтерского учета операций по продаже необоротных активов, сопоставления национальной методологии учета с теоретическими основами, что обобщенные в международных стандартах финансовой отчетности, позволило установить следующие выводы:

1. Продажа необоротных активов в период экономического развития предприятия, осуществляется для обновления парка машин и оборудования и других причин в пределах существующей стратегии развития предприятия, следует относить к инвестиционной, а не операционной деятельности предприятия.

2. Перегруппировка активов из состава необоротных в запасы является следствием изменения общей концепции учета на предприятии в случае признания его неплатежеспособным, реорганизации или ликвидации.

Литература

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 27 «Необоротные активы, предназначенные для продажи, и деятельность, которая прекращается», утв. приказом МФУ от 07.11.2003 г., № 617.

2. Губина И. Финансовая отчетность 2008 - середина пути // Бухгалтерия. - 2008. - № 26. - с. 80 – 83.

3. Голошевич И., Кушина А. Последние изменения в бухгалтерском учете: частичное восстановление справедливости // Бухгалтерия. - 2008. - № 36. - с. 58 – 60.

4. Кушина А. Когда необоротные активы становятся оборотными // Бухгалтерия. - 2008. - № 4. - с. 61-642.

5. Чалый И. Продажа основных средств: как учет зависит от намерений // Бухгалтерия. - 2008. - № 37. - с. 63 – 67.

6. МСФО 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и деятельность, которая прекращается».

УДК 631.162

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аргат Л.А., Подзолкина Н.Л.

Научный руководитель – доц. Старченко А.Ю.

Бухгалтерский учет является ключевым моментом любой организации. Основной задачей бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации о деятельности организации (ее имущественном положении), иными словами, бухгалтерская отчетность должна быть точной, своевременной и соответствовать определенным требованиям, правилам бухгалтерского учета. С развитием экономической сферы, принципы бухгалтерского учета претерпевают изменения и развиваются. Современные условия требуют нового подхода к бухгалтерскому учету на предприятиях.

В последние десятилетия хозяйственный учет включает в себя такие виды: оперативный (осуществляемый непосредственно по месту осуществления хозяйственных операций и процессов), статистический (изучение массовых количественных явлений и закономерностей для каждого предприятия и региона в целом), бухгалтерский. На данном этапе развития экономики изучаются и уточняются научно-практические основы бухгалтерского учета с повышением требований к отражению результатов операций и деятельности организации пользователями.

Основная задача бухгалтерского учета в современной мировой экономике многомерна – это интерпретация результатов деятельности хозяйствующего субъекта и оценка его экономических ресурсов. В сфере бухгалтерского учета, находится на стадии скорейшего накопления эмпирических данных, создание новых методологических подходов и теоретических положений. Однако количество основных экономических ресурсов и процессов реального сектора экономики резко растет, что связано с отсутствием должного подхода к традиционной методологии бухгалтерского учета. Поэтому современный этап развития концептуальных основ бухгалтерского учета характеризуется интенсивной законодательной разработкой теоретических положений [4, с.147].

Модернизация бухгалтерского учета на основе его единства, устойчивости и эффективности – это сохранение его концептуальных основ в рамках существующей правовой базы. Для дальнейшего развития бухгалтерского учета используются:

- соответствие и конкретизирование в условиях активного развития различных систем бухгалтерского учета концептуальных основ методологической основы бухгалтерского учета;

- гармонизация методов определения данных бухгалтерского учета и показателей финансовой отчетности, терминологии бухгалтерского учета с использованием методов стандартизации;

- гармонизация на основе международных стандартов финансовой отчетности и с учетом внутренних потребностей и возможностей методов учета предпринимательской и не предпринимательской деятельности;

- непрерывное профессиональное образование, реализация программы аттестации бухгалтеров и аудиторов, приемлемые для широкой общественности, условия и соответствующий уровень оценки.

Функции бухгалтерского учета включают в себя: управление данными организации для принятия текущих управленческих решений, предоставление информации для нужд финансовой статистики, финансового анализа и хозяйственной деятельности, расчет налогооблагаемой базы при расчете большинства налогов и т. д. Поэтому для того, чтобы двигаться вперед и иметь прогресс, необходимо визуализировать конечную цель. Существует пять основных проблем развития бухгалтерского учета [1, с.55]:

1) уменьшение качества аналитического учета и как следствие снижение достоверности и надежности отчетной информации;

2) упрощение учета производственных затрат;

3) снижение методологического потенциала отечественной школы бухгалтерского учета, всеобщий энтузиазм научных кадров МСФО, их игнорирование реальных потребностей бухгалтерского учета на предприятиях и в организациях;

4) изменение отношения к бухгалтерскому учету не как системообразующей категории управления, а к его восприятию, как вспомогательного элемента, обслуживающего финансовый рынок;

5) снижение исполнительной дисциплины, некоторые положения не соблюдаются на практике, а иногда получают декларативный характер.

Области, для которых эти изменения должны быть сделаны:

1. Идентификация бухгалтерского учета предполагает создание правовой единицы методологических основ бухгалтерского, как «финансового», так и «производственного» учета, что является результатом непрерывности бухгалтерского процесса. Только такое объединение способно обеспечить идентичность данных аналитического и синтетического учета, полноту и устойчивость сбора и регистрации информации о деятельности хозяйственных субъектов.

2. Оптимизация взаимоотношений государства и общественности в регулировании бухгалтерского учета. Учитывая роль и значение бухгалтерского учета, необходимо полностью защитить наиболее важные для государства управленческие рычаги учетного процесса. Кроме того, в условиях экономического кризиса, независимо от вида экономической деятельности и

организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов, должно применяться единое правило для определения общих требований бухгалтерского учета государства.

3. Неполная централизация и возможная унификация функций методологического регулирования бухгалтерского учета. Экономический рост, естественное развитие предприятий, а также их выживание в условиях кризиса могут быть обеспечены только за счет снижения издержек производства, повышения его эффективности и, как следствие, повышения производительности труда. Наличие качественного учета затрат на производство с точки зрения конкуренции позволяет избежать использования конкурентами демпинговых цен на аналогичные товары, применять монополизирующие высокие цены и тарифы на товарно-материальные запасы. Поэтому для того, чтобы создать условия для защиты интересов всех потребителей, государству необходимо ввести в законодательство о бухгалтерском учете ряд дополнительных норм. В частности, закрепить процедуру, которая заставляет всех хозяйствующих субъектов вести учет затрат на производство и оценку себестоимости продукции по номенклатуре производимой продукции. В то же время законодательство должно обеспечивать конфиденциальность такой информации, которая, согласно закону «О бухгалтерском учете», является коммерческой тайной.

4. Оптимизация характера использования данных бухгалтерского учета для целей налоговых расчетов и статистики. Для обеспечения точности учета активов организации необходимо в определенной степени «пересмотреть» полноту ее отчетности по учету и оценке количества категорий имущества. В связи с этим организации должны осуществлять специальную инвентаризацию таких объектов и их оценку [3, с.11].

5. Необходимо снизить трудоемкость бухгалтерской работы в налоговой сфере, последовательно осуществлять сближение правил бухгалтерского и налогового учета, позволяющих перейти на проверенную во всем мире схему исчисления налога на прибыль в результате учета информации о прибылях и убытках, вытекающих из требований налогового законодательства. С этой целью обеспечить проведение обязательной экономической экспертизы всех проектов нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету и налогообложению с целью максимальной унификации введенных правил.

Выводы. Дальнейшее совершенствование теории бухгалтерского учета связано с интеграцией всех подсистем и видов бухгалтерского учета в целостную информационную систему, созданную на новейших информационных технологиях. Общепринятые предположения в бухгалтерском учете могут меняться. Но такие изменения должны быть научно обоснованы и учитывать, как специфику развития национальной экономики, так и менталитет бухгалтеров. Это, в первую очередь, необходимость критического анализа всех существующих методологических средств бухгалтерского учета и его составляющих методов с точки зрения их

соответствия требованиям рыночной экономики и возможностей будущего изменения.

Литература

1. Агеева О. А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – Люберцы: Юрайт. 2016. – С. 54-57.
2. Гуцайлюк З. Современные проблемы развития теории бухгалтерского учета / З. Гуцайлюк // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – № 2. – С. 14-19.
3. Левицкая С. Бухгалтерский учет: основы, перспективы развития / С. Левицкая // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 8. – С. 7-11.
4. Яремко И. Адаптация учетной системы к условиям современной экономики / И. Яремко // Финансы. – 2006. – №8. – С. 146-152.

УДК 338.45:657.2

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Бабицкая Я.Р.

Научный руководитель – доц. Лангазова В.В.

Мировой опыт стран с развитой рыночной экономикой, свидетельствует о том, что основной составляющей общего механизма управления хозяйственной деятельностью предприятий является учетная политика. Учетная политика предприятия – элемент системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, которая формируется в соответствии с действующими нормативными документами в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Формирование учетной политики в современных условиях это трудоемкий процесс, который предполагать выбор альтернативных вариантов учета в пределах существующего законодательства.

Весомый вклад в развитие теоретических и практических аспектов формирования учетной политики на предприятиях раскрыт в научных трудах таких ученых как Голов С., Щирба М.Т., Пушкарь М.С., Бутынец Ф.Ф., Барановская Т.В., Алборова Р.А. Ивлева М.С. и другие. Однако, вопросы формирования и ведения учетной политики остаются актуальными и сегодня.

Термин «учетная политика» произошел от английского словосочетания «accounting policies». В соответствии с зарубежным подходом, «accounting policies» – «...это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, применяемые организацией для подготовки и представления финансовой отчетности» [1].

В соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» «учетная политика – это конкретные принципы, основы, условия, правила и практика, принятые компанией для подготовки и представления финансовой отчетности» [1]. Приведенное определение учетной политики позволяет

говорить об учетной политике в широком смысле слова как о системе ведения бухгалтерского учета на конкретном предприятии. Необходимо обратить внимание, что в международных стандартах акцент смещен на применение принципов, основ, соглашений, правил и практики только в отношении финансовой отчетности, что обусловлено принадлежностью определения международным стандартам финансовой отчетности.

Значение термина «учетная политика» расшифровано в Законе «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» и НП(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности») «учетная политика» - это совокупность принципов, методов и процедур, которые использует предприятие для составления и представления финансовой отчетности [2, 3]. Из данного определения следует, что учетная политика разрабатывается для конкретного субъекта хозяйствования.

Учетная политика в соответствии с отечественными стандартами в большей мере регулирует процесс ведения и организации бухгалтерского учета с помощью совокупности способов, которые, в свою очередь, влияют на показатели бухгалтерской отчетности.

Содержание отечественного и зарубежного подходов к официальной трактовке понятия «учетная политика» подчеркивает необходимость ее уточнения.

Пушкар М.С. считает, что учетная политика это конституция предприятия, которая предусматривает права и обязанности системы учета по поводу формирования информационных ресурсов для менеджеров [4].

По мнению Бутынца Ф.Ф. учетная политика предприятия - это не просто совокупность способов ведения учета, выбранных в соответствии с условиями хозяйствования, но и выбор методики учета, которая предоставляет возможность использовать различные варианты отражения фактов хозяйственной жизни в учете (в зависимости от поставленных целей) [5].

Интересную интерпретацию учетной политики предлагает Барановская Т.В. под учетной политикой она понимает комплекс методических приемов, способов и процедур организации и ведения бухгалтерского учета, избираемых предприятием из числа законодательно определенных или разрабатываются самостоятельно, исходя из особенностей его деятельности с целью обеспечения защиты прав и интересов собственников [6]. В этом определении важно то, что в нем подчеркивается связь между возможностями субъекта хозяйствования в выборе методов и процедур учета и необходимостью придерживаться нормативной базы бухгалтерского учета.

В определении Алборова Р.А., учетная политика «...представляет собой совокупность принципов и правил (вариантов) организации и технологии реализации его способов (метода) бухгалтерского учета в организации с целью формирования максимально оперативной, полной, объективной и достоверной финансовой и управленческой информации» [7].

Анализ экономической литературы, говорит о том, что в отечественной литературе понятие «учетная политика» трактуется по-разному, что

подтверждает отсутствие единого мнения по этому поводу.

Мы считаем, что под учетной политикой предприятия следует понимать избранную данным предприятием совокупность способов ведения бухгалтерского учета: первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Структура учетной политики связана с выделением системных составляющих: организационной, методической, технической, каждая из которых состоит из объектов учетной политики и соответствующих элементов. Под «объектом учетной политики» понимается любая норма или позиция предприятия по организации и ведению бухгалтерского учета, в отношении которой есть альтернативные варианты.

Элемент учетной политики – возможные методические приемы, способы и процедуры, которые избираются из числа общепринятых с учетом особенностей деятельности предприятия. Выделенные элементы понятийного аппарата относительно учетной политики предприятий обеспечивают систематизацию изложения процесса формирования, содержания и реализации учетной политики.

Таким образом, разработка учетной политики – это сложный многоэтапный процесс. «Несмотря на то, что ответственность за состояние бухгалтерского учета несет руководитель предприятия, ведущую роль в организации и постановке учета играет, конечно же, главный бухгалтер» [5]. Главный бухгалтер разрабатывает учетную политику, а утверждает руководитель. На предприятиях в формировании учетной политики должна быть, на наш взгляд, задействована цепочка ответственных подразделений и сотрудников: аналитическая группа, юрист, главный экономист, главный бухгалтер, руководитель. При этом после первоначальной разработки документа предприятие не должно придерживаться автоматического дублирования учетной политики от одного отчетного периода к другому, так как возникает опасность ухудшения финансового состояния экономического субъекта из-за изменений хозяйственной ситуации, подвижек во внешней и внутренней среде юридического лица, ведущих к снижению эффективности его функционирования.

Литература

1. Голов С. Международные стандарты финансовой отчетности: изменения и распространение /С. Голов [Текст] // Бухгалтерский учет и аудит, 2009г., №8-9, с.43-54.
2. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине: Закон Украины от 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Об утверждении Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности»: приказ Минфина Украины от 07.02.2013 № 73. [Электронный ресурс]. URL:

<http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

4. Пушкарь М. С., Щирба М. Т. Теория и практика формирования учетной политики: [Монография]. Тернополь: Карт-бланш, 2010. – 260 с.

5. Бутынец Ф.Ф. Организация бухгалтерского учета. Житомир ЧП «Рута», 2002. – 592 с.

6. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Т.В. Барановська. – Житомир, 2004. – 283 с.

7. Алборов Р.А. Выбор учетной политики предприятия в 1997 году. Принципы и практические рекомендации / Р.А. Алборов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ДИС, 1997. – 128 с.

8. Иевлева, М.С. Понятие учетной политики, рассматриваемое в экономической литературе / М. С. Иевлева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 20 (258). — С. 224-226. — URL: <https://moluch.ru/archive/258/59007/> (дата обращения: 01.12.2021).

УДК: 657.1

ВЛИЯНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Болибок Д.С.

Научный руководитель – доц. Лангазова В.В.

В рыночной среде внешним пользователям финансовой информации необходимо быть в курсе, с помощью каких приемов, процедур, принципов и методов формировался тот или иной элемент финансовой отчетности, по этой причине в примечаниях к ней отражается и учетная политика, которая действовала на предприятии в течение отчетного периода, в отношении различных объектов.

Под элементами учетной политики следует понимать способы оценки, методы списания видов активов, последовательность разграничения доходов и расходов, последовательность учета некоторых отдельных объектов бухгалтерского учета на предприятии и т.п.

Согласно Методическим рекомендациям об учетной политике предприятия [1], положение о политике бухгалтерского учета конкретного предприятия должно содержать следующие основные элементы:

- методы оценки выбытия запасов;
- регулярность раскрытия средневзвешенной себестоимости единицы запасов;
- последовательность учета и распределения транспортно-заготовительных расходов, или порядок ведения отдельного субсчета учета транспортно-заготовительных расходов;
- методы амортизации основных средств, прочих необоротных материальных активов, нематериальных активов;

- стоимостные признаки предметов, которые относятся в состав малоценных необоротных материальных активов;
- подходы к переоценке необоротных активов;
- дату раскрытия финансовых активов, приобретенных в результате систематической деятельности;
- базу распределения расходов по операциям с инструментами собственного капитала;
- количественные критерии и качественные признаки существенности информации о хозяйственной деятельности, события и статьи финансовой отчетности;
- регулярность проведения инвентаризации;
- установление единицы аналитического учета запасов;
- метод формирования отчета о движении денежных средств;
- подходы к отнесению расходов, связанных с оптимизацией объекта основных средств к первоначальной стоимости или расходам отчетного периода и др.

Исходя из вышеперечисленных элементов можно сказать, что учетная политика предприятия является значимым средством создания основных показателей деятельности предприятия, так как она имеет большое влияние на показатели себестоимости продукции, налогов, прибыли и показателей финансового состояния в целом. Политика бухгалтерского учета может служить инструментом для:

- управления затратами и финансовыми результатами, в значительной степени влияет на значения показателей отчетности и финансовые коэффициенты;
- управления начислением налогов;
- эффективного решения на практике противоречий законодательных документов по бухгалтерскому учету и налогообложению;
- унификации учетных процедур и уменьшения их трудоемкости;
- осуществления фундаментальных принципов международных стандартов финансовой отчетности – непрерывности деятельности и метода начисления [3].

Принимая во внимание научные работы различных авторов по вопросам создания эффективной учетной политики предприятия [2], все элементы политики бухгалтерского учета целесообразно приводить по трем группам с учетом существенности влияния на финансовые результаты и аналитические показатели финансовой отчетности:

1. первая группа – элементы, которые не имеют влияния на финансовые результаты и аналитические показатели финансовой отчетности предприятия;
2. вторая группа – элементы, с помощью которых невозможно дать точную оценку воздействия;
3. третья группа – элементы с возможным влиянием на аналитические показатели и финансовые результаты, которые тоже разделяем на две категории:

– элементы учетной политики с долгосрочным периодом влияния (более 12мес.);

– элементы учетной политики с краткосрочным периодом влияния (менее 12 мес.).

Из элементов учетной политики, которые оказывают наибольшее влияние на аналитические показатели и результаты финансовой отчетности, стоит выделить:

– модель оценки основных средств (по первоначальной стоимости (себестоимости) или по переоцененной стоимости);

– установление способа оценки выбытия запасов (идентифицированной себестоимости соответствующей единицы запасов, ФИФО или средневзвешенной себестоимости);

– установление способа начисления амортизации (прямолинейный, производственный или ускоренное списание) [4].

Одни элементы влияют только на аналитические оценки в рамках управленческого учета, другие – на финансовый результат до налогообложения. Применение различных принципов и методов в учетной политике позволяет управлять финансовым результатом. Этот фактор вызывает несоответствие показателей финансовой отчетности для проведения ее анализа и создает возможности манипулирования финансовым результатом.

О субъективности учетной политики предприятия и ее возможности влиять на прибыль, писали в своих работах сторонники социологического подхода к учету, которые утверждали, что способность сравнения данных финансовой отчетности является причиной либеральности менеджмента предприятия. Также такая тенденция вызвана тем, что доходы в большинстве изображаются в документах на реализацию товаров и услуг, а величина расходов всегда зависит от политики бухгалтерского учета методологических приемов, избранных предприятием.

Таким образом, доходы определяются объективно, а расходы, касающиеся исчисления себестоимости – субъективно. Из этого следует условность суммы валовой прибыли предприятия. В результате проведения переоценки основных средств по справедливой стоимости сильно меняются и финансовые показатели до налогообложения. Дооценка объектов основных средств приводит к росту их остаточной стоимости, а также к росту амортизации. Уценка наоборот – приводит к уменьшению амортизации, снижению затрат и росту прибыли предприятия. Поэтому, финансовый результат до налогообложения увеличивается на сумму уценки основных средств, отнесенной в расходы отчетного периода, и снижается на сумму дооценки основных средств [4].

Предметами влияния приведенного элемента учетной политики является также себестоимость, капитал в дооценке, прочие расходы операционной деятельности, а также валюта баланса и стоимость активов. В случае переоценки трансформируется величина первого раздела актива баланса, поэтому это изменение оказывает влияние на показатели деловой активности

организации - фондоотдачу. В свою очередь, дооценка вызовет рост величины чистых активов, коэффициента автономии, коэффициента финансовой устойчивости и снижение показателей рентабельности продаж, рентабельности активов, рентабельности собственного капитала, фондоотдачи и капиталоотдачи.

Таким образом, учетная политика является важным звеном, которое соединяет систему менеджмента и процесс бухгалтерского учета предприятия.

Литература

1. Методические рекомендации по учетной политике предприятия, утвержденных приказом Министерства финансов Украины №635 от 27.06.2013г.
2. Волчек А.В. Формирование учетной политики организации / А.В. Волчек. – Минск: Регистр, 2018.
3. Захарьин В. Бухгалтерская учетная политика – 2016: особенности формирования / В.Захарьин // Новая бухгалтерия. – 2016. - № 2.
4. Никонова И.Ю. Формирование учетной политики для целей бухгалтерского (финансового), налогового и бухгалтерского (управленческого) учета / И.Ю. Никонова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2018.

УДК 330.322

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КАК ОСНОВА СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Болдырева Е.С., Малько Д.А., Савченко О.М.
Научный руководитель – доц. Дубравина Л.И.

Современный этап развития аграрных предприятий характеризуется ужесточением требований к конкурентным позициям во всех секторах рынка сельскохозяйственной продукции. Рыночные отношения требуют глубоких теоретических и практических знаний в обеспечении хозяйственных процессов необходимыми ресурсами, и в первую очередь финансовыми. Финансовая составляющая – основа успешного функционирования предприятия, так как оно имеет возможность вложить деньги в разработку новых товаров (услуг), освоение новых рынков сбыта, предоставление или содействие обеспечению маркетинговой стабильности, предоставляется возможность развивать новые направления деятельности, поддерживать инвестиционную стабильность и, обладая высоким квалифицированным персоналом, обеспечить стабильную работу предприятия. Таким образом финансовые ресурсы обрели важнейшую, ведущую роль в хозяйственном и финансовом механизме управления социально-экономическим развитием, формируя базу финансовой устойчивости и обеспечения эффективной деятельности предприятий.

Формирование финансовой стабильности предприятия, главным образом обусловлено, текущим состоянием финансовых ресурсов и состоянием внешней среды. Поэтому что бы определить перспективные направления развития и комплекс мер для его стимулирования, необходима оценка эндогенных (состояние поставщиков ресурсов и услуг, рыночной инфраструктуры и потребителей и др.) и экзогенных факторов (правовой и налоговой среды, государственной поддержки, развитие внешнеэкономических связей, общего состояния экономической системы государства и др.)

Так как финансовая стабильность является одним из основных направлений деятельности каждого предприятия, то необходимо систематически и всесторонне оценивать ее с использованием различных методов и приемов. Одной из причин неустойчивого функционирования современных предприятий является количественное, качественное и структурное несовершенство экономического потенциала управления субъектов, что предопределено серьезными потерями ресурсов при реализации реформ и тяжелое финансовое положение предприятий. Совершенствование экономического потенциала, должно дать возможность предприятию эффективно использовать ресурсы и способствовать поглощению внешних и внутренних дестабилизирующих факторов, которые являются свидетельством стабильного функционирования.

Основными мерами по совершенствованию управления финансовыми ресурсами, а также укреплению финансовой устойчивости являются:

- устранение внешних факторов банкротства;
- усовершенствование текущего календаря финансового документа, оборот предприятия основательно представлен в нем;
- принятие местных мер улучшению финансового состоянию при помощи государства;
- обеспечение финансового положения предприятия в среднесрочной перспективе, что проявляется в стабильном получении прибыли от реализации, на достаточном уровне ликвидности активов, повышения рентабельности продукции, устранению непогашенных обязательств, обеспечение достаточности финансовых средств, устранение задолженности по ресурсам для покрытия новых текущих обязательств;
- постепенное погашение старых долгов, сокращение расходов до рационально возможного минимума, реализация мероприятий по энергосбережению и экономии ресурсов;
- создание стабильной базы капитала;
- обеспечение доказательств финансового положения предприятия в долгосрочной перспективе, создание оптимальной структуры баланса, создание устойчивости финансовой системы предприятия к неблагоприятным внешним воздействиям.

Система мер поддержки экономической стабильности предприятия должна обеспечивать:

- постоянный мониторинг внешних и внутренних состояний предприятия;
- разработку мер по снижению внешней уязвимости предприятия;
- разработку подготовительных планов в случае возникновения проблемной ситуации и реализация предварительных мер по их обеспечению;
- внедрение планов, практических мероприятий при возникновении кризисной ситуации, принятие нестандартных решений в случае отклонения развития ситуации в неожиданном русле;
- координация действий всех участников и контроль за выполнением мер и их результатов.

Рассмотрение вышеперечисленных аспектов позволяет сформировать направления улучшения финансового состояния предприятий и их стабильности.

Первый этап – это поиск оптимального соотношения имущества и кредитных активов, обеспечивает минимальный финансовый риск при максимальной рентабельности собственного капитала.

Второй этап – оптимизация ликвидности предприятия путем оперативного механизма финансовой стабилизации – система мер, направленных, с одной стороны, на уменьшение финансовых обязательств, а с другой, на повышение активов, которые предусматривают эти обязательства.

Третий этап – реформирование процесса производства и разработки новых видов продукции, которая заинтересует потребителей, а также получения лицензий на производство оригинальных товаров, которые дадут возможность стабилизировать и улучшить финансовое состояние предприятия.

Совершенствование управления финансовыми ресурсами может выполняться за счет:

- сокращение суммы постоянных издержек (в частности, расходы на содержание управленческого персонала);
- снижение уровня условно-переменных издержек;
- расширение кредиторской задолженности по товарным операциям;
- отсрочка выплаты дивидендов и процентов;
- увеличение суммы денежных активов осуществляется за счет, возврат средств со счета (путем факторинга, учета и дисконтирования векселя, конфискация, принудительное взыскание) дебиторская задолженность;
- это ускорение обращения по счету;
- оптимизация поставок товарно-материальных ценностей (путем установления норм товарно-материальных поставок);
- это сокращение размеров страховых, гарантийных и сезонных запасов на срок пребывания предприятия в условиях финансового кризиса.

Достижение финансовой устойчивости предприятия возможно только с помощью использования элементов современного управления, своевременная реакция на изменения внешней среды и стратегического видения будущего состояния предприятия.

Внедрение системы мер по управлению финансовыми ресурсами обеспечит наличие денежных средств для: платежей по текущим обязательствам предприятия, развитие его деятельности, обеспечение оптимального уровня ликвидности и финансовой безопасности предприятия, обеспечения финансовой гибкости и финансовой стабильности, достижение финансового равновесия предприятия в долгосрочной и краткосрочной перспективе.

Состояние финансовой стабильности предприятий на современном этапе их функционирования, очень важно. В связи с введением всевозможных ограничений со стороны запада, наша промышленность должна быть независима. В связи с этим необходимо предпринимать меры по улучшению финансовой стабильности наших предприятий.

Литература

1. Абрамов, А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия / А.Е. Абрамов. – М.: Экономика и финансы, 2009. – 96 с.
2. Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
3. Продченко, И.А. Общие основы управления предприятием в условиях финансового кризиса / И.А. Продченко. – М.: Инфра-М, 2014. – №3 – с. 5.

УДК 347.77

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СФЕРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Борисюк Д.Е.

Научный руководитель – ст. преподаватель Топоровская Л.В.

Научная деятельность традиционно считается сферой активной государственной политики, поскольку научные идеи не могут быть в хозяйственной деятельности, целью которой является прибыль. Поэтому в современных условиях государство во многом берет на себя функцию обеспечения бизнеса одним из важнейших ресурсов инновационного процесса — идеями и знаниями.

Активно работая в научной и инновационной сфере, государство призвано формировать цели и принципы своей политики и собственные приоритеты в этой области. Целями научной и инновационной политики ведущих стран мира, как правило, являются увеличение вклада науки и техники в развитие экономики страны; обеспечение прогрессивных преобразований в сфере материального производства; повышение конкурентоспособности национальных продуктов на мировом рынке; укрепление национальной безопасности и обороноспособности страны; улучшение экологической обстановки; сохранение и развитие сложившихся научных школ.

К основным принципам государственной политики в этой сфере относятся: свобода научно-технического творчества; правовая охрана интеллектуальной собственности; интеграция научной, научно-технической деятельности и образования; поддержка конкуренции в сфере науки и техники; концентрация ресурсов на приоритетных направлениях научного развития; стимулирование инновационной деятельности; развитие международного сотрудничества.

Этими принципами руководствуются при осуществлении государственной научной и инновационной политики все ведущие страны мира, однако механизм ее реализации различен в зависимости от выбранного варианта стратегии.

Условно можно выделить четыре варианта инновационной политики, которые были приоритетными в разные периоды (в разных сочетаниях) в развитых странах.

Первый вариант — политика "технологического толчка", исходящая из того, что основные направления развития науки и техники определяло государство, обладая для этого необходимыми материальными ресурсами, экспертизой и информационным обеспечением. При этом исходили из наличия научно-технических и социально-экономических проблем, предусматривая для их решения разработку различных государственных программ, крупные капиталовложения и другие прямые формы государственного участия.

Такого рода политика осуществлялась правительством США в 40—50 годах, в период бума научных открытий, когда были созданы новые технологические направления в области электроники, ЭВМ, средств связи, авиастроения. Такая же стратегия в разные годы была характерна для Франции и Англии.

Второй вариант — политика рыночной ориентации, предполагает ведущую роль рыночного механизма в распределении дефицитных ресурсов и выборе перспективных направлений науки и техники. Предусматривается ограничение роли государства в стимулировании фундаментальных исследований, создании экономической и информационной среды для нововведений в фирмах, сокращение прямого участия госструктур в НИОКР и исследованиях рынка, а также существенное сокращение прямого государственного регулирования.

Такая государственная политика активно проводилась в Японии, Германии и стала преобладать в США в 70-х годах. А с начала 80-х к ней прибегли почти все ведущие промышленные страны.

В России сформирована трехуровневая модель поддержки научно-технической и инновационной деятельности — данный вопрос решается на федеральном, региональном и местном уровне. Она построена по аналогии с действующими системами поддержки инноваций в развитых странах, уже доказавшими свою эффективность. Государственная поддержка эффективных предпринимательских структур неотъемлемая часть системы по реализации

российской социально-экономической политики, направленной на развитие высокотехнологичных отраслей, ключевых регионов и страны в целом

Оказание финансовой поддержки субъектам высокотехнологических, наукоемких и инновационных производств осуществляется за счет средств федерального, региональных и местных бюджетов посредством предоставления бюджетных инвестиций, субсидий, грантов, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам таких субъектов.

Имущественная поддержка научно-технической и инновационной деятельности российских экономических субъектов реализуется в форме передачи им во владение или пользование различного государственного или муниципального имущества – как правило, земельных участков или помещений. Наиболее распространенным инструментом имущественной поддержки является создание бизнес-инкубаторов и сдача офисов и производственных цехов в аренду инновационным компаниям по льготной цене.

Так в России, наиболее активно имущественная поддержка научно-технической и инновационной деятельности осуществляется на территориях опережающего социально-экономического развития (ТОР). Территории опережающего социально-экономического развития начали формироваться в первую очередь на Дальнем Востоке. По данным на 2021 год действует 21 ТОР.

Одним из важнейших инструментов финансовой поддержки инновационно-ориентированного малого и среднего бизнеса является предоставление таким субъектам льготных кредитов под обеспечение в виде поручительств и гарантий Национальной гарантийной системы (НГС). Программу стимулирования кредитования разработала и реализует государственная организация АО «Корпорация «МСП»». В рамках программы устанавливаются фиксированная процентная ставки по кредитам размером от 3 млн руб. в следующих размерах – 9,6% для инновационных и приоритетных отраслей экономики.

Литература

1. Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2017 г.). — СПб.: Свое издательство, 2017. - 110 с.

2. Мусостов З.Р., Дудаев Т.-А.М., Сайдулаева Д.М. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 12-1. – С. 138-144;

3. Валдайцев СВ. Оценка бизнеса и инноваций. - М.: Информационно-издательский дом «Фименъ», 2009.

4. Алпысбаев С.А. Методика оценки инвестиционных процессов. Материалы международной научно-практической конференции

«Экономические ориентиры на пути ускоренной модернизации». - Алматы, 2005. ч 2. -С. 176-178.

5. Крылов Э.И., Власова В.М., Жукова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2003. -С. 307-311.

УДК 631.62

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Брей О.П.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

Одним из решающих факторов устойчивого развития сельского хозяйства является ускоренное освоение достижений научно-технического прогресса и передового опыта. Для осуществления производственной деятельности сельскохозяйственным предприятиям нужны основные средства или, иначе говоря, средства труда. От предметов труда они отличаются тем, что принимают участие в производстве в течение нескольких лет, храня при этом свою натуральную форму и физические свойства. Средства труда изнашиваются постепенно, а, следовательно, переносят свою стоимость на производство продукции частями [2, с. 147].

При определении основных средств необходимо выходить из того, что они являются частью активов, то есть ресурсов, контролируемых предприятием в результате прошлых событий, использование которых, как ожидается, приведет к поступлению экономических выгод в будущем.

К основным средствам принадлежат: земельные участки, капитальные расходы на улучшение земель, дома и сооружения, передаточное оборудование, машины и оборудование, транспортные средства, инструменты, приборы и инвентарь, животные, многолетние насаждения, другие основные средства. [3, с. 128]

Основные производственные средства принимают непосредственное участие в процессе производства, формировании себестоимости и стоимости продукции. На них приходится подавляющая часть основных средств аграрных предприятий - до 85-90 %. Основные непроизводственные средства не принимают участие в процессе производства. Они формируют социальные условия жизни людей на селе, а потому уровень обеспечения ими опосредствовано влияет на результаты производственной деятельности. В состав этих средств относят средства жилищно-коммунального хозяйства и бытового обслуживания, организаций культуры, образования, здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения.

Основные фонды разделяются на активные, то есть те, которые непосредственно принимают участие в производственном процессе и благодаря этому обеспечивают надлежащий объем и качество продукции, и пассивные,

что создают условия для осуществления процесса производства. Для активной части основных фондов относят преимущественно работу машин и оборудование, инструмент, измерительные и регулирующие приборы, вычислительную технику.

К основным средствам относятся материальные активы, которыми предприятие владеет с целью использования их в процессе производства или снабжения товаров, услуг, предоставления в аренду другим лицам, или для осуществления административных функций, срок полезного использования которых больше одного года [1, с. 24].

Повышение эффективности основных средств производства сельского хозяйства может быть достигнуто, главным образом, путем целенаправленного воспроизводства и рационального использования материально-технической базы сельского хозяйства, концентрации инвестиций на приоритетных направлениях, освоение которых позволило бы своевременно обеспечить рациональные структурные сдвиги в составе производственного потенциала с выходом на увеличение объемов производства путем ресурсосбережения, улучшения условий труда и исключения загрязнения окружающей среды.

Перспективы воспроизводства основных средств в аграрном секторе определялись с учетом финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий, социальных интересов их работников, требований культуры земледелия и экологии и основывались на следующих принципах:

- увязка объемов основных фондов с объемами производства сельскохозяйственной продукции, с условиями ее хранения, транспортировки и первичной переработки;
- обеспечение своевременной (нормативной) замены физически и морально устаревших основных средств производства новыми;
- повышение эффективности использования действующих фондов путем внедрения ресурсосберегающих технологий и других достижений научно-технического прогресса [3, с. 62].

Резервы повышения сельскохозяйственного производства определяются разницей между достигнутым и возможным уровнем использования основных средств. Основные производственные средства являются важнейшим экономическим потенциалом сельского хозяйства. Их состояние предопределяет, как предпосылки подъема экономики, так и уровень конкурентоспособности сельскохозяйственного производства. Вопросы, связанные с обновлением основных производственных средств, должны решаться не интуитивно, а на основе системных знаний и постоянного использования современных механизмов и инструментов управления сельским хозяйством. Знание и практическое использование современных принципов, механизмов и методов управления обновлением основных производственных средств позволит обеспечить резерв их эффективного использования в условиях нестабильности развития экономической системы [1, с.113].

Проблема эффективного использования основных средств является актуальной и на современном этапе развития экономики, поскольку истинная оценка использования основных средств предприятия позволит наиболее эффективно ими управлять и влиять на результат деятельности в целом. Важнейшей задачей в использовании основных средств является эффективность их эксплуатации, которая зависит от интенсивности их использования. Для обобщающей характеристики производится расчет показателей, которые влияют на эффективность использования основных средств (фондоотдача, фондоемкость и т.д.) и помогают сформировать цели и задачи, поставленные для устранения обнаруженных недостатков [2, с. 278].

Повышение результативности деятельности сельскохозяйственного предприятия неразрывно связано с наращиванием эффективности использования основных средств, как ключевой составляющей производственного потенциала. Дело в том, что уровень использования основных средств, заключающийся в степени генерирования экономических выгод данными активами, оказывает существенное влияние на производственные и финансовые результаты хозяйствования, инвестиционную привлекательность предприятия, конкурентоспособность и финансово-экономическое состояние предприятия.

Так, высокая производительность машин и оборудования, а также их соответствие современным технологическим и экологическим критериям позволяют снизить удельные издержки на единицу производимой продукции, повысить качество и конкурентоспособность конечной продукции. В этой связи, предприятие, которое проводит последовательную политику, направленную на повышение отдачи основных средств, имеет больше шансов по завоеванию выгодных рыночных позиций. Важное место здесь занимает анализ основных средств, посредством которого поступает информация о необходимости и целесообразности реализации действий с основными производственными средствами.

Вместе с тем, для развития предприятия необходимо наличие действенной программы полного или частичного технического перевооружения, включающей совокупность технико-экономических обоснований и проектно-сметных документаций, а также технологическое обеспечение основных средств. Под технологическим обеспечением основных средств мы понимаем: во-первых, обоснование места данных активов в системе технологии производства продукции, то есть интенсивность и периодичность их использования, требуемая производительность, затраты на содержание и т.д.; во-вторых, потребность в персонале соответствующей квалификации, занятого в обслуживании, наладке и ремонте оборудования; в-третьих, оценка качества используемых в производственном процессе предметов труда (сырья, материалов, полуфабрикатов, ГСМ и т.п.), что может оказать довольно существенное влияние на результативность использования основных средств. Таким образом, при анализе основных средств важно учитывать условия их эксплуатации, а также внешнее экономическое окружение.

Литература

1. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов. /Ю.А. Бабаев // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 525 с.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет: учебник для вузов» / Н.П. Кондраков – Экор, 2007. – 386 с.
3. Шадрина, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Шадрина. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 223 с.

УДК 657.3:005

СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА СТАТЕЙ ОТЧЕТНОСТИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бугаева А.А., Анохина И.И.

Научный руководитель – доц. Изюмская О.Н.

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.

Литература

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.

УЧЕТНЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вареник И.Н., Дубенко В.П.

Научный руководитель – доц. Мешкова Н.Л.

Маркетинговая деятельность осуществляется путем предоставления маркетинговых услуг, обеспечивающих функционирование предприятия в сфере изучения рынка, стимулирования сбыта продукции (работ, услуг), политики цен, организации и управления движением продукции (работ, услуг) к потребителю и послепродажного обслуживания потребителя в рамках хозяйственной деятельности. Тем не менее, большинство ученых ошибочно отождествляют маркетинг со сбытом и стимулированием. При этом удивляются, что наиболее важным элементом маркетинга является вовсе не сбыт. Как подчеркивает известный американский ученый-маркетолог Филип Котлер, сбыт — это лишь вершина маркетингового айсберга. Он лишь одна из многих функций маркетинга, причем нередко не самая существенная [2]. Проанализировав же сущность маркетинга и сбыта, можно вполне утверждать, что понятие «маркетинг» и «сбыт» — это нетождественные понятия. Маркетинг включает в себя сбыт, как одну из своих составляющих сторон, функций. Маркетинг намного шире и сложнее понятие, чем сбыт, это определенная система, которая позволяет решать рыночные проблемы наиболее рациональным путем.

В ходе исследований практики ведения бухгалтерского учета установлено, что предприятия не имеют возможности четко и качественно обобщить информацию о расходах на маркетинговые услуги, долю доходов, полученных от маркетинговой деятельности, а также определить ее эффективность, что обусловлено, в первую очередь, несовершенством существующего подхода к бухгалтерскому отражению этих расходов.

В системе бухгалтерского учета должен быть реализован подход, исходя из которого маркетинговые затраты следует рассматривать как равнозначный вид расходов в отношении расходов на сбыт. Для внедрения такого подхода в системе учета следует четко различать маркетинговую и сбытовую деятельность [1]. Поэтому можно утверждать, что маркетинговая деятельность предприятия является составляющей креативной управленческой деятельности, которая способствует расширению рынков сбыта товаров и услуг непосредственно через комплексную оценку потребностей потребителей и дальнейшему проведению практических маркетинговых мероприятий для удовлетворения выявленных потребностей и предпочтений. К основным задачам маркетинговой деятельности необходимо отнести координацию возможностей поставки, хранения, распределения товаров и услуг, реализации, послереализационного обслуживания и определения основных шагов и мероприятий, которые будут способствовать эффективным продажам товаров или услуг конечным потребителям.

В бухгалтерском учете отсутствует четкое разграничение расходов на сбыт и расходов на маркетинг, что обусловлено неверным пониманием самих этих процессов. Это вызывает трудности и затрудняет организацию учета расходов на сбыт и расходов на маркетинг, рациональное решение проблемы совершенствование учета этих расходов и уточнение их аналитических статей. Основатели теории маркетинга трактовали маркетинговые издержки как расходы, связанные с продажей товаров (например, реклама, комиссия продавца), или дистрибуция (например, транспортные расходы); это один из видов операционных и временных расходов и денежные средства, которые предприятие тратит на рекламу и маркетинг [5]. Большинство современных ученых предлагают понимать под затратами на сбыт затраты на поиск клиентов, убеждение их в целесообразности закупки, доставку продукции и получение за нее денежных средств, или расходы на анализ рыночных возможностей, разработку комплекса маркетинговых мероприятий, воплощение их в жизнь и проведение маркетингового контроля [3]. Отдельные исследователи поддерживают монетарную теорию маркетинговых затрат, трактуя их как средства предприятия, сопровождающие анализ и реализацию маркетинговых технологий, направленных на развитие бренда товара/услуги, торгового персонала, предприятия в целом и способствуют росту валовой прибыли, или денежное выражение маркетинговых мероприятий производителя или дистрибьютора на сбыт продукции и его стимулирование, в частности на рекламу, продвижение продукции на рынок, проведение маркетинговых исследований, затраты на разработку концепций нового товара далее [4].

Одной из важных задач работника бухгалтерии является документальное оформление маркетинговых расходов. Хозяйственная операция, связанная с маркетинговой деятельностью, нуждается в сборе и анализе информации, что документально подтверждается.

При соблюдении вышеупомянутых условий плательщики налога на прибыль имеют право отнести расходы на маркетинг в состав налоговых расходов.

В управленческую отчетность о проведении маркетинговых исследований целесообразно включить следующую информацию:

- анализ конкуренции между крупнейшими производителями на оптовом и розничном рынках продажи и оценку уровня конкуренции;
- основные тенденции развития рынка, динамику изменения цен, ассортимент продукции (товара);
- политику ценообразования, анализ импорта и экспорта продукции (товаров) и их влияние на рынок;
- потенциальных потребителей и количественные показатели (емкость рынка), планируемого продаж;
- прогнозный план продаж;
- оценку рисков, финансовый план, анализ эффективности проекта;
- прогнозный уровень рентабельности, срок окупаемости проекта;

- выводы и рекомендации по результатам проведенного исследования.

Учет и планирование маркетинговых исследований дают первичный материал для анализа, разработки альтернатив и принятия управленческих решений на объективных закономерностях тех или иных явлений и процессов. Итак, учетно-аналитическая информация относительно маркетинговой деятельности должен учитывать все вышеприведенные факторы, а также оценку влияния на результаты деятельности рисков, связанных с различными факторами.

Учет в маркетинговой деятельности является принципом, в соответствии с которым каждый грамотный специалист должен спроектировать модель информационной подсистемы, адекватной возможностям и потребностям конкретного предприятия. Нет и не должно быть единой модели учета, подобно того, как это практикуется в финансовом учете, когда его данные справедливо называют «прошлой информацией». С целью улучшения осведомленности управленческого персонала по маркетинговым расходам целесообразно осуществлять учетное отражение данных расходов на счетах бухгалтерского учета и обеспечивать документированием маркетинговых расходов.

В целях организации учетного отражения и раскрытия в отчетности, предлагаем под маркетинговыми расходами понимать затраты, которые связаны с реализацией (сбытом) продукции (товаров, работ, услуг) и обеспечивают доходы предприятия в краткосрочный период (до 12 календарных месяцев). Примерами таких расходов могут быть расходы предприятия на телевидение, радио, печать, наружную рекламу, стимулирование сбыта, ивент-мероприятия, пресс релиз и т. др.

Литература

1. Банасько Т. М. Проблемні питання бухгалтерського обліку маркетингових витрат. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Економіка і менеджмент. 2015. № 12. С. 239–242.
2. Зайцева Т. Ю. «Критические точки» аудита маркетинга предприятия. URL: http://www.marketing.spb.ru/lib-special/case/m_audit.htm
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Новосибирск: Наука, 1992. 736 с.
4. Притиченко Т. І., Руденко Ю. В. Підходи до визначення витрат на маркетинг. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4441>.
5. Сумец А. М. К оценке эффективности маркетинговой деятельности на предприятии. Маркетинг и реклама. 2010. № 7/8. С. 91–96.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Головань Я.Р.

Научный руководитель – доц. Иванюк И.В.

С помощью финансово-кредитных рычагов государство имеет возможность осуществлять свою экономическую политику. Одним из важнейших рычагов управления финансовой системы является финансовый контроль. Он представляет собой совокупность действий и операций, осуществляемых специально уполномоченными органами, с целью контроля за соблюдением норм права в процессе движения финансовых ресурсов.

Тема финансового контроля является актуальной и по сегодняшний день во многих странах. Международный опыт свидетельствует, что на различных уровнях власти в государстве весьма эффективно действуют контролирующие органы и, главным образом, в бюджетно-финансовой сфере.

Для Луганской Народной Республики актуальность государственного финансового контроля в разрезе предприятия очевидна. Главная задача такого контроля заключается в том, чтобы обеспечить предприятиям стабильное положение и аккумулировать его ресурсы для выполнения стратегических планов. При становлении и развитии экономики ЛНР первоначально следует разработать такую систему работы органов государственного контроля, которая обеспечила бы:

- строгую регламентированную деятельность за соблюдением финансового законодательства и финансовой дисциплины всех экономических субъектов;
- «прозрачность» финансовых потоков предприятий;
- достоверность полученной финансовой информации о хозяйственной деятельности субъектов;
- получение информации о полных, правильных и своевременных доходах и расходах из бюджета;
- методику измерения и технической вооруженности;
- высокую требовательность;
- построение модернизированной и эффективной модели финансового контроля.

При этом государственные органы финансового контроля должны соответствовать следующим принципам: соблюдать законность, независимость, объективность, гласность, ответственность, разграничивать функции и полномочия, системность. В рамках компетенции органов финансового контроля проверяется экономическая эффективность и обоснованность осуществляемых действий по созданию, распределению и использованию финансовых ресурсов.

Первые шаги в становлении качественного государственного финансового контроля в ЛНР уже сделаны: Постановление Совета Министров Луганской Народной Республики от «26» сентября 2017 года № 609/17 Об утверждении Порядка осуществления контроля за деятельностью государственных унитарных предприятий тому подтверждение. Данное постановление закрепляет права и обязанности органов контроля, разграничивает формы и способы контроля, прописывает порядок проведения проверок на предприятиях, а также определяет порядок действий при обнаружении несоответствий в отчетах о финансовой работе предприятий.

Несмотря на существование данного нормативного документа в ЛНР, работа органов финансового контроля государства, органов финансовых служб предприятий, а также систем бухгалтерской, статистической или оперативной отчетности не является совершенной. Под несовершенством контрольной функции государства понимается:

- частичное отсутствие проверки государством финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов;
- наличие и повсеместность существования факторов теневой экономики;
- возможность наличия недостоверной финансовой информации, предоставляемой хозяйствующими субъектами;
- устаревшие методы и формы государственного контроля.

Остановимся на последних более детально. Технический прогресс не стоит на месте, поэтому в мировой практике существует тенденция внедрения современных и технически подготовленных способов сдачи отчетности хозяйствующими субъектами в электронном виде. Так, например, в РФ для облегчения сдачи налоговой отчетности предприятиями и малыми бизнесами Федеральная налоговая служба (ФНС) проводит пилотный проект по эксплуатации программного обеспечения, обеспечивающего представление налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде через Интернет-сайт ФНС России. Данный проект предусматривает практичное и быстрое предоставление информации о финансовых потоках со стороны предприятий, а также удобство при проверке полученной информации для самих налоговых органов.

Электронная отчетность имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционными формами:

- Во-первых, это экономия времени (помимо отправки отчетов можно произвести сверки по платежам в бюджет, отправить заявления, получить письма от проверяющих органов).
- Во-вторых, невозможность допущения технических ошибок - не указан код (отчетный период, местонахождение, статус налогоплательщика и т.д.).
- В-третьих, всегда актуальная база форм и бланков отчетов (бухгалтеры различных предприятий пользуются разнообразным программным обеспечением (программы 1С, Контур и другие), но все сервисы электронной отчетности имеют возможность загрузки файлов из этих систем).

- В-четвертых, внедрение современных технических средств для проверки отчетности расширяет штат работников органов государственного финансового контроля: появляются новые рабочие места, связанные с техническим обеспечением и защитой серверов государственного контроля.

На сегодняшний день в рамках технической оснащенности органов государственного финансового контроля в ЛНР наблюдается следующая ситуация: Госкомстат ЛНР предоставляет предприятиям возможность сдачи отчетности в электронном виде по определенному перечню форм. Помимо этого, Государственный комитет налогов и сборов ЛНР также предоставляет возможность сдачи налоговой отчетности в электронном виде практически по всем видам налогов.

Данный перечень форм электронной отчетности для предприятий в ЛНР более узок, чем в РФ. Однако, Госкомстат и Государственный комитет налогов и сборов ЛНР стремятся расширить круг своих контрольных функций и размещают информацию о дальнейшем планировании поэтапного увеличения перечня форм статистической и финансовой отчетности, для их предоставления в электронном виде.

В ЛНР адресатом информации о финансовой деятельности предприятий является не только Государственный комитет налогов и сборов ЛНР, но и Государственный комитет статистики, целью которого является анализ полученных данных для построения статистической и динамической информации о работе предприятий Республики.

Отличительной чертой в предоставлении электронной отчетности о финансовых потоках на предприятии в ЛНР и РФ являются различные уровни оснащенности электронных серверов для получения информации о финансовых манипуляциях на предприятиях. Улучшить качество проверки финансовых потоков предприятий в ЛНР возможно путём внедрения новейших модернизированных систем контроля, а именно с помощью разработки единой системы электронной налоговой отчетности.

Поэтому, на основании вышесказанного можно сделать вывод: для дальнейшего перспективного развития государственного финансового контроля в ЛНР необходимо усовершенствовать единую качественную и технически оснащенную систему электронной отчетности для предприятий.

Для молодого государства построение устойчивой экономики начинается, прежде всего, с беспереывной работы предприятий. Предприятия - небольшие, соединенные в единую систему, движущие силы экономики. Чтобы построить конкурентоспособную экономику в ЛНР, необходимо начать с малого: контролировать экономическую эффективность и обоснованность осуществляемых действий по созданию, распределению и использованию финансовых ресурсов на предприятиях.

Литература

1. Официальный сайт электронной отчетности Госкомстата ЛНР. Режим доступа: https://gkslnr.su/el_zvit.html

2. Постановление Совета Министров Луганской Народной Республики от «26» сентября 2017 года об осуществлении контроля за деятельностью государственных унитарных предприятий. Режим доступа: <https://sovminlr.ru/akty-soveta-ministrov/postanovleniya/12156-o-vnesenii-izmeneniy-v-postanovlenie-soveta-ministrov-luganskoy-narodnoy-respubliki-ot-26092017-609-17-ob-utverzhdanii-poryadka-osuschestvleniya-kontrolya-.html>

УДК 336.67

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ОТРАЖЕНИЯ В ОТЧЕТНОСТИ

Гордеева М.А.

Научный руководитель – доц. Старченко А.Ю.

Конечной целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли. Отсюда вытекает необходимость надлежаще организованного учета с целью получения достоверной информации о её финансовых результатах. Важную роль в организации бухгалтерского учета играет утверждённая на предприятии учетная политика, которая представляет собой совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, документирования фактов хозяйственной деятельности, текущей группировки и итогового обобщения.

Учёт финансовых результатов деятельности организации и отражение его в бухгалтерской финансовой отчётности регламентируется следующими нормативно-законодательными актами РФ: Федеральным Законом №402 «О бухгалтерском учёте», положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, инструкцией по применению плана счетов, ПБУ 9/99 «Доходы организации», инструкцией к плану счетов бухгалтерского учета, ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчётность организации», учётной политикой организации и другими нормативными актами.

Однако, в ходе изучения состояние учета финансовых результатов в организациях различных организационно-правовых статусов, форм собственности и видов деятельности было выявлено наиболее часто встречающиеся недостатки данного учёта и отражения его в бухгалтерской финансовой отчетности. На порядок формирования финансового результата организации оказывают влияние различные факторы. Положениями по бухгалтерскому учету в ряде случаев предусмотрена вариантность в ведении учета, что предопределяет необходимость закрепления тех или иных элементов в приказе на учетную политику. Формирование финансовых результатов деятельности организации отражается в отчете о финансовых результатах [2].

Одним из принципов составления отчета о финансовых результатах является принцип детализации доходов и расходов по видам. В отчете выделяются доходы и расходы по обычным видам деятельности, которые отражаются в учете на счете 90 «Продажи», и прочие доходы и расходы, учитываемые на одноименном счете 91. Расходы по обычным видам деятельности группируются по функциям управления – производство, управление и сбыт. Этот принцип требует выделения коммерческих расходов, связанных с продажей продукции, в отдельную статью в отчете о финансовых результатах. Данный принцип нарушают многие предприятия, включая эти расходы в производственную себестоимость проданной продукции. Производственная себестоимость в соответствии с планом счетов бухгалтерского учета формируется на счете 20 «Основное производство», а коммерческие расходы должны отражаться на счете 44 «Расходы на продажу» и по окончании отчетного периода списываться, полностью или частично, на счет 90 «Продажи».

Отражение коммерческих расходов в отчете о финансовых результатах в составе производственной себестоимости не влияет на финансовый результат продажи – прибыль или убыток, однако не дают развёрнутой информации расходов организации для полного анализа. Отражение коммерческих расходов в отчете о финансовых результатах отдельной строкой позволяет более детально анализировать расходы организации и определять степень их влияние на формирование финансового результата и уровень рентабельности продаж. Анализируя приказы об учётной политики организации надо отметить, что во многих из них не закреплён порядок списания расходов на продажу.

Данные расходы должны отражаться в отчете о финансовых результатах деятельности организации по статье «Коммерческие расходы». ПБУ 9/99 «Доходы организации» установлено, что эти расходы «могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности». В соответствии с инструкцией к плану счетов бухгалтерского учета суммы произведенных организацией расходов на продажу списываются полностью или частично в дебет счета 90 «Продажи». При этом распределению подлежат не вся сумма расходов на продажу, а только расходы на упаковку и транспортировку в организациях, осуществляющих промышленную или иную производственную деятельность, расходы на транспортировку в организациях, осуществляющих торговую и иную посредническую деятельность.

Из выше сказанного необходимо:

1. При разработке учетной политики организации стремиться максимально сближать бухгалтерский и налоговый учет, что будет способствовать снижению трудоемкости учетных работ без оказания отрицательного влияния на точность учета.

2. Выбрать один из двух вариантов отражения налоговых пеней в бухгалтерском учете. Если пеня не является налоговой санкцией, то ее следует относить к прочим расходам. В составе прочих расходов она не перечислена,

однако, перечень прочих расходов открытый. Поэтому организация вправе включать в прочие и те расходы, которые не включены в перечень прочих в ПБУ 10/99 «Расходы организации». Для целей налогообложения эта сумма не учитывается и в бухгалтерском учете возникает постоянное налоговое обязательство. Если же считать, что пени близки к налоговым санкциям, то учитывать их следует по дебету счета 99 «Прибыли и убытки». В отчете о финансовых результатах сумма пени будет в таком случае отражаться по строке «Прочее». Отложенного налога на прибыль в этом случае не возникает.

Исходя из сказанного, организация вправе самостоятельно установить, как она будет отражать в бухгалтерском учете суммы пени – на счете 99 или 91, и закрепить это в учетной политике.

3. Необходимо формировать (в соответствии с ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации») в отчете о финансовых результатах прочие доходы и расходы по следующим показателям:

- проценты к получению;
- проценты к уплате;
- доходы от участия в других организациях;
- прочие доходы;
- прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности должны отражать:

- себестоимость продаж;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы.

Типовым планом счетов для отражения расходов по обычным видам деятельности предусмотрен субсчет 2 «Себестоимость продаж», все прочие доходы учитываются на субсчете 91-1 «Прочие доходы», а прочие расходы на субсчете 2 «Прочие расходы». Для удобства заполнения отчёта о финансовых результатах рекомендуется в рабочий план счетов необходимо на наш взгляд включить отдельные аналитические счета. К счёту 91 открыть следующие счета: 91/1/1 - для отражения процентов к получению; 91/1/2 - для отражения доходов от участия в других организациях; 91/2/3 - для отражения прочих доходов; 91/2/1 - для отражения НДС по прочим доходам; 91/2/2 - для отражения процентов к уплате; 91/1/3 - для отражения прочих доходов. К счёту 90 целесообразно открыть следующие счета: 90/2/1- производственная себестоимость; 90/2/2 - коммерческие расходы; 90/2/3 - управленческие расходы.

На наш взгляд, ведение аналитического учета по отдельным видам доходов и расходов упростит для бухгалтера составление одной из важнейших форм бухгалтерской отчетности – «Отчета о финансовых результатах».

Литература:

1. Закон «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] : [федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ /СПС «Гарант».

2. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н (в ред. от 27.04.2012 г.) / СПС «Гарант».

3. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учёт материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 09.06.2001 г. № 44н (в ред. от 25.10.2010 г.) / СПС «Гарант».

4. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учёт финансовых вложений» (ПБУ 19/02) [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 10.12.2002 г. № 126н (в ред. от 27.04.2012 г.) / СПС «Гарант».

5. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчётность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 06.06.1999 г. № 43н (в ред. от 08.11.2010 г.) / СПС «Гарант».

УДК 347.67

НАСЛЕДОВАНИЕ ПО ЗАВЕЩАНИЮ

Гордеева В.А.

Научный руководитель – ст. преподаватель Топоровская Л.В.

Наследование по завещанию рассматривается главой 63 ГК ЛНР, которая закрепляет такие общие положения:

-распорядиться имуществом на случай смерти можно только путем совершения завещания;

-завещание может быть совершено гражданином, обладающим в момент его совершения дееспособностью в полном объеме;

-завещание должно быть совершено лично. Совершение завещания через представителя не допускается;

-в завещании могут содержаться распоряжения только одного гражданина. Совершение завещания двумя или более гражданами не допускается;

-завещание является односторонней сделкой, которая создает права и обязанности после открытия наследства.

Завещатель вправе по своему усмотрению завещать имущество любым лицам, любым образом определить доли наследников в наследстве, лишить наследства одного, нескольких или всех наследников по закону, не указывая причин такого лишения, а в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, включить в завещание иные распоряжения. Завещатель вправе отменить или изменить совершенное завещание в соответствии с правилами статьи 1253 настоящего Кодекса.

Имущество, завещанное двум или нескольким наследникам без указания их долей в наследстве и без указания того, какие входящие в состав наследства вещи или права кому из наследников предназначаются, считается завещанным наследникам в равных долях.

Указание в завещании на части неделимой вещи (части 2-4 статья 170), предназначенные каждому из наследников в натуре, не влечет за собой недействительность завещания. Такая вещь считается завещанной в долях, соответствующих стоимости данных частей. Порядок пользования наследниками данной неделимой вещью устанавливается в соответствии с предназначенными им в завещании частями данной вещи. В свидетельстве о праве на наследство в отношении неделимой вещи, завещанной по частям в натуре, доли наследников и порядок пользования такой вещью при согласии наследников указываются в соответствии с настоящей статьей. В случае спора между наследниками их доли и порядок пользования неделимой вещью определяются судом.

Завещатель вправе отменить или изменить составленное им завещание в любое время после его совершения, не указывая при этом причины его отмены или изменения. Для отмены или изменения завещания не требуется чье-либо согласие, в том числе лиц, назначенных наследниками в отменяемом или изменяемом завещании.

Завещатель вправе посредством нового завещания отменить прежнее завещание в целом либо изменить его посредством отмены или изменения отдельных содержащихся в нем завещательных распоряжений. Последующее завещание, не содержащее прямых указаний об отмене прежнего завещания или отдельных содержащихся в нем завещательных распоряжений, отменяет прежнее завещание полностью или в части, в которой оно противоречит последующему завещанию. Завещание, отмененное полностью или частично последующим завещанием, не восстанавливается, если последующее завещание отменено завещателем полностью или в соответствующей части.

Литература

1. Гражданский кодекс Луганской Народной Республики от 08.10.2018 г. № 265-П [Электронный ресурс]: Офиц. сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. – Режим доступа <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/6977/>
2. Комаров С.А. Теория государства и права. - Питер: СПб, 2004. С. 512.
3. Марченко М.Н. Форма права: проблемы понятия и значения // Вестник МГУ. Серия 11. Право. 2002. №1. С.3.
4. Хропанюк В. Н. Теория государства и права.- Москва: Интерстиль, 2006.С.382.
5. Шершеневич Г. Ф. Общая теория права. Москва: Статут, 2005. С. 461.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Гришан Д. Д., Лидиян И. А.

Научный руководитель – доц. Иванюк И.В.

В современных условиях хозяйствования все отечественные предприятия функционируют в экономических условиях, которые постоянно меняются. Однако не только влияние факторов внешней среды негативно влияет на деятельность предприятий, но и отсутствие обеспечения соответствующего уровня их финансовой устойчивости. Положительные значения показателей финансовой устойчивости являются основой для нормального функционирования предприятий и постепенного роста их экономического потенциала. Управление финансовой устойчивостью является одним из основных элементов финансового менеджмента на предприятии, необходимой предпосылкой стабильного его развития.

Проблемы финансовой устойчивости предприятий изучали известные отечественные и зарубежные ученые такие как: А.М. Батьковский, Л. Т. Гиляровская, В.Р. Имангулов, Е. Мельцас, Г.В. Савицкая, Е. А. Федорова, С. Е. Довженко, С. В. Щурина, М. В. Михайлова и др. [1-7]. Анализ трудов указанных авторов показал, что вместе с достаточной глубокой осмысленностью имеет место дискуссионность, а также противоречивость научных подходов к определению сущности и важности обеспечения финансовой устойчивости как предпосылки развития предприятий с учетом влияния внутренних и внешних факторов.

В последние годы все больше трудов посвящается анализу финансовой устойчивости, однако большинство литературных источников по этой проблематике ограничено только рассмотрением системы показателей и алгоритмов их расчета, и неоправданно остается без внимания важный, но недостаточно изученный вопрос обеспечения финансовой устойчивости в условиях динамично меняющейся внешней среды их функционирования. До сих пор остаются не в полной мере рассмотренными вопросы взаимосвязи, существующей между финансовой устойчивостью и другими факторами влияния на финансовое состояние предприятий.

Финансовая устойчивость предприятия является одним из главных условий жизнедеятельности, развития и обеспечения высокого уровня конкурентоспособности предприятия. Именно финансовая устойчивость предприятия характеризует эффективность операционного, финансового и инвестиционного развития, содержит необходимую информацию для инвесторов, а также отражает способность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам. Так, например, Федорова Е. А. связывает сущность финансовой устойчивости предприятия именно с оценкой способности отвечать по своим долгосрочным финансовым обязательствам [6]. Таким

образом, финансовая устойчивость имеет схожую трактовку с платежеспособностью.

В свою очередь, А.М. Батьковский отмечает, что понятие финансовой устойчивости шире понятия платежеспособности, потому что показатели платежеспособности изменяются во времени быстрее показателей финансовой устойчивости [1]. Того же мнения придерживается и Л.Т. Гиляровская, указывая, что понятие «финансовая устойчивость» организации многогранно, оно более многогранно в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации [2].

Безусловно, своевременность расчетов организации со своими контрагентами является важной составляющей финансовой устойчивости, но не единственной. По мнению Мельцас Е., финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [4].

В рассмотренном определении финансовая устойчивость ассоциируется с ростом прибыли при сохранении платежеспособности и способствует созданию условий для самофинансирования. Похожее мнение высказывают и другие авторы, например, С. В. Щурина и М. В. Михайлова под финансовой устойчивостью понимает способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [7].

Несмотря на очевидную связь между финансовой устойчивостью и финансовыми результатами, эти понятия не равноценны, скорее улучшение финансовых результатов является важнейшей предпосылкой повышения уровня финансовой устойчивости за счет прироста собственного капитала в результате увеличения нераспределенной прибыли.

При этом стоит учитывать действие внутренних и внешних факторов, осуществляющих непосредственное и косвенное влияние на финансовую устойчивость предприятия. Внешние факторы, которые необходимо учитывать для обеспечения стабильного финансового состояния предприятия включают макроэкономические, отраслевые, правовые и другие группы факторов, на которые предприятие не может повлиять.

Правовые факторы – это, прежде всего, законодательные изменения, изменения нормативов, регулирующих деятельность предприятий, макроэкономические факторы влияют на финансовую устойчивость предприятия в связи с изменением следующих параметров: темпов экономического роста, уровня инфляции, уровня платежеспособности населения, структурных изменений, конъюнктуры соответствующего рынка, изменений потребительских предпочтений и т. д.

На внутренние факторы, которые обеспечивают финансовую устойчивость, предприятие может повлиять, и к ним относятся, например, организационная структура и структура управления, характер инвестиционной политики, степень распространенности инноваций, уровень подготовки персонала, уровень развития и тип организационной культуры предприятия.

Внутренние факторы характеризуют внутренние возможности предприятия противостоять негативному влиянию внешних угроз и использовать внутренние возможности для эффективного развития, в том числе и за счет широкого использования инноваций.

Между всеми тремя группами факторов прослеживается имеющаяся связь, каждый из них в своей мере, положительно или негативно осуществляет свое влияние на уровень финансовой устойчивости предприятия в целом.

Таким образом, финансово устойчивым следует считать такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной кредиторской и дебиторской задолженности, способно своевременно рассчитаться по своим обязательствам в условиях изменения внутренней и внешней экономико-правовой среды функционирования.

Литература

1. Батьковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности / А.М. Батьковский // Экономика, предпринимательство и право. 2011 – № 1 (1). – С. 30-44

2. Гиляровская Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие для вузов / под ред. Л. Т. Гиляровская. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 159 с.

3. Имангулов В.Р. Система показателей финансовой устойчивости и анализ действующих методик их определения / В.Р. Имангулов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 5. – С. 94-100.

4. Мельцас Е. Финансовая устойчивость – да, банкротство – нет! / Е. Мальцас // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. – № 3. – С. 403-406.

5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник, 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. – 536 с.

6. Федорова Е. А. Разработка методики оценки финансовой устойчивости организаций отрасли обрабатывающей промышленности / Е. А. Федорова, С. Е. Довженко // Финансы и кредит. – 2015. – № 25. – С. 2–10.

Щурина С. В. Финансовая устойчивость компании: проблемы и решения / С. В. Щурина, М. В. Михайлова // Финансы и кредит. – 2016. – № 42. – С. 43–60.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Давидович А.Н.

Научный руководитель – доц. Эккерт Е.А.

Одним из важнейших показателей эффективной деятельности государства выступает масштаб внедрения инноваций в экономику. Основой инновационного развития выступает прогресс прикладной и фундаментальной науки, включающей развитую систему образования и сеть научно-исследовательских институтов. Значительную роль во введении научно-технических разработок играет предпринимательская активность. Предприниматели должны быть заинтересованы во внедрении и использовании инновационных технологий. Этот вопрос не обходится без содействия со стороны государства посредством льготного налогообложения, развития соответствующей инфраструктуры, финансирования проектов и т.п.

В условиях становления государственности и формирования законодательной базы в Луганской Народной Республике возникает необходимость развития Республики с привлечением иностранного капитала и инвестиций. Полномочия в сфере экономического развития, формирования инфраструктуры Республики лежат на Министерстве экономического развития и Министерстве транспорта Луганской Народной Республики. Именно на эти министерства возлагается одна из самых важных функций – обеспечение стратегического планирования экономики и государственная политика в сфере инновационных технологий развития инфраструктуры Республики. Для достижения приведенных функций необходима комплексная стратегическая программа с указанием порядка действия и установленная на определенный срок.

В последнее время все чаще возникает вопрос перехода экономики Луганской Народной Республики на путь инновационных преобразований, за счет которых прогнозируется возможность повышения конкурентоспособности отечественной экономики и «долгосрочного роста».

Вопросы финансовой поддержки ключевых сфер жизнедеятельности государства решаются путем постоянного перераспределения ресурсов по принципу ручного управления, основным рычагом которого служит субъективный фактор. Однако даже реальных фундаментальных шагов по внедрению инновационных реформ в государстве не достаточно. Такое реформирование требует значительных капиталовложений, однако ни государство, ни предприниматели, ни бизнесмены их не имеют.

Инновационная деятельность предприятий Республики в период становления претерпела достаточно негативных изменений, которые обусловлены влиянием внешних и внутренних факторов. Рассмотрим ряд наиболее существенных внешних факторов влияния:

- военная агрессия со стороны Украины;

- экономические (экономическая блокада, системный кризис, отсутствие государственного финансирования);
- юридические (несовершенство законодательной базы);
- научно-технические (несовершенство научно-технической политики государства);
- социальные (низкий уровень жизни, отток кадров).

Для успешного преодоления негативных последствий от влияния выше обозначенных факторов необходимо, чтобы основной целью развития государства стало создание и внедрение обоснованной стратегии развития инвестиционного и инновационного секторов отечественной экономики [3].

Для того, чтобы максимально ускорить и повысить эффективность внедрения инновационных преобразований целесообразно ориентироваться на опыт развитых стран мира – Японии, Китая, Сингапура и прочих. Именно в этих странах достижения достаточно высокого ценятся: рабочей силой, учеными и специалистами, происходит наращивание количества ученых-исследователей, разработчиков новых технологических систем и робототехники. Одновременно увеличиваются расходы на научно-исследовательские работы. Расширяются сети научных и инновационных организаций, растет уровень общего образования населения, его профессиональной подготовки [2].

На мировом рынке наукоемкой продукции четко прослеживается тенденция усиления конкуренции. В связи с этим, все большая доля расходов предприятий переносится из сферы производства в сферу исследований и разработок новых технологий. Инновации сегодня – наиболее эффективное средство технологического развития предприятий, обеспечение сильных рыночных позиций, основанных на существенных конкурентных преимуществах, что позволяет выйти из состояния экономической депрессии [1].

Считаем, что нашей Республике необходим переход на более эффективное финансирование инновационной деятельности. Необходимо создать Республиканский Инновационный Фонд, который бы финансировал венчурные проекты и «стартапы». Деятельность Инновационного Фонда должна заключаться не только в финансовой поддержке, но и в научно-экспертной, юридической, организационной помощи субъектам хозяйствования.

В государстве есть ряд факторов, которые могут способствовать развитию предпринимательских структур венчурного капитала. К этим факторам следует отнести: наличие высококвалифицированной и творческой рабочей силы, большие запасы сырьевых ресурсов.

Развитие современного производства должно базироваться на новейших достижениях в области техники и технологии, передовых организационных формах и принципиально новых методах инновационной деятельности с целью сокращения цикла «наука-производство», а венчурный капитал должен стать

эффективным методом финансирования инноваций и научно-технического прогресса.

Таким образом, процесс инновационного развития нашего государства весьма замедлился, и во многом отстает в развитии не только от передовых стран мира, но и от соседних государств. Это связано с политической неопределенностью, ограничениями в экономической деятельности, недоработкой правового обеспечения. Считаем, что основой инновационного развития Республики должна стать усовершенствованная система государственного регулирования инновационной деятельности; формирование государственных инновационных программ и государственных заказов на инновационную продукцию; создание индустрии венчурного финансирования.

Литература

1. Арутюнов, Юрий Аванесович Инновационная политика. Учебник. Гриф УМО МО РФ: моногр. / Арутюнов Юрий Аванесович. - М.: КноРус, 2019. - 202 с.
2. Гришин И.Я. Национальная идея тотальных инноваций и информационная технология клиент-сервер / И.Я. Гришин // Вестник УАДУ. – 2017. – №2. – 208 с.
3. Чухрай Н.И. Организационно-управленческие инновации в экономике, упирается в знание / Н.И. Чухрай. – Х.: ИНЖЕК, 2016. – 133 с.

УДК 336.67

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Долотина А.И.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

Финансовый результат предприятия характеризуется рядом критериев: изменениями величины собственных средств, доходами и убытками, кредиторской и дебиторской задолженностями. Вся информация должна отражаться на бухгалтерских счетах, что позволит быстро и точно составлять отчеты и держать под контролем финансовую деятельность предприятия.

Проводя оценку финансового состояния предприятия, некоторые авторы говорят, что нельзя опираться только на бухгалтерскую отчетность – необходимо учитывать все разделы аналитической работы. Такой анализ называется прогнозным. Он включает в себя информацию о тенденциях развития рынка в определенной сфере и внутрихозяйственной деятельности предприятия. Но многие специалисты предпочитают использовать ретроспективный и экспресс-анализ.

Ретроспективный анализ проводится за прошлые периоды, целью является выявление слабых мест в политике предприятия, необоснованных статей расходов и прочее. Применяется как сотрудниками, так и независимыми

аудиторами. Такой способ анализа позволяет составлять прогноз на будущие периоды в финансовой деятельности предприятия.

Экспресс-анализ является самым простым и быстрым способом в использовании. Суть такого анализа заключается в наглядной оценке финансового состояния и эффективности развития хозяйствующего субъекта.

Для каждого предприятия анализ финансовых результатов – одна из главных задач. Проводя его, можно увидеть, как выполняется бизнес-план, правильно ли поставлены цели и задачи [2]. В итоговом результате заинтересованы все – инвесторы, акционеры, поставщики, страховщики и т.д. Показатель рентабельности является неотъемлемой частью анализа финансовых результатов и играет немаловажную роль для предприятия, показывая его доходность.

Основные задачи при проведении анализа финансовых результатов предприятия:

1. Регулярный контроль выполнения планов реализации продукции и получения прибыли. Такая задача помогает избежать неправильности планирования производства и реализации продукции.

2. Определение воздействия объективных и субъективных факторов на финансовые результаты – вовремя обнаруженный фактор позволяет избежать или минимизировать потери.

3. Выявление резервов увеличения размера прибыли и рентабельности. Расширение продукции позволяет увеличить рынок сбыта (приобретение новых потребителей), тем самым увеличить прибыль предприятия.

4. Оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности позволяет рассчитать понесенные затраты и прогнозировать прибыль/убытки.

5. Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов. Каждое предприятие принимает собственные решения по применению выявленных резервов.

Сущность анализа финансовых результатов деятельности предприятия заключается в том, чтобы использовать свои полученные результаты для достижения поставленных целей и задач. Грамотно рассчитанный финансовый анализ дает аналитику большой спектр взаимосвязей и событий, которые имеются на предприятии. Он также определяет факторы, которые могут отрицательно или положительно сказаться на финансовом состоянии, и в конечном итоге сформулировать рекомендации по улучшению дел на предприятии.

Источниками экономического анализа финансовых результатов предприятия служат данные бухгалтерского баланса, отчет о финансовых результатах, формы статистической отчетности, а также соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия.

Результатами данного анализа также могут воспользоваться руководители предприятия, чтобы принимать стратегические и текущие управленческие решения в своем предприятии, способствуя реализации одного

из основных принципов современного менеджмента – принятие решений, основанное на фактах. Чтобы увидеть общее состояние предприятия, насколько оно эффективно и рентабельно, результатами финансового анализа пользуются также партнеры предприятия, возможные инвесторы и кредиторы, а также просто общество, чтобы определить степень полезности данной деятельности для них.

Следовательно, чтобы предприятие получало положительный отзыв, нужно улучшать экономические результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, улучшать рентабельность и эффективность предприятия [1].

Главной формой финансового состояния предприятия является величина текущих финансовых результатов, и эта оценка дается на основе таких показателей, как рентабельность и прибыль предприятия. Финансовыми результатами любого предприятия являются такие отношения предприятия, которые возникают из-за необходимости денежных средств и прибыли. Их цель состоит в том, чтобы осуществлять постоянный процесс продажи товаров.

Конечным финансовым результатом такой деятельности является прибыль или убыток. Финансовый результат на предприятии не всегда говорит о состоянии бизнеса, так как сумма активов не влияет на конкурентоспособность на рынке.

Относительным инструментом анализа финансового состояния являются финансовые коэффициенты – относительные показатели, рассчитываемые на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, дающие возможность получить представление об отдельных его характеристиках.

Методика проведения анализа включает в себя внутренний и внешний финансовый анализ. Внешний анализ используется для того, чтобы оценить инвестиционную привлекательность предприятия, ее платежеспособность.

Внутренний анализ, по мнению Шадрина Г.В., это «анализ, проводимый на основании финансовой и статистической отчетности органами хозяйственного управления, банками, финансовыми органами, инвесторами, поставщиками, аудиторами» и они уже оценивают само состояние бизнеса, которое выявляет тенденции развития предприятия [3].

Методика внутреннего анализа включает в себя:

1. Горизонтальный анализ – сравнение каждой позиции с предыдущим годом. Вертикальный анализ – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

2. Трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, а, следовательно, ведется перспективный анализ.

3. Анализ относительных показателей – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей.

4. Сравнительный анализ – это и внутривоздейственный анализ сводных показателей подразделений, цехов, дочерних фирм и т.п., и межхозяйственный анализ предприятия в сравнении с данными конкурентов, со средними общеэкономическими данными.

5. Факторный анализ – анализ влияния и отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных и стохастических приемов исследования.

Анализ финансовых результатов является основным средством планового управления экономическим развитием предприятия. Он занимает особое место в экономическом анализе, так как он позволяет оценить конечную эффективность деятельности предприятия. Анализ финансовых результатов – важнейшее звено в деятельности любого предприятия. Прибыль, как финансовый результат, является основным результатом экономической деятельности предприятия, и ее увеличение несет положительный эффект, а использование прибыли, формирование специальных фондов показывает политику предприятия

Литература

1. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.

2. Колачева, Н.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1 (44). – С. 29-35

3. Шадрина, Г.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Шадрина. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 223 с.

УДК: 35.08

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Ефименко А.М.

Научный руководитель – к.э.н., профессор Чернякова Т.М.

Обеспечение государственной службы высококвалифицированными специалистами - государственными служащими - актуальная задача государственной кадровой политики в этой сфере. Ведь именно они являются основным ресурсом, который обеспечивает жизнедеятельность государства. Высокий уровень подготовки кадров, прозрачная система их отбора способствуют реализации задач, которые стоят перед органами государственной власти по обеспечению устойчивого экономического, социального и политического развития страны. Итак, возникает насущная необходимость в разработке нового содержания государственной кадровой политики в сфере государственной службы. Главной целью современной

государственной кадровой политики в сфере государственной службы является обеспечение управленческого процесса высококвалифицированными, активными, добросовестными работниками, профессионалами, способными оказывать качественные управленческие услуги.

В области государственного управления различные аспекты формирования государственной кадровой политики в сфере государственной службы исследовали такие ученые, как: Т.А. Беркутова, В.М. Захаров, Г. М. Шамаров и др.

Цель данного исследования заключается в теоретическом обосновании необходимости формирования механизма реализации государственной кадровой политики в сфере государственной службы ЛНР.

Под кадровой политикой государства необходимо понимать формирование и реализацию стратегии кадровой работы, установление целей и задач, определение научных принципов подбора, расстановки и развития государственных служащих и персонала, совершенствование форм и методов работы с государственными служащими и персоналом в конкретных исторических условиях того или иного периода развития государства [1, с. 101].

Назначение кадровой политики - своевременно формулировать цели в соответствии со стратегией развития государства, ставить проблемы и задачи, находить способы достижения поставленных целей. В условиях развития ЛНР нужна такая кадровая политика, которая базировалась на стратегии и принципах рыночных отношений, демократизации общества. Очевидно, что она должна осуществляться на центральном, региональном и местном уровнях. Причем, как и стратегия развития государства, кадровая политика разрабатывается с учетом внутренних ресурсов, традиций и возможностей внешней среды [2; с. 15].

Внутренняя организационная структура системы формирования кадров государственного управления определяется целями и приоритетными направлениями кадровой политики и ее принципами [3, с. 22].

Мы считаем, что суть кадровой политики в системе органов исполнительной власти состоит в привлечении, закреплении и адекватном использовании на государственной и муниципальной службе высококвалифицированных специалистов, в создании условий для реализации ими своего профессионального потенциала для успешного исполнения должностных обязанностей и обеспечения на этой основе эффективного функционирования органов государственной власти и местного самоуправления.

Хотя реформирования законодательства в системе государственной кадровой политики в сфере государственной службы ЛНР в целом можно считать положительным фактором, существуют проблемы формирования государственной кадровой политики в сфере государственной службы ЛНР, основными из которых являются:

– нечеткое разграничение политических и административных функций, что приводит к политизации государственной службы, зависимости

государственных служащих от политических изменений в обществе, а также к незащищенности от определенного политического влияния;

– неопределенность границ сферы регулирования законодательства о государственной службе и трудового законодательства, что приводит к неточному определению специфики отбора кадров и продвижения по службе государственных служащих;

– отсутствие четкого законодательного регулирования административных процедур по формированию государственной кадровой политики в сфере государственной службы и профессиональной этики государственных служащих.

На наш взгляд карьерный рост государственного служащего возможен только при определенных условиях: наличии вакантной государственной должности, соответствующего профессионального образования, специализации, опыта работы, необходимого стажа государственной службы. Государственный служащий имеет право на продвижение по службе с учетом таких характеристик, как квалификация и способности, добросовестное выполнение своих служебных обязанностей, наличие вакантной должности. Вместе с тем государственный служащий не имеет права требовать продвижения по службе, поскольку назначение на должность относится к компетенции государственного органа. Заинтересованность государства в оптимальном замещении должностей государственных служащих должна быть приоритетной по сравнению с личным интересом государственного служащего, который намерен продвигаться по службе. В то же время на государственный орган возлагается обязанность не препятствовать государственному служащему в продвижении по государственной службе, учитывая его профессиональные качества, наличие кадровых и финансовых возможностей государственного органа.

Рассматривая некоторые аспекты кадровой политики в системе государственной службы в зарубежных странах, определенное внимание хотелось бы уделить вопросу принятия решение о повышении служащего в должности, или наоборот - увольнении с занимаемой должности.

Введение зарубежного опыта предлагается в части научно-методических разработок по совершенствованию системы независимого отбора кадров в системе государственной службы, выделение конкретных профессиональных и личностных требований к кандидатам на государственную службу.

В кадровой политике в системе государственной службы ЛНР могут быть использованы зарубежные технологии отбора и передвижения по службе государственных служащих. Важным элементом этого процесса должно быть выдвижения четких требований к кандидатам на любую государственную должность, гласность и публичность отбора, создания реально действующей конкурсной системы и тому подобное. Необходимо создать привлекательную для граждан систему эффективной мотивации государственных служащих, которая будет основана на их материальном и моральном стимулировании. Однако, при «заимствовании» элементов зарубежной кадровой политики в

системе государственной службы ЛНР следует учитывать следующие положения: необходимость разработки программы внедрения; апробация различных моделей организации кадровой работы в качестве эксперимента, разработка механизма контроля за ходом внедрения и результатами.

Таким образом для обеспечения качественного отбора кадров государственных служащих ЛНР необходимо создать центр независимого тестирования, осуществлять конкурсный отбор кандидатов на государственную службу. Также необходимо создание единого органа, который обеспечивал бы управление в сфере формирования и реализации всей государственной кадровой политики.

Литература

1. Беркутова, Т.А. Оценка персонала как управленческая задача: эффективность, компетенции, деловые коммуникации. / Т.А. Беркутова. – Екатеринбург-Ижевск: УрО РАН, 2017. – 568с.

2. Захаров, В.М. Развитие кадрового потенциала государственного и муниципального управления в регионе / В.М. Захаров // Современные проблемы науки и образования, 2013. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=9781>

3. Шамарова Г. М. Формирование и развитие кадрового потенциала органов местного самоуправления: автореф. дис. д.э.н./ Г. М. Шамаров – Москва, 2010. – 59 с.

УДК 657.47

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Жигулин А.С.

Научный руководитель – доц. Крещенко О.В.

Формирование надлежащего состава, структуры и комплектации основных средств на аграрном предприятии предусматривает значительные капиталовложения, а также высокую вероятность долгосрочного привлечения внешних инвестиционных ресурсов. Для того чтобы отечественные сельскохозяйственные предприятия соответствовали современным рыночным условиям, необходима действенная система управления, которая объединяет процессы учета и экономического анализа [4]. Учитывая сказанное, особое значение приобретает адекватная оценка результативности и эффективности использования необоротных активов в обеспечении непрерывности производственного процесса.

Как отмечают многие экономисты, теория эффективности четко разграничивает понятия эффекта и эффективности. В первом случае – это результат, а во втором – соотношение эффекта и затрат на его осуществление [1]. Общими для них являются два аспекта: во-первых – направленность на

достижение конкретного результата – социального или экономического, во-вторых, они обуславливают расходования средств.

Сложность оценки эффективности использования основных средств в значительной степени обуславливается многоаспектностью и существенной вариативностью показателей, использование которых целесообразно для проведения такого анализа. Поэтому формирование и отбор критериев исследования эффективности основных средств в подавляющем большинстве случаев обуславливается и определяется стратегическими целями развития предприятия на перспективу.

Системный подход раскрывает широкие возможности для оценки отдачи основных фондов не только по объему произведенной продукции, но и с учетом уровня ее конкурентоспособности, доходности и реализации на рынке [3]. Исходя из основ системности и комплексности, нами осуществлена собственная попытка корректного разграничения и выделения соответствующих блоков показателей по оценке эффективности использования основных средств.

Таким образом, исследование эффективности использования основных средств предлагаем осуществлять по четырем основным этапам, предусматривающие оценивания:

- технического состояния основных средств;
- обновления основных средств;
- обобщающих индикаторов эффективности основных средств;
- эффективности использования непосредственно активной части основных средств.

Считаем, что реализация первых двух этапов исследования дает возможность обеспечить удачный анализ уровня и динамики развития воспроизводственных процессов относительно основных средств предприятий, а следующих двух – непосредственно уровня эффективности использования этих активов.

Первым и достаточно важным этапом анализа эффективности использования основных средств является исследование их технического состояния. С этой целью рассчитываются такие обобщающие показатели характеристики технического состояния, как коэффициенты износа и годности.

По результатам расчета коэффициента износа можно удачно оценить степень изношенности основных средств, находящихся в эксплуатации, то есть проанализировать какая именно часть стоимости этих активов уже перенесена на вновь созданный продукт.

Исследуя возрастной состав активной части основных средств, на наш взгляд, необходимо также проводить и анализ соотношения удельного веса соответствующих возрастных групп в общей численности единиц данного вида основных средств ($K_{возр}$):

$$K_{возр} = \frac{\sum_{i=1}^n BI_i \times q}{100}, \quad (1)$$

где: $ВИ_i$ – середина i -того возрастного интервала; q – удельный вес каждой возрастной группы по данному виду основных средств, %; n – количество возрастных интервалов.

Наряду с этим в системе показателей эффективности воспроизводства основных средств, по нашему мнению, целесообразно включить коэффициент интенсивности обновления, который рассчитывается путем соотношения стоимости объектов, выбывших и введенных в действие за одинаковый временной период; коэффициент оптимальности выбытия основных средств, как отношение фактического коэффициента выбытия до нормативного.

Процесс обновления основных средств предполагает и изучение характера их выбытия, проводится по результатам анализа коэффициента выбытия, оценка которого дает возможность охарактеризовать степень интенсивности выбытия основных средств из производства и исчисляется как отношение стоимости выбывших за отчетный период основных средств к стоимости соответствующих активов на начало этого же периода.

Что касается дополнительных индикаторов оценки эффективности воспроизводства основных средств, то считаем целесообразным использование коэффициентов прироста и скорости обновления. Причем коэффициент скорости обновления, который отражает средний период полного обновления этих активов, рассчитывается как частное от деления единицы на коэффициент обновления основных средств. Индикатор прироста основных средств определяется как отношение разницы стоимости введенных и выбывших за год активов к их величине на начало года.

Реализация следующего этапа исследования предполагает необходимость определения и оценки комплекса показателей, которые условно разделены нами на индикаторы первого и второго блока [2]. Причем показатели первого блока – обобщающие. Они предоставляют возможность оценить эффективность использования всей совокупности основных средств предприятия. К таким обобщающим показателям традиционно относятся фондоотдача, фондоемкость основных средств, фондовооруженность труда и среднегодовая рентабельность основных средств. На наш взгляд, рентабельность основных средств является показателем некорректным, так как рентабельность – это отношение прибыли к прибыли образующему показателю, а получению прибыли предприятия способствуют не только основные, но и оборотные средства.

Показатели второго блока представлены коэффициентами интенсивного, экстенсивного и интегрального использования основных средств.

Подытоживая, отметим, что исследование ожидаемого или достигнутого уровня эффективности использования основных средств требует выделения комплекса критериев и формирование соответствующей системы показателей, исходя из необходимости быстрой адаптации деятельности предприятия к изменяющимся условиям ведения хозяйственной деятельности.

Литература

1. Диярова, Р.К. Эффективность использования основных средств / Р.К. Диярова. // NovaInfo.Ru. – 2016. – Т. 2. – №45. – С. 118–120.
2. Мироседи, С.А. Риски, влияющие на эффективность использования основных средств / С.А. Мироседи, Ю.Е. Яшина // Современные аспекты экономики. – 2016. – №4 (224). – С. 51–54.
3. Моисеева, А.А. Особенности анализа эффективности использования основных средств в агропромышленном комплексе / А.А. Моисеева // Экономическая наука сегодня: теория и практика: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 24 март 2017 г.) / редкол.: Б.К. Мейманов [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 242-247.
4. Шаврина, Ю.О. Управление основными средствами на основе учетно-аналитического обеспечения сельскохозяйственных организаций / Ю.О. Шаврина, С.С. Таспаев, А.В. Филиппова, А.С. Шибалова. // Вестник Евразийской науки – 2018. – №3. Режим доступа – <https://esj.today/PDF/47ECVN318.pdf> (доступ свободный).

УДК 657.42/62.(470)

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РФ

Железняк И.А.

Научный руководитель – доц. Старченко А. Ю.

Российские компании на современном этапе развития столкнулись с проблемой перехода на новые Федеральные Стандарты Бухгалтерского Учета. Данные стандарты вводятся постепенно, что облегчает работу бухгалтеров по переходу компаний на новые стандарты, однако данный процесс является очень трудоемким, энергозатратным и организациям придется затратить определенные ресурсы, чтобы данный переход обеспечить. Следует отметить, что все организации должны перейти с ПБУ 06/01 на ФСБУ 6/2020 «Основные средства» до 1 января 2022 года. ПБУ 06/01 с 01.01.2022 утратит силу.

Сравним критерии признания основных средств в ФСБУ 6/2020 и ПБУ 06/01 в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение критериев признания основных средств

ПБУ 06/01 [2]	ФСБУ 6/2020 [4]	Отличия
Объект основных средств отвечает критериям:		
1. Предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;	1. Предназначен для использования организацией в ходе обычной деятельности при производстве и (или) продаже ею продукции (товаров), при выполнении работ или оказании услуг, для охраны окружающей среды, для предоставления за плату во временное пользование;	Изменена формулировка критерия; теперь объект ОС может быть предназначен для охраны окружающей среды
2. Предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.	2. Предназначен для использования организацией в течение периода более 12 месяцев или обычного операционного цикла, превышающего 12 месяцев; способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем (обеспечить достижение некоммерческой организацией целей, ради которых она создана).	Критерий сформулирован более четко и полно;
3. Организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта	3. -	Норма удалена из критериев в ФСБУ 6/2020
4. -	4. Имеет материально-вещественную форму	Норма добавлена к критериям в ФСБУ 6/2020

Таким образом, можно сделать вывод, что значительных изменений в критериях признания ОС не произошло, были более четко и полно сформулированы критерии, объект ОС теперь может иметь материально-вещественную форму и быть предназначенным для охраны окружающей среды, кроме того, данный объект уже можно перепродавать.

Также необходимо отметить, что ФСБУ 6/2020 не распространяется на:

- 1) капитальные вложения
- 2) долгосрочные активы к продаже
- 3) предметы договоров аренды (субаренды), а также иных договоров, положения которых по отдельности или во взаимосвязи предусматривают предоставление за плату имущества во временное пользование учитываются в соответствии с ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды».

ФСБУ 6/2020 устанавливает составляющие расчета амортизационных отчислений: способ, срок полезного использования (СПИ) и вводит термин ликвидационной стоимости (ЛС), которого в ПБУ 06/01 не было. Ликвидационная стоимость определена пунктом 30 документа. Для ее расчета нужно взять:

1) сумму, которую могла бы иметь фирма при выбытии ОС, не исключая ценности, образующиеся в результате выбытия;

2) расчетную сумму затрат на выбытие.

ЛС является разницей этих двух значений. Важно заметить: в п. 30 ФСБУ 6/2020 указывается, что объект ОС рассматривается как уже достигший завершения СПИ «и находился в состоянии, характерном для конца срока полезного использования».

Исчислять амортизацию теперь нужно с дня принятия объекта к учету в бухгалтерский учет, а не с начала следующего за этим событием месяца. Останавливают начисление по аналогичному принципу – от дня списания с бухгалтерского учета, а не с начала последующего месяца, как раньше. Амортизацию продолжают начислять даже в ситуации простоя или прекращения работы ОС временно [4].

Важным нововведением является то, что убрали лимит стоимости основных средств. Теперь организации могут сами устанавливать минимальную стоимость активов — п. 5 ФСБУ 6/2020. Таким образом, есть возможность привести в соответствие бухгалтерский и налоговый учет, не высчитывая каждый раз временные разницы.

Согласно ПБУ 06/01 основные средства стоимостью менее 40 000 рублей, относили к МПЗ. Теперь организация сама устанавливает минимальную стоимость ОС, из-за чего возникает вопрос – все ли МПЗ можно списывать. Ответа на данный вопрос в положении нет, однако Комитет по рекомендациям БМЦ постарался решить недосказанность и разработал позицию по п. 5 ФСБУ 6/2020 — Р-126/2021-КпР от 29.03.2021 [1], где он рекомендует для малоценных основных средств установить совокупный лимит списания. Такой лимит, по мнению комитета, не должен существенно влиять на структуру бухгалтерской отчетности.

Общая стоимость большого количества малоценных объектов может быть весомой, при незначительной стоимости каждого по отдельности. Поэтому комитет предлагает учитывать все релевантные показатели: срок службы актива, размер пользы, долю амортизации в себестоимости и особенности организации.

В ФСБУ 6/2020 изменили правила переоценки. Сделать теперь это можно двумя способами:

1) пересмотреть первоначальную стоимость и амортизацию так, чтобы балансовая стоимость стала равна справедливой стоимости.

2) из первоначальной стоимости вычесть накопленную амортизацию, и разницу пересчитать до справедливой.

В обоих случаях объект нужно оценить по справедливой стоимости. К каждой группе ОС необходимо применять единый подход оценки.

Таким образом были рассмотрены основные нововведения ФСБУ 6/2020, которые с одной стороны облегчают ведения бухгалтерского учета на предприятии, но с другой стороны порождают ряд вопросов и трудностей при переходе с ПБУ 06/01 на новый стандарт.

Литература

1. Рекомендация Р-126/2021-КпР «Стоимостной лимит для основных средств» [Электронный ресурс]: Официальный сайт Бухгалтерского методологического центра. — Режим доступа: http://bmcenter.ru/Files/R-KpR_Stoimostniy_limit_OS (дата обращения: 25.11.2021).

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Электронный ресурс]: Офиц. сайт Министерства Финансов РФ. — Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/no_date/2012/PBU_6.pdf (дата обращения: 25.11.2021).

3. Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Офиц. сайт Министерства Финансов РФ. — Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=105067-prikaz_minfina_rossii_ot_28.12.2015_217n_o_vvedenii_mezhdunarodnykh_standartov_finansovoi_otchetnosti_i_razyasnenii_mezhdunarodnykh_standartov_finansovoi_otchetnosti_v_deist (дата обращения: 25.11.2021).

4. Федеральный стандарт бухгалтерского учета (ФСБУ) 6/2020 «Основные средства» [Электронный ресурс]: Офиц. сайт Министерства Финансов РФ. — Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=133537-federalnyi_standart_bukhgalterskogo_ucheta_fsbu_62020_osnovnye_sredstva (дата обращения: 25.11.2021).

УДК 338

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Зарейчук Н.А., Солод К.А.

Научный руководитель – доц. Клименчукова Н. С.

Для достижения определенного уровня конкурентоспособности нужно ввести в действие широкий спектр рыночных стимулов, которые позволили бы согласовать интересы всех участников рынка. С целью координации деятельности экономических субъектов нужно, прежде всего, определить факторы конкурентоспособности предприятий, показатели и подходы к их оценке.

Исследование конкурентоспособности предприятия в условиях экономической ситуации, в государстве дает основания рассматривать ее как комплексную характеристику потенциальных возможностей обеспечения конкурентных преимуществ в обозримой перспективе. Источниками конкурентных преимуществ является прогрессивная организационно-

технологическая и социально-экономическая база предприятия, умение анализировать и своевременно принимать меры по укреплению конкурентных преимуществ. Последнее следует отметить особо, поскольку анализ и оценка уровня конкурентоспособности предприятия необходимы на всех стадиях производственного процесса предпроектной, проектной, функционирования и дальнейшего поэтапного развития.

Соглашаясь с Ю. Палкиным, отметим, что оценивать конкурентоспособность аграрного сектора нелегко. С одной стороны, она достаточно высока, поскольку здесь производят жизненно важную продукцию, на которую существует устойчивый спрос. С другой стороны, вследствие значительных колебаний доходов, а также зависимости их от природных (биологических) факторов, она имеет рискованный характер [2].

Оценка конкурентоспособности конкретного предприятия предполагает определение круга предприятий-конкурентов, формирование системы оценочных показателей, обработку информации и получения обобщающей оценки конкурентоспособности, которая является понятием относительным, поэтому ее можно обнаружить только среди группы предприятий, относящихся к одной отрасли. Определение группы предприятий-конкурентов является важным этапом работы, поскольку предприятие может быть конкурентоспособным в пределах определенного сегмента рынка, а в пределах другого - нет. Предприятия, определяются конкурентами определенного предприятия, должны входить в единый региональный рынок деятельности или его определенный сегмент; иметь соответствующую структуру производства и ассортимент продукции; иметь сопоставимые фазы жизненного цикла предприятия и основных стратегических целей развития; использовать одинаковые каналы распространения товаров.

Формирование системы оценочных показателей включает перечень основных критериев и показателей оценки конкурентоспособности предприятия. В процессе такой оценки можно использовать как количественные, так и качественные показатели, касающиеся производственной, финансовой, коммерческой и организационно-управленческой деятельности. Качественные показатели используются в процессе оценки в виде описания или балльной оценки качества, полученной на основе экспертного сопоставления фактического состояния с лучшим.

Соглашаясь с мнением В.Д. Немцова и Л.С. Довганя [1], отметим, что в настоящее время отсутствует общепринятая методика определения и оценки конкурентоспособности предприятия. Половинкин П. [3] к основным методам оценки конкурентоспособности предприятия относят метод разниц, метод рангов, метод баллов и метод эталона. С. Степаненко [4] отмечает, что определение уровня конкурентоспособности предприятий - сложная проблема, и для ее решения предлагает применять различные методические подходы: индикативный, метод иерархий, разниц, конкурентных преимуществ, экспертных оценок и другие. Одним из вариантов определения уровня конкурентоспособности предприятия является использование показателя

конкурентного статуса фирмы, предложенный И. Ансоффом. Важным методом оценки конкурентоспособности предприятий является метод стратегического планирования и управления, основанный на составлении стратегического баланса (SWOT-анализ).

В.Д. Немцов и Л.С. Довгань называют несколько подходов к оценке конкурентоспособности предприятия: метод, основанный на теории эффективной конкуренции; подходы к оценке конкурентоспособности предприятия, связывают ее уровень с показателями качества (конкурентоспособности) выпускаемой продукции; методы, основанные на теории конкурентного преимущества; метод бенчмаркинга [1].

Указанные методы кардинально отличаются по своей сути и базой формирования показателей конкурентоспособности. Использование их может быть удобным в резких ситуациях в зависимости от специфики отрасли, к которой относится предприятие.

Согласно теории эффективной конкуренции, самых конкурентоспособных есть предприятия, где лучше всего организована работа всех подразделений и служб. На эффективность деятельности каждой службы влияет много факторов - ресурсов фирмы. Оценка эффективности работы каждого подразделения предусматривает оценку эффективности использования этих ресурсов. Суть данного метода заключается в использовании большого количества показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия, в совокупности дают достаточно полную картину о производственном потенциале предприятия и его место на рынке.

Литература

1. Немцов, В. Д. Стратегический менеджмент / В. Д. Немцов, Л. С. Довгань. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 221 с.
2. Палкин, Ю. И. Особенности конкуренции в аграрном секторе // Ю. И. Палкин / Вестник аграрной науки. – 2012. - № 2. – С. 7 – 14.
3. Половинкин, П. А. Повышение конкурентоспособности АПК / П. А. Половинкин // Экономист. – 2013. - № 10. – С. 73-80.
4. Степаненко, С. И. Определение уровня конкурентоспособности перерабатывающих предприятий / С. И. Степаненко // Экономика АПК. – 2013. - № 5. – С.56 – 58.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Иващенко С.И.

Научный руководитель – доц. Степанова Ю.Л.

Внутренний аудит является важным звеном системы эффективного хозяйствования на крупных и средних предприятиях. Однако в экономической литературе отсутствует единство мнений относительно определения сущности и функций внутреннего аудита как для предприятий, так и в отраслевом аспекте.

С развитием экономических отношений внутренний аудит становится неотъемлемым средством управления предприятием, выделяют следующую классификацию видов внутреннего аудита.

1) Внутренний аудит отчетности. Основными задачами внутреннего аудита отчетности выступают: подтверждение точности результатов и достоверности данных, которые отображены в бухгалтерской, финансовой, статистической и управленческой отчетности; всесторонний контроль и анализ процесса формирования информационных массивов, которые могут быть представлены учетными и аналитическими данными, полученными в результате работы автоматизированных систем управления; контроль за операциями и процессами, результаты которых в дальнейшем подлежат отображению в отчетности [1].

2) Стратегический внутренний аудит. Стратегический внутренний аудит направлен на решение ряда задач, связанных с оценкой, контролем и мониторингом ключевых экономических показателей деятельности (ключевых показателей эффективности).

3) Операционный внутренний аудит направлен на оценку операционной деятельности организации. Внутренний операционный аудит ориентирован на решение задач, связанных с определением эффективности и результативности той или иной системы предприятия, а также влиянием той или иной операционной подсистемы на конечный финансовый результат:

– разработка рекомендаций, направленных на повышение эффективности осуществляемых операций и результативности бизнесов-процессов;

– поиск резервов и разработка мероприятий, направленных на мобилизацию ресурсов (активов) предприятия;

– оценка выполнения плановых показателей разными структурными подразделениями предприятия.

При проведении внутреннего аудита руководство предприятия должно учитывать его преимущества и недостатки [3].

Преимущества проведения внутреннего аудита:

– доброжелательность сотрудников по отношению к внутреннему аудитору;

- знание внутренними аудиторами специфических каналов коммуникации, действующих в организации;
- внутренние аудиторы лучше знают чья информация может быть наиболее полезной при аудите;
- возможность использования конфиденциальной информации в отчетах об аудитах;
- отсутствие дефицита времени позволяет более детальное изучение объекта аудита;
- есть возможность более тщательно проанализировать объекты аудита;
- экономия затрат на проведение внутреннего аудита по сравнению с внешним.

Недостатки проведения внутреннего аудита:

- степень объективности заключений внутреннего аудитора ниже, чем при внешнем аудите, так как есть вероятность предвзятости;
- низкая интенсивность работы, обусловленная менее жесткими временными рамками;
- выявление замечаний внутренними аудиторами воспринимается более остро;
- часто уровень квалификации внутренних аудиторов недостаточно высок для проведения глубокой аудиторской проверки;
- итоги внутреннего аудита ценятся меньше, чем при внешнем аудите;
- на основании результатов внутреннего аудита нет возможность пройти сертификацию;
- итоги внутреннего аудита бессмысленно использовать в качестве рекламы или для привлечения инвесторов [2].

Для снижения влияния недостатков внутреннего аудита на качество проводимой аудиторской проверки необходимо на проверяемом объекте осуществить ряд мер:

- разработать и внедрить в деятельность предприятий комплекс стандартов и норм внутреннего аудита;
- организовать подготовку высококвалифицированных кадров по внутреннему аудиту и переподготовку специалистов и руководителей предприятий;
- разработать структуру отдела внутреннего аудита на предприятии
- организовать проведение внутреннего аудита согласно его основным этапам (подготовка к проведению проверки; информационное обеспечение проверки, составление программы аудиторской проверки; процесс проверки; обсуждение предварительных выводов и предложений с руководством проверяемого подразделения; подготовка отчета аудитора)

Руководству предприятий и организаций необходимо понимать, что результаты внутреннего аудита не могут считаться достигнутыми, пока не будут внедрены рекомендации и устранены выявленные отклонения.

Литература

1. Дерновая, О. С. Внутренний аудит и внутренний контроль / О.С. Дерновая // Terra Economicu – 2017. – № 2. – С. 94–97
2. Ковалева, Н.В. Основные риски в компании для внутреннего аудита / Н.В. Ковалева, Т.А. Сапунова // Символ науки. – 2017.– Т. 1. № 2. – С. 66-68.
3. Козлюк, Н.В. Роль внутреннего аудита в управленческом процессе коммерческой организации / Н.В. Козлюк, И.Р. Донченко // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2017. – № 7 (86). – С. 49-52.

УДК 004

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ И ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Иголкина А.В.

Научный руководитель – ст. преподаватель Кусков А.Е.

Четверть всех действий, совершаемых современным человеком, осуществляется с помощью высоких технологий. Количество технологий, таких как: компьютеры, смартфоны, и другие гаджеты, которые имеют непосредственный выход в Интернет и оснащенных датчиками для передачи информации, увеличивается с каждым днем. Разрабатываются стандарты передачи данных с устройств в единую виртуальную сеть, решаются вопросы безопасности и целостности персональных данных.

Переход экономики на новый качественный уровень развития занимает одно из главных мест в освоении не сырьевой модели роста, что подчеркивает актуальность исследования предпосылок и стабильности становления цифровой экономики и развития инновационной ориентации всех субъектов хозяйствования [1].

Все экономические транзакции, которые происходят в Интернете, связаны с цифровой экономикой, поэтому это единый собирательный термин для всех экономических транзакций. Она также известна под разными названиями, такими как Веб-экономика или интернет-экономика.

Цифровая экономика определяется как экономическая деятельность, возникающая в результате миллиардов ежедневных онлайн - соединений между людьми, предприятиями, устройствами, данными и процессами. Другими словами, вы можете сказать, что это экономика, которая фокусируется на цифровых технологиях, основанных на цифровых и вычислительных технологиях.

Первые упоминания о цифровой экономике были использованы в 1995 г. канадским профессором Д. Тапскоттом в его книге «Цифровая экономика: обещание и опасность в эпоху сетевой разведки», а также американским ученым Дж. Негропonte, который впервые обратил внимание на роль информации и цифровых технологий в экономике и жизни [2].

Современное развитие экономики базируется на переводе активов в цифровой вид, что предполагает их существование в бинарной форме. Это позволяет совершать операции с этими активами, используя возможности сети Интернет, компьютеров, организовывать специальные разновидности бизнеса, опирающиеся на эту электронную форму, для распределения и перераспределения оцифрованных активов.

Цифровая экономика помогает улучшить коммуникацию за счет взаимодействия поставщиков активов, работников и заинтересованных сторон, что косвенно повышает безопасность, эффективность и видимость бизнеса.

Таким образом, бизнес может функционировать намного лучше, приняв цифровую экономику [3]. Она полностью зависит от персонализации клиентов. Таким образом, это полностью персонализированная экономика. Поэтому компании стараются поставлять продукцию в соответствии с потребностями и запросами клиентов. Где на потребительские запросы сильно влияют различные экономические факторы, которые приводят к экономическому развитию.

Цифровая экономика функционирует за счет совместного использования. То, что нужно одной компании, удовлетворяется другой, так что это их общий процесс, т. е. Покупка того, что необходимо, а также покупка услуг [4].

С появлением технологий объекты генерируют цифровые сигналы, эти сигналы можно измерять, отслеживать и анализировать, что помогает в принятии более эффективных решений.

Однако, влияния ускоренного развития цифровизации на экономики отдельных стран неравномерно[5]. Для создания цифровой экономики требуются огромные инвестиции, а также ресурсы, которые невозможно организовать в сельской местности. Таким образом, в сельской местности не происходит технического развития. Поэтому цифровая экономика недоступна, особенно в сельских и полусельских районах.

Для решение данной проблемы, правительству стран следует:

1. Привлечь инвесторов. Следует повысить важность и актуальность цифровизации, учитывая успешные показатели тех стран и компаний, которым удалось достичь значительных результатов в развитии с помощью инновационных и цифровых технологий. Способом достижения данной задачи могут послужить: проведение форумов и конференций, а также создание и продвижение качественной рекламы.

2. Организовать центры по развитию и цифровизации в сельских районах. Следует убедить сельское население, что данные методы ведения экономики значительно упрощают жизнь.

Компании, переживающие цифровую трансформацию, сталкиваются со многими проблемами и трудностями, поскольку им трудно адаптироваться к новой среде, а также к технологиям. Таким образом, существуют некоторые проблемы, с которыми сталкиваются компании в процессе цифровой трансформации, которые могут зависеть от количества сотрудников, работающих в компании. Таким образом, мы можем классифицировать

проблемы на основе существующего соотношения сотрудников в компании, которое составляет В настоящее время компании используют цифровую бизнес-стратегию, которая заключается во всех преобразованиях их бизнеса, оптимизации процессов и использовании технологий. Они внедряют цифровизацию, чтобы улучшить свое взаимодействие с клиентами и сотрудниками, а также обеспечить отличный опыт работы с клиентами.

Для преодоления вызовов цифровой экономики необходимо:

1. Обращать откат сотрудников. Поскольку известно, что изменения в цифровой трансформации жизненно важны для компаний, следует учитывать, что сотрудники долгое время работают в своей зоне комфорта. Таким образом, используя оцифровку, нарушается их распорядок и практика выполнения работы. Поэтому следует расширить их возможности, направить их на достижение результатов с помощью цифровизации. Это можно сделать с помощью создания определенного стимула. Например, введение поощрений, акций, льгот.

2. Широкая стратегия цифровой трансформации. Компании необходимо поставить четкие цели и задачи, ради которых следует работать. В случае если цели или стратегии компании не ясны, тогда и ожидать результатов не следует. Таким образом, формирование широкой цифровой стратегии для работы с цифровизацией в компании имеет важное значение.

3. Экспертные знания для руководства инициативами по оцифровке. Компании необходимо обучить своих сотрудников цифровой грамотности и помочь им развить навыки, необходимые для инноваций.

4. Разумные инвестиции. Любая цифровизация требует инвестиций. Таким образом, компании нужно использовать свой бюджет разумно, прежде чем принимать какие-либо решения.

Понятие «цифровая экономика» относится ко всем экономическим операциям, совершаемым в Интернете. С приходом цифровой экономики конкуренция и производительность на рынке возросли. Более того, данный процесс стимулирует возникновение инноваций и создает возможности для трудоустройства, а также обеспечивает экономический рост. Таким образом, можно сделать вывод, что развитие инновационных и цифровых технологий положительно влияет на экономику стран, следовательно, необходимо регулярно повышать значимость и влияние цифровой экономики и инновационных технологий.

Литература

1. Захаров, Д. В. Цифровизация экономики: проблемы и перспективы // Развитие науки, национальной инновационной системы и технологий : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 13 мая 2020г. : Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2020. С. 102-107. URL: <https://apni.ru/article/679-tsifrovizatsiya-ekonomiki-problemi-i-perspekt> (Дата обращения: 18.11. 2021)

2. Воронцовский, А. В. Цифровизация экономики и ее влияние на экономическое развитие и общественное благосостояние // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2020. - Вып.2. - С. 189.

3. Евсикова, О. О. Преимущества развития цифровой экономики / О. О. Евсикова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 1 (291). — С. 83-84. — URL: <https://moluch.ru/archive/291/65949/> (Дата обращения: 18.11.2021)

4. Бродель, Ф. П. Время мировой материальной цивилизации, экономика и капитализм. - Том 3. - Париж, Издательство Армана Колина, 1979. - С. 87-111.

5. Голдфарб, А. Цифровая экономика / А. Голдфарб, С. Такер. - Кембридж, Издание рабочего документа NBER, 2017. - 528 с.

УДК 352.075.26

МОТИВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТЬЮ К ГОСУДАРСТВЕННЫМ СЛУЖАЩИМ

Калабашкин А.В., Конюшенко А. Р.

Научный руководитель – доц. Волошинова Н.А.

Признание за Конституцией высшей юридической силы и ее прямое действие на всей территории государства гарантирует общность правового пространства Республики. Законы и правовые акты, принимаемые в ЛНР, не должны противоречить Конституции. В свою очередь органы государственной власти, органы местного самоуправления, должностные лица, граждане и их объединения обязаны точно соблюдать Конституцию и исполнять требования законов.

Функция надзора за соблюдением Конституции и исполнением законов на территории Луганской Народной Республики была возложена согласно статье 81 Конституции ЛНР на Прокуратуру Луганской Народной Республики[1].

Организация и порядок деятельности прокуратуры Луганской Народной Республики, равно как и полномочия прокуроров определяются Конституцией Луганской Народной Республики, Законом О прокуратуре и другими законами, действующими на территории Луганской Народной Республики, международными и межгосударственными договорами (соглашениями) [1,2].

Исследованию деятельности органов прокуратуры и в целом правоохранительных органов, посвящены работы Е.О. Дидоренко, Д.П. Фиолевского, Ю.Е. Винокурова, П.И. Каржача. Однако по-прежнему остается недостаточно конкретизированным вопрос управления внутренней лояльности в органах прокуратуры так и лояльности населения к ним.

Для эффективной работы государственным органам необходима как внешняя, так и внутренняя лояльность населения.

В данном контексте под лояльностью мы предполагаем некую

совокупность уважения к властям и действующим законам и подзаконным актам, а также корректное, благожелательное отношение к советуемым органам, к их непосредственным представителям и выполняемым ими функциям, возложенных законодательством [1, 2].

Внутреннюю лояльность можно выработать на общих методах мотивации (Рис. 1.):



Рис.1 Методы внутриорганизационной мотивации лояльности сотрудников

Для эффективной работы органа государственного управления необходимо максимально полно использовать ресурсы, которые имеются в организации. Люди являются одним из основных ресурсов и главным ее капиталом. Но сотрудники неодинаково выполняют свои профессиональные обязанности и могут работать с максимальной отдачей только при определенных условиях [3]. Готовность людей вносить свой вклад в работу определяется их психологической зрелостью и желанием трудиться в полную силу. Руководство организации может разработать прекрасные цели, планы, стратегии, организовать информационные потоки, установить лучшую технику, использовать новейшие современные технологии, инновации и т. д. Однако все это не даст ожидаемых результатов, если работников, с одной стороны, мотивируют, а с другой стороны, в организационном пространстве есть нечто, что демотивирует и снижает у них заинтересованность работать.

Низкая мотивация государственных служащих проявляется по-разному: сотрудники устраивают дополнительные перерывы, больше времени разговаривают на личные темы по рабочим телефонам, создают видимость процесса труда и т. д. Из-за недостатка мотивации ухудшается качество и объем выполнения работы. Как следствие, снижается эффективность деятельности всего органа государственного управления.

Все общие методы мотивации учтены и прописаны в Законе О прокуратуре. Рассмотрим их подробнее. Так согласно Закона О прокуратуре статьей 49 определен ежегодный дополнительный оплачиваемый отпуск за стаж службы в качестве прокурора.

Особо отличившиеся работники могут быть представлены к присвоению почетного звания «Заслуженный юрист Луганской Народной Республики» и награждению государственными наградами Луганской Народной Республики.

Статьей 62 определено материальное и социальное обеспечение прокурорских работников из которого следует, что денежное содержание прокурорских работников состоит из должностного оклада; доплат за классный чин, за выслугу лет, за особые условия службы (в размере 175 процентов должностного оклада), за сложность, напряженность и высокие достижения в службе (в размере до 50 процентов должностного оклада); процентных надбавок за ученую степень и ученое звание по специальности, соответствующей должностным обязанностям, за почетное звание «Заслуженный юрист Луганской Народной Республики»; премий по итогам службы за квартал и год; других выплат, предусмотренных законодательными и иными нормативными правовыми актами Луганской Народной Республики.

Осуществляется доплата за классный чин, которая производится ежемесячно и устанавливается в процентном отношении к должностному окладу прокурорского работника от 15 до 30%.

Производится доплата или процентная надбавка за выслугу лет производится ежемесячно и устанавливается в процентном отношении к должностному окладу (окладу по должности) и доплате за классный чин прокурорского работника в от 20 до 70%.

Процентные надбавки за ученую степень и ученое звание выплачиваются кандидатам наук или доцентам в размере 5 процентов должностного оклада, докторам наук или профессорам – 10 процентов должностного оклада, за почетное звание «Заслуженный юрист Луганской Народной Республики» – в размере 10 процентов должностного оклада. Выплата премий прокурорским работникам по итогам службы за квартал и год, а также оплата труда других работников осуществляются по нормам, установленным для работников органов исполнительной власти.

Таким образом процесс формирования лояльности к прокуратуре обусловлен множеством факторов, в числе которых находятся: уровень преступности в республике, социально-финансовое благополучие граждан, оперативность прокурорского реагирования; степень раскрытия преступлений; количество и качество судебных разбирательств; кадровый состав и уровень профессионализма сотрудников прокуратуры. Кроме того, на имидж прокуратуры значительно влияет публичное поведение ее сотрудников и деловая репутация.

Литература

1. Конституция ЛНР 1-І 18.05.14 (редакция 06.09.2018 [Электронный ресурс] : режим доступа - <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/konstitutsiya/>
2. Закон "О прокуратуре Луганской Народной Республики" 248-ІІ 13 августа 2018 года [Электронный ресурс]: режим доступа -<https://glava-lnr.info/dokumenty/zakony/zakon-o-prokurature-lnr>

3. Акулов, А.О. Местное самоуправление в системе государственного и муниципального управления территориальным развитием А.О.Акулов// Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. - 2012. - № 24. - С. 152-157.

4. Прокурорский надзор: учеб. / [Винокуров Ю.Е. и др.]; под общ. ред. Ю.Е. Винокурова. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшее образование, 2005. — 460 с.

УДК 005.32:331.101.3

ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА

Кинаш А.О.

Научный руководитель – ст. преподаватель Кусков А. Е.

Каждый человек производит свою деятельность посредством мотивов, то есть каких-либо причин, заставляющих его совершать те или иные действия. Именно эти мотивы должен определить и подкрепить руководитель. Сделать это можно с помощью мотивирования, так как благодаря нем у сотрудники утоляют свои потребности, предоставляя при этом хорошие результаты работы.

Мотивация – это совокупность движущих сил, побуждающих человека к выполнению определенных действий, воздействие на работников с целью направления их деятельности на благо организации [1].

Руководители любой организации стремятся к тому, чтобы их сотрудники работали качественно и тем самым приносили доход. Для того, чтобы сотрудники хотели работать им необходим внутренний и внешний стимул, их необходимо замотивировать, предложив им то, чего они хотят и смогут получить, выполнив работу.

Данная тема является актуальной, так как в период пандемии показатели результативной работы многих предприятий упали и стал вопрос об их повышении. У сотрудников не осталось сил выполнять свою работу должным образом. Сейчас многие компании осуществляют свою деятельность дистанционно, что является неудобным и непонятным для некоторых сотрудников, в связи с чем они беспечно относятся к выполнению своих обязанностей. Поэтому руководители таких предприятий должны серьезно подойти к решению данной проблемы, мотивируя персонал на выполнение работы.

Существуют различные виды мотивации, среди них можно выделить такие, как [2]:

- материальная, основанная на совокупности дополнительных выплат, предоставления бонусов и надбавок;

- нематериальная, основанная на создании у сотрудников внутренних мотивов к повышению эффективности труда и лояльности к компании путем использования методов, не связанных с какими-либо формами выплат материальных поощрений. Например, создание условий для удовлетворения

высших уровней потребностей в общении, уважении, признании, саморазвитии, творческой реализации.

- нормативная, основанная на побуждении человека к определенному поведению посредством идейно-психологического воздействия (убеждение, внушение, информирование, психологический заряд и т. п.).

- принудительная, основанная на использовании власти и угрозе неудовлетворения потребностей работника в случае невыполнения им соответствующих требований.

Перед применением того или иного способа мотивирования, руководитель должен провести анализ и понять мотивы своих подчиненных. У каждого они разные и соответственно к каждому сотруднику необходимо найти индивидуальный подход.

В настоящее время мотивация персонала выходит на новый уровень, появляются новые направления в этой области. Современные работники идут в ногу со временем и им необходимы инновации в сфере мотивирования, совершенствования существующих методов стимулирования. Руководители могут применять следующие методы мотивации персонала [3]:

- создание пространства для творческого развития и свободы в принятии решений. Многие сотрудники хотят расти, как профессионалы, выходить за рамки и шаблоны при выполнении какого-либо задания. Создание условий для самовыражения будет лучшим способом стимулирования труда таких работников.

- внедрение гибкого подхода к организации рабочего времени. Данный метод дает сотрудникам право работать тогда, когда позволяют силы и возможности. Но при этом такая «свобода» в любом случае должна иметь рамки дозволенного, установленные регламентом.

- информативность и повышение уровня компетенции. Этот подход особенно востребован в период пандемии и работы в дистанционном формате. Многие руководители, отдавая приказы и задания, не объясняют нюансов выполнения работы, в связи с чем возникают конфликтные ситуации, так как сотрудники должным образом не понимают, что им делать. Предоставление информации о задании, обучение персонала новым навыкам является хорошей мотивацией для сотрудников.

- максимальное избегание демотивации. Ощущение демотивации переживают многие работники. Признаками данного явления являются: нежелание работать, усталость и апатия, ощущение бессмысленности, отстраненность, равнодушие к результату труда. Грамотный и ответственный специалист может сохранять мотивацию к усердной работе достаточно долго. Для этого необходимо постоянно поддерживать связь со своими подчиненными, поощрять и подмечать их достижения.

Правильно организованная система мотивации позволяет руководителю грамотно воздействовать на своих подчиненных, с целью качественного исполнения ими заданий. Помимо этого, мотивация является одной из функций управления, что делает ее неотъемлемой частью деятельности руководства.

При создании мотивационной системы, руководитель должен ориентироваться на некоторые принципы, позволяющие данной системе эффективно функционировать. Можно выделить следующие принципы функционирования мотивационной системы [4]:

- доступность. Понимание – главное условие для исполнения. Только доступные для сотрудников правила будут работать так, как было задумано руководством.

- персонализация. Важно подбирать способы стимулирования персонала индивидуально (с учетом должности, стажа, объемов работы и особенностей характера).

- последовательность. Не стоит сразу взваливать наказания на только что прибывших сотрудников, так же, как и чрезмерно их поощрять. Вознаграждение для новичков должно быть умеренным, а первый штраф можно заменить строгой беседой.

- весомость. Этот принцип предполагает значимость поощрений и ощутимость наказаний. Важно, чтобы вознаграждение зависело от должности, опыта и ценности сотрудника.

- своевременность. Все хорошо вовремя, иначе достижения забываются, а нарушители начинают ощущать безнаказанность. Для соблюдения этого принципа некоторые компании переходят на еженедельную оплату труда или проектные методики решения задач.

- комплексность. Только параллельное применение материальных и нематериальных механизмов, поощрительных инструментов и штрафных санкций позволит создать оптимальный мотивационный комплекс.

Высокая мотивация персонала не только приносит высокий уровень производительности труда, но и позволяет осуществить следующие задачи:

- удовлетворить базовые потребности сотрудников;
- повысить лояльность, заинтересованность и вовлеченность персонала в работу;

- сформировать слаженно работающий коллектив, каждый член которого заинтересован в результатах своей работы;

- снизить текучесть кадров, повысить их качество за счет приобретаемого опыта;

- обеспечить условия, при которых у работников будет возможность раскрыть свой творческий и профессиональный потенциал.

Мотивирование является неотъемлемым элементом управления персоналом. Благодаря нему у людей появляется желание работать и выполнять задания наилучшим образом. Любая организация должна создать комфортные условия для работы, гибкую систему управления и стимулирования персонала.

Литература

1. Соломанидина, Т. О. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник и практикум для вузов/ Т. О. Соломанидина. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 323 с.

2. Литвинюк, А. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: учебник для бакалавров/ А. А. Литвинюк. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 398 с.

3. Пряжников, Н. С. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник и практикум для вузов/ Н. С. Пряжников. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 365 с.

4. Зайцева, Т. В. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие / Т. В. Зайцева. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 394 с.

УДК 338.43

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Кобылко П.С.

Научный руководитель - профессор Шевченко М. Н.

Удовлетворение физиологических нужд человека качественными и безопасными продуктами питания составляет материальную основу биологического, политического, социального и духовного существования индивида, семьи и социальной группы, государства общества и человечества в целом.

Аграрная политика в любой общественной системе имеет цели, обусловленные прежде всего экономическим содержанием. Ведь все кроме кислорода и воды, человек получает для своей жизнедеятельности из пищи.

Для системы продовольственной безопасности характерны определенные принципы формирования. Стержневым является принцип социальности, который предвидит целевую направленность этой системы и каждой ее составляющей, для удовлетворения пищевых нужд человека. Другим важным принципом является комплексность, что означает одновременное влияние на все составляющие системы. Следующий принцип – системность, который явно предвидит всесторонний подход к решению экономических, социальных, экологических и других аспектов проблемы продовольственной безопасности. Еще один важный принцип – адекватность в выборе регуляторов, что связано с неоднозначностью их действий на разных этапах развития экономической системы и в условиях изменений конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка.

Последний принцип – стойкость системы, то есть обязательное соблюдение вышеуказанных принципов социальности, комплексности, системности и адекватности независимо от изменений внешней среды.

Система является стойкой если она самообеспечиваемая. Для достижения продовольственного обеспечения на уровне само обеспечения государства она должна базироваться на собственном производстве. Продовольственное само обеспечение предусматривает удовлетворение основной части нужд в продуктах питания за счет отечественного производства, которое обуславливает независимость государства в удовлетворении нужд населения.

Поэтому системообразующим центром в обеспечении продовольственной безопасности является АПК страны, с которым системно связаны под системы: сбыта и распределения, резервов продовольствия, потребления продовольствия: управления, кадрового, информационно консультативного обеспечения; финансового обеспечения, материально-технического обеспечения; научного обеспечения.

Агропродовольственная сфера представляет собой один из объектов управления аграрной политики, на который возлагается задача формирования предложения на продовольствия.

Одновременно нужным является формирование спроса на него, поэтому в данном случае необходимым является системный подход, что предусматривает определение приоритетов за каждым направлением аграрной политики с дальнейшим их рассмотрением во взаимосвязи. Мероприятия относительно аграрных товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий дополняются мероприятиями относительно предприятий сферы торговли питания населения. Продовольственная безопасность формируется на основе холистического подхода, который предусматривает тесную взаимосвязь между всеми составляющими указанного процесса.

Начальный этап формирования продовольственной безопасности требует создания системы мониторинга, на которую возлагается задача определения фактического ее состояния, прогнозирования внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности. На этой основе разрабатываются мероприятия относительно локализации, и нейтрализации негативных факторов, что влияют или могут в будущем повлиять на снижение уровня безопасности. Система мониторинга продовольственной безопасности сосредотачивается на следующих направлениях: аграрно-продовольственное производство, продовольственный рынок, потребление продовольствия, питание населения, качество и безопасность продовольствия.

Планируется дальнейшее изучение продовольственной системы страны и пути их решения:

- крепкое и надежное обеспечение что базируется на национальном АПК, способным постоянно обеспечивать население продуктами питания на соответствующем уровне, адекватно реагируя на конъюнктуру продовольственного рынка;

- физическая и экономическая доступность необходимого количества и качества ассортимента продовольствия для разных категорий населения обеспечивается их платежеспособностью, что не ставит под угрозу удовлетворения других основных нужд человека, система защищенности отечественного производителя продовольственных товаров от импортной зависимости как в продовольствии, так и в ресурсном обеспечении;

- каждый структурный элемент аграрной политики должен иметь одну и ту же генеральную цель обеспечения продовольственной безопасности.

Из этого можно сделать вывод, что агропродовольственная сфера может стать базовой предпосылкой для более широкого развития всей экономики и

формирования высшего уровня продовольственной безопасности. При этом должно учитываться, что каждый следующий прирост агропродовольственного производства связан с необходимостью привлечения несельскохозяйственного капитала, посредством эффективных средств производства, профессионального кадрового состава, развернутой финансовой и материально-технической инфраструктуры.

Литература

1. Гойчук О. И. Продовольственная безопасность: структура, уровни и критерии обеспечения // Гойчук О. И. // Общие проблемы экономики. - 2011. - № 12. С. 12-18.
2. Лукинов И. И. Продовольственная безопасность в мировом измерении// Лукинов И. И // Экономика АПК. - 2001. - № 4. С. 33—36.
3. Юшин И.В. Особенности управления обеспечением продовольственной безопасности Московского мегаполиса. автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 05.13.10 „Управление в социальных и экономических системах” // И.В. Юшин. - М., 2007. С. 24.
4. Чечель О. М. Государственное регулирование обеспечения продовольственной безопасности / О. М. Чечель // Экономика в АПК. – № 8. – 2012. – С. 73–75.

УДК 332.012

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ковалева Е.Г.

Научный руководитель – доц. Иванюк И.В.

Основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, поскольку прибыль является одним из наиболее важных показателей результативности хозяйственной деятельности предприятий [1, с. 26]. Установление сущностных характеристик прибыли, источников ее формирования и рационального распределения имеет важное значение для развития экономики, как на микро- так и на макроуровне [2, с. 143]. Для осуществления эффективного управления прибылью предприятия необходимо выбрать определенную модель, то есть стратегию, которой должен руководствоваться менеджмент при избрании направления осуществления тех или иных мероприятий при изменении обстоятельств.

Модель управления прибылью неразрывно связана со всеми составляющими финансового менеджмента в организации и является методологической основой принятия управленческих решений. При выборе модели управления прибылью менеджер должен учитывать ряд факторов, связанных с особенностями хозяйствования организации, ее финансовыми возможностями и общей стратегией развития.

Теоретические и методические вопросы управления прибылью нашли отражение в работах таких российских ученых как М.М. Крейниной, С.Л. Выгодского, В.В.Ковальова, Ю.Н. Воробьева, В.В. Чепурко, О.Г. Блажевича и др. Однако современные условия развития отечественных предприятий и проблемы формирования качества прибыли обуславливают необходимость обоснования и применения инновационных методов управления прибылью.

Анализ совокупности существующих методов управления прибылью, позволяет выделить следующие их виды:

– экономические методы (побуждения): характеризует использование всех рычагов хозяйствования (экономическое стимулирование, экономический анализ, планирование, налоги, ценовую политику). Данные рычаги должны использоваться комплексно и системно, то есть охватывать систему управления предприятия;

– организационно-распорядительные методы (принуждения): включают различные приемы и способы воздействия субъекта управления на его объект с помощью авторитета власти и силы (указов, постановлений, законов, приказов, инструкций, распоряжений). При этом выделяют три группы организационно-распорядительных методов: дисциплинирующие, организационно-стабилизирующие, распорядительные;

– социально-психологические методы управления прибылью (убеждения): основаны на формировании и развитии общественного мнения относительно нравственных начал на предприятии, нравственных ценностей, отношения к личности, качества менеджмента. Объектами управления с помощью социально-психологических методов являются: личностные характеристики работников, а также их психологические психофизические особенности; способы организации труда и рабочих мест; информационное обеспечение и его использование; система подбора, подготовки, расстановки и переподготовки кадров; социально-бытовые условия работников; система стимулирования работников и др.

Величина получаемой предприятием прибыли зависит как от внутренних факторов (эффективности использования имеющихся ресурсов), так и от внешних, основным из которых является состояние экономики государства в целом [7, с.303]. На сегодняшний день экономика ЛНР характеризуется положительной динамикой основных социально-экономических показателей. Так, за I полугодие 2021 г. по сравнению с аналогичным периодом 2020 г. увеличился объем реализованной продукции по всем отраслям производства, объем перевезенных автомобильным транспортом грузов и пассажиров, объем розничного и оптового товарооборота предприятий. Одним из важных факторов внешней среды, влияющим на развитие производства и, как следствие, на прибыль, является состояние банковской системы. Современная банковская система недостаточно способствует развитию производственной сферы в силу недоступности и ограниченности процессов кредитования.

Таким образом, в силу того, что влияние внешних факторов на формирование и использование прибыли предприятия мало зависит от

эффективности менеджмента самого предприятия, необходимым условием выступает применение инновационных методов управления прибылью за счет использования их внутреннего потенциала.

Одним из инновационных методов управления, основанного на оперативном регулировании, применение которого на уровне отдельных предприятий позволит стабилизировать финансово-экономическое состояние, а в перспективе и обеспечить их устойчивое экономическое развитие, является построение системы бюджетирования.

Составление бюджетов является неотъемлемым элементом общего процесса планирования, а не только его финансовой части. Механизм бюджетного планирования доходов и расходов целесообразно внедрять для обеспечения экономии денежных средств, большей оперативности в управлении этими средствами, снижения непроизводительных расходов и потерь, а также для повышения достоверности плановых показателей (в целях налогового планирования).

Бюджетное управление – это система планирования, учета, контроля и анализа деятельности предприятий в финансовом выражении. Она ведется в формате бюджетов по центрам ответственности [5, с. 31]. В отечественной практике бюджетирование только начинает развиваться. Исходя из опыта зарубежных стран, можно выявить целый ряд преимуществ бюджетирования на предприятии: способствует контролю производственной деятельности, позволяет повысить эффективность распределения и использования ресурсов предприятий.

Таким образом, использование инновационных методов в управлении прибылью предприятия позволяет выявить направления разработки и принятия эффективных управленческих решений на основе управления стоимостной оценкой прибыли с целью не только улучшить финансовое состояние предприятия, но и одновременно повысить качество менеджмента, уровень и интерес потенциальных инвесторов.

Литература

1. Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления / А. Бачурин // Сборник научных трудов: Экономист. – 2010. – № 4. – С.25-27.
2. Бланк И. А. Управление прибылью: Учебное пособие / И.А. Бланк. – М.: «Ника-Центр», 2008. – 240 с.
3. Грибов В. Д. Экономика предприятия: Учебное пособие / В.Д. Грибов // Практикум.-3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 325 с.
4. Емельянов А. Н. Финансы, налоги и кредит: Учебник / А.Н. Емельянов. – М.: РАГС, 2008. – 643 с.
5. Латфуллин Г,А. Теория менеджмента / Г.А. Латфуллин, А.С. Никитин, С.С. Серебрянников. – СПб.: Питер, 2016. – 464 с.
6. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебник / Н.П. Любушин. – М.: Финансы, 2011. – 665 с.

7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 670 с.

8. Министерство экономического развития Луганской Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.merlnr.su/news/26819-respublika-v-cifrah-za-i-polugodie-2021.html>

9. Шафронов А. Эффективность производства и факторы ее роста / А. Шафронов // Сборник научных трудов: Экономика и управление. – 2011. – № 4. – С.22-25.

УДК 336.647

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Колганова Н.А.

Научный руководитель – доц. Колтакова Г.В.

В условиях рынка успешное функционирование предприятия в большей мере зависит от уровня устойчивости его финансового состояния. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе контрагентов и в подборе квалифицированного персонала. Чем выше финансовая устойчивость предприятия, тем более оно независимо от изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на грани банкротства. В связи с этим стратегической целью деятельности любого предприятия является обеспечение финансовой устойчивости.

Необходимо отметить, что в настоящее время изучению различных аспектов финансовой устойчивости предприятия посвящены работы западных (К. Друри, К. Хеддервика, Р. Холта и др.) и российских (М.И. Баканова, В.В. Бочарова, В.В. Ковалева, В.И. Макарьевой, Л.В. Андреевой, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина, М.А. Федотовой, В.М. Родионовой, И.А. Бланка, М.Я. Коробова, О.Р. Кривицкой, Н.А. Мамонтова, В.Ф. Приснякова, О.С. Филимоненкова, Ю.С. Цал-Цалко и др.) ученых-экономистов. Однако, несмотря на значительное число публикаций по данной проблематике, остаются открытыми ряд дискуссионных вопросов о сущности финансовой устойчивости предприятия в условиях нарастания кризисных явлений в экономике.

В процессе исследования, на базе анализа литературы с целью повышения уровня системности были сгруппированы подходы к определению сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия».

Сторонниками первого подхода являются Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова, В.И. Макарьева, О.С. Филимоненков, Ю.С. Цал-Цалко. Согласно данному подходу понятие «финансовая устойчивость предприятия» рассматривается как один из показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Так, Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова [5], Ю.С. Цал-Цалко [7] считают, что финансовая устойчивость – это состояние активов (пассивов) предприятия, которое гарантирует ему постоянную платежеспособность.

По мнению В.И. Макарьевой [3] финансовая устойчивость предприятия – это состояние структуры его активов, обеспеченность источниками.

О.С. Филимоненков [1] определяет финансовую устойчивость, как состояние предприятия, при котором размер его имущества (активов) достаточный для погашения обязательств, то есть предприятие является платежеспособным.

Таким образом, в приведенных выше определениях сущность исследуемого понятия связывается в основном с состоянием и структурой активов и пассивов, которые вытекают из традиционной трактовки финансов предприятия как системы экономических отношений, которые возникают в процессе формирования, распределения и использования денежных средств (ресурсов) предприятия.

Несколько иной точки зрения придерживаются сторонники второго подхода – Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин. Они выделяют важность показателей финансовой устойчивости предприятия для оценки, прежде всего, деловой активности и надежности, которые определяют его конкурентоспособность, тем самым выступая гарантом эффективной реализации экономических интересов, причём как самого предприятия, так и его партнеров.

Так, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин отмечают, что «...финансовое состояние характеризует размещение и использование средств предприятия. Оно обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств» [6]. По мнению этих авторов, финансовое состояние проявляется «...в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет».

В отличие от вышеназванных авторов, сторонники третьего подхода связывают финансовую устойчивость предприятия с эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. При этом её внешним проявлением они считают платежеспособность.

Так, например, М.С. Абрютина и А.В. Грачёв, сводят сущность финансовой устойчивости к платежеспособности предприятия и не исследуют взаимосвязь между его финансовым состоянием и финансовой устойчивостью. По их мнению, «...финансовая устойчивость предприятия есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнёров» [4].

В.В. Бочаров [2] сужает круг рассматриваемых вопросов и считает, что финансовая устойчивость предприятия и его финансовое состояние являются

двумя независимыми и самостоятельными направлениями исследования финансовой деятельности. Анализ финансового состояния он сводит к экспресс-анализу на основе чтения, изучения структуры и динамики статей бухгалтерской отчетности и анализа стоимости имущества и средств, вложенных в него. По его мнению, оценка финансовой устойчивости включает анализ платежеспособности, ликвидности и обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

Основываясь на вышеизложенном, констатируем, что финансовую устойчивость целесообразно представить в качестве базового компонента экономической устойчивости предприятия, поскольку она является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений и формируется в процессе его операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Данный вид устойчивости представляет собой качественную характеристику состояния предприятия, поскольку отображает тенденции изменения финансовых отношений под влиянием факторов внутренней и внешней среды, а также эффективное (или неэффективное) формирование, распределение и использование финансовых ресурсов.

Финансовая устойчивость предприятия определяет его финансовую независимость от внешних источников финансирования (кредиторов и инвесторов) и финансовую безопасность (оптимальную структуру активов и источников их покрытия). Поэтому, если на предприятии в кратко- и долгосрочном периоде достигается непрерывность и пропорциональность воспроизводственного процесса, то его состояние может быть охарактеризовано как «финансово устойчивое».

Литература

1. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 384 с.
2. Бочаров, В.В. Финансовый анализ.: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2017. – 240 с.
3. Макарьева, В.И., Андреева Л.В. Анализ хозяйственной деятельности организации. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 262 с.
4. Лиготенко, Л.А. Антикризисное управление предприятием: теоретико-методологические положения и практический инструментарий: Монография. – К.: Киевск. нац. торг.-экон. ун-т, 2001. – 580 с.
5. Селезнева, Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 639 с.
6. Шеремет, А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА–М, 2010. – 343 с.
7. Цал-Цалко, Ю.С. Финансовая отчетность предприятия и ее анализ: учебное пособие – К.: ЦУЛ, 2002. – 359 с.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАНЯТОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ

Кондратов И.В.

Научный руководитель – к.э.н., профессор Чернякова Т.М.

Современное развитие цивилизованного общества невозможно без формирования эффективной социальной политики в сфере государственного управления занятостью населения. Это приводит к тому, что данная проблема выходит на общегосударственный уровень, актуализируется вопрос эффективного регулирования развития Луганской Народной Республики в интересах повышения благосостояния населения. Основной составляющей системы социальной защиты населения является именно занятость населения. Поэтому дальнейшее развитие системы государственного управления занятостью населения республики как элемента социальной защиты, не может осуществляться изолированно от реформирования общественно-политических и социально-экономических процессов. Это обуславливает необходимость комплексного государственного управления реформами в системе формирования и реализации социальной политики в сфере государственного управления занятостью населения.

Основные проблемы социальной политики в сфере государственного управления занятостью населения преимущественно обусловлены именно недостатками действующей практики государственного управления занятостью населения.

Различные аспекты реализации социальной политики в сфере государственного управления занятостью населения рассматриваются в трудах отечественных и зарубежных ученых. К проблеме социальной защиты и социальной справедливости обращалось много исследователей, таких как: В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, Н. Е. Сорокина, С. Г. Ермолаева, А. В. Юдин и др.

Однако, сегодня деятельность по формированию и реализации социальной политики в сфере государственного управления занятостью населения требует дальнейшего совершенствования с учетом действия современных вызовов экономического и социального развития.

Цель исследования обосновать государственное управление занятостью населения в рамках системного подхода для решения проблем социальной политики в данной сфере.

Формирование и реализация социальной политики в сфере государственного управления занятостью населения, играя важную роль в регулировании социального и экономического развития республики, нуждается в постоянной адаптации к условиям современности. Это создаёт объективную необходимость в ее реформировании. Во время реализации социальной политики в сфере государственного управления занятостью населения происходит корректировка роли государственного управления занятостью

населения, как в пределах самой системы занятости населения, так и в экономике и обществе. В ЛНР в последние годы деятельность Фонда занятости находится в условиях перманентного реформирования. Процесс его реформирования расширяет возможности государства в достижении приоритетных целей социальной политики в сфере государственного управления занятостью населения. Несмотря на определенные достижения, полученные в процессе формирования социальной политики в сфере государственного управления занятостью населения, сегодня не наблюдается существенного прогресса в решении острых социальных проблем Луганской Народной Республики.

Исследование сущности государственного управления занятостью населения позволило установить тот факт, что регулирование рынка труда находится под воздействием социальной сферы, экономики и права. Термин «занятость» целесообразно рассматривать как социальную, социально-экономическую и юридическую категорию [1].

С точки зрения социологии, занятость выступает как определенное состояние человека, включённого в общественно-полезную деятельность, связанную с удовлетворением его личных и общественных потребностей, не противоречащих законодательству страны и являющихся обязательными в силу получения дохода [5].

В рамках действующего законодательства Луганской Народной Республики определено следующее: «Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Луганской Народной Республики и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход» [4].

Понятие занятости как экономической категории обозначена тем, что она исследуется непосредственно в процессе её реализации в труде, где осуществляется соединение активной части населения со средствами производства. Вместе с тем занятость является характеристикой общественного производства, под которым понимается совместная деятельность работников.

Необходимо отметить, что служба занятости населения имеет несколько направлений деятельности. Во-первых, одно из основных направлений является информационно-аналитическая работа, а именно оценка состояния и прогноз развития занятости населения. Посредством данного анализа государственная служба занятости информирует граждан о текущем состоянии рынка труда и непосредственно оказывает содействие в трудоустройстве гражданам, находящимся в поиске работы. Следующий блок работы службы занятости заключается в разработке реализации программ по обеспечению занятости населения Луганской Народной Республики. Кроме этого, служба занятости осуществляет функции контроля за установленными Конституцией Луганской Народной Республики трудовых прав граждан [2].

Ключевым направлением деятельности государственной службы занятости населения является реализация мер пассивной политики, а именно выплата пособия по безработице. Эффект выплаты пособия по безработицына

занятость населения заключается во влиянии на поведение индивидов, определяя мотивации через альтернативный доход при потере рабочего места [3].

На наш взгляд, при установлении пособия по безработице на низком уровне, граждане, находящиеся в поиске работы и не имеющих других способов заработка, вынуждены как можно скорее вернуться в занятость, соглашаясь не на желательное рабочее место, а более доступное, а низкий уровень минимальной заработной платы позволяет сохранять большое количество низкооплачиваемых рабочих мест.

Таким образом, занятость населения сложная как социальная, так и экономическая категория, и соответственно в ее управлении участвуют разные органы государственной власти в пределах своей компетенции или иные публично-правовые институты – субъекты управления. Государственное управление занятостью населения осуществляется в Луганской Народной Республике на республиканском и местном уровнях властях, обладающих определённым набором качеств по преобразованию предметов труда. Кроме институционального подхода, мы предлагаем рассматривать государственное управление занятостью населения в рамках системного подхода. В данном случае, под системой мы понимаем совокупность идеологических и правовых норм, государственных, экономических и общественных структур и социально-экономических отношений по управлению занятостью населения.

Литература

1. Адамчук В. В. Экономика и социология труда : учеб. пособие для вузов / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, Н. Е. Сорокина. – Москва : ЮНИТИ, 2010. – 220 с.
2. Временный основной закон (Конституция) Луганской Народной Республики (с изменениями, внесенными Законом ЛНР от 24.09.2014 № 22-I и от 03.12.2014 № 1-II) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lug-info.com/documents/one/12>
3. Ермолаева С. Г. Рынок труда : учеб. пособие / С. Г. Ермолаева. – Екатеринбург: УРФУ, 2015. – 108 с.
4. Трудовой кодекс Луганской Народной Республики: Закон №23-II от 30 апреля 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/980/>
5. Юдин А. В. Модели современной социальной политики государства: проблемы формирования и реализации / А. В. Юдин. – Власть, 2013. – № 12. – 117-120 с.

РОЛЬ КООПЕРАЦИИ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Коржавин А.И.

Научный руководитель – проф. Шевченко М.Н.

Сельскохозяйственное производство – одна из важнейших отраслей народного хозяйства. Именно сельскохозяйственное производство обеспечивает общество продуктами питания и поставляет сырье для различных отраслей промышленности. Вопрос организации с/х производства всегда интересовал экономистов и управленческий персонал. Этот интерес обусловлен тем, что помимо экономической прибыли, организация с/х производства влияет на продуктовую безопасность, иными словами, на само существование общества.

Современное состояние отрасли представляет определенный вызов для экономической науки и общества в целом. В настоящее время в отрасли наблюдаются негативные тенденции, например:

Наблюдается общая изношенность основных фондов с/х производителей и недостаток средств, необходимых для обновления этих фондов. Это при том, что само с/х производство является фондоемким; отсутствие или непригодное состояние основных фондов непосредственно влияет на производительность труда в отрасли.

Недостаточность и изношенность основных фондов ведет к нерациональному использованию доступных земельных ресурсов, их эрозии. Нарушается севооборот, снижается урожайность культур растениеводства.

Две упомянутые выше проблемы обостряются диспаритетом цен на с/х сырье и продукты его переработки. Так, с/х производители получают существенно меньше прибыли, чем перерабатывающие предприятия. Стремление предприятий переработки к повышению собственной прибыли приводит к монопольному поведению с их стороны, занижению цен на сырье и убыткам со стороны производителей сырья.

В результате с/х производство оказывается в противоречивом положении: при всей своей общественной важности, отрасль во многом нерентабельна, отпугивает инвесторов своей капиталоемкостью и зависит от государственного субсидирования. Перспективным разрешением данной ситуации может стать восстановление и развитие сельскохозяйственной кооперации.

Так объединение (особенно мелких) сельскохозяйственных производителей позволит на местных уровнях сосредотачивать разрозненные ресурсы и обеспечить средства, необходимые для обновления основных фондов. Концентрация этих средств и труда позволит эффективней использовать доступные земельные ресурсы, проводить их обработку и восстановления, внедрять передовые методы с/х производства. Так кооперация производителей и концентрация их ресурсов будет не только остановить эрозию земель, а ещё и повысить урожайность культур и продуктивность скота.

Централизация деятельности по сбыту между одинаковыми с/х производителями, т.н. «горизонтальная кооперация», поможет участникам кооперативов реализовывать свою продукцию, находить новые каналы сбыта и противостоять монопольному поведению перерабатывающих предприятий. А развитие «вертикальной» кооперации – соединение с/х производителей с перерабатывающими предприятиями – позволит с/х производителям получать прибыль, которая обычно остается у промышленных производителей. В целом, развитие обеих форм кооперации позволит ослабить диспаритет цен в агропромышленном комплексе.

Таким образом, кооперация сельскохозяйственных производителей может обеспечить частичное или полное решение существующих проблем в отрасли и АПК.

Литература

1. Кушуков, Г.С. Необходимость развития сельскохозяйственной кооперации в АПК республики Казахстан: Материалы Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития кооперации и малого предпринимательства» (РФ, Пенза, 21.11.2018 г.). – Пенза: ПензГТУ, 2018. – 338с.

2. Семенова Е.И., Усольцева Э.А. Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации // Вестник экономической безопасности. 2013. №1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-selskohozyaystvennoy-potrebitelskoy-kooperatsii> (дата обращения: 24.11.2021).

УДК 631.16:658.155

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Корниенко Е.О.

Научный руководитель – доц. Щеглова А.Н.

Эффективность производства - важнейшая качественная характеристика хозяйствования на всех уровнях. Под экономической эффективностью производства понимается степень использования производственного потенциала, которая выявляется соотношением результатов и затрат общественного производства.

Чем выше результат при тех же затратах, чем быстрее он растет в расчете на единицу затрат общественно необходимого труда, или чем меньше затрат на единицу полезного эффекта, тем выше эффективность производства. Обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

Эффективность производства - это показатель деятельности производства по распределению и переработке ресурсов с целью производства товаров. Эффективность можно измерить через коэффициент - отношение результатов

на выходе к ресурсам на входе или через объёмы выпуска продукции, её номенклатуры [2].

Сущность проблемы повышения экономической эффективности производства состоит в том, чтобы на каждую единицу трудовых, материальных и финансовых ресурсов добиваться существенного увеличения объёма производства продукции. Это, в конечном счете, означает повышение производительности общественного труда, что и является критерием повышения эффективности производства.

Экономическая теория определяет категорию эффективности как результативность производственного процесса, производственной системы или конкретной формы хозяйствования. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и произведенных затрат [3].

Различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) эффективность. Общая эффективность необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов и эффективности на разных уровнях экономики (макро- и микроуровнях) за определенный период времени и в динамике для сопоставления уровня эффективности по предприятиям и регионам.

Сравнительная эффективность рассчитывается и анализируется при обосновании производственно-хозяйственных, технических и организационных решений, которые принимаются, для отбора из альтернативных вариантов наилучшего (оптимального). Такой отбор осуществляется на основе сопоставления по вариантам системы технико-экономических показателей, расчета срока окупаемости или коэффициента эффективности дополнительных капитальных вложений, величины экономического эффекта.

Сущность эффективности вместе с ее критериями конкретизируется на основе классификации экономического эффекта (результата), а также расходов и ресурсов.

Реальность информации об уровне эффективности связана с классификацией и формами выражения экономического эффекта. Оценка экономического эффекта, как правило, включает три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

Объемные показатели экономического эффекта являются начальными и включают натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции и услуг: объем производства продукции в натуральных величинах, валовой, товарной продукции, объем строительно-монтажных работ, нормативную стоимость обработки и др.

Следующая группа показателей эффекта отображает конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности на разных уровнях управления, удовлетворения потребностей рынка, качественную структуру производства. К ним относятся: национальный доход, чистая продукция, валовой национальный продукт, прибыль, экономия от снижения

себестоимости, объем продаж в соответствующих ценах, введение в действие производственных мощностей и фондов, качество продукции и услуг.

Объемные результаты учитываются при расчете дифференцированных показателей эффективности, а конечные экономические результаты - при расчете обобщающих (комплексных) показателей эффективности.

Важное место в оценке эффективности производства принадлежит социальным результатам, которые выражают соответствие результата производственно-хозяйственной деятельности социальным целям общества, коллектива, приоритетность человеческого фактора в развитии экономики. Социальные результаты выражают все, что связано с жизнедеятельностью людей, как в сфере производства, так и за ее пределами. Экономические интересы производителей находятся в тесной взаимосвязи с социальными результатами: чем выше экономические результаты, тем выше должны быть и социальные результаты и наоборот. Социальные результаты отражаются в таких показателях, как повышение уровня жизни (рост оплаты труда, реальных доходов, прожиточный минимум, обеспеченность жильем, уровень медицинского обслуживания, общеобразовательный и профессиональный уровень работников), свободное время и эффективность его использования, условия труда (сокращение травматизма, текучесть кадров, занятость населения), состояние экологии и влияние производства на экологическую обстановку в стране и регионе [1].

Эффективность производства подразделяют на производственно-технологическую, производственно-экономическую и социально-экономическую эффективность.

Производственно-технологическая эффективность характеризует уровень использования ресурсов производства. Для ее оценки используются показатели урожайности и производительности, производство продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, среднегодового работника, на 100 руб. производственных фондов и др.

Производственно-экономическая эффективность - это эффективность производства продукции, обусловленная уровнем производственно-технологической эффективности и экономического механизма ведения хозяйства, которое действует. Она в значительной степени определяется системой взаимоотношений отрасли или предприятия с государственными структурами, другими отраслями и предприятиями. Для ее характеристики используются стоимостные показатели, такие как: валовая и чистая продукция, валовая прибыль и прибыль по отношению к расходам производства и инвестиций.

Социально-экономическая эффективность отображает реализацию экономических интересов общества в целом или трудовых коллективов и характеризует эффективность работы сельского хозяйства, АПК или предприятия в целом.

Эти виды эффективности взаимосвязаны. Так, величина производственно-технологической эффективности зависит от состояния

материально-технической базы производства, которая, в свою очередь, определяется уровнем производственно-экономической эффективности. Социальная эффективность, будучи следствием производственно-экономической эффективности, влияет на уровень последней через материальную заинтересованность работников в результативности производства [2].

Критерием экономической эффективности является уровень доходов, обеспечивающих расширенное воспроизводство, а социальной – степень достижения нормативного уровня жизни работника, занятого на производстве.

Таким образом, обобщая все вышесказанное, понятие экономической эффективности представляет собой отношение полученного эффекта от производства к затраченным ресурсам или затратам, обеспечивающим расширенное воспроизводство в условиях рыночной экономики.

Литература

1. Воробьев Н.Н. Методические аспекты оценки эффективности производства сельскохозяйственной продукции / Н.Н. Воробьев // *Kant*. – 2018. – № 2 (27). – С. 255–260.

2. Дмитриева И.С. Основы экономической эффективности сельскохозяйственного производства / И.С. Дмитриева // В сборнике: *Современные тенденции в науке и образовании Материалы Международной (заочной) научно–практической конференции*. Под общей редакцией А.И. Вострцова. – 2018. – С. 76–80.

3. Логачева А.В. Факторы повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства / А.В. Логачева // *Экономика и социум*. – 2018. – № 3 (46). – С. 365–368.

УДК 657.01:336.67

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кошлыкова К.Р.

Научный руководитель – доц. Кривуля О.А.

Ведущие экономисты в области экономического анализа и финансового менеджмента особое внимание уделяют в своих исследованиях вопросу изучению финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации.

Кистерева Е. В. под финансовым результатом деятельности предприятия понимая прибыль, в то же время отмечает, что «действительно конечный результат тот, правом распоряжаться которым обладают собственники», и в мировой практике под ним подразумевается «прирост чистых активов» [4].

Г. В. Савицкая отмечает, что «финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности»: «прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции» [5].

Казакова Н. А. рассматривает порядок формирования финансовых результатов предприятия (прибыли), систематизируя статьи, входящие в отчет о прибылях и убытках и показывая формирование прибыли от валовой до нераспределенной (чистой) прибыли (непокрытого убытка) отчетного периода [2].

Кириянова З. В. и Седова Е. И. определяют финансовый анализ как «часть экономического анализа, который представляет собой систему определенных знаний, связанную с исследованием финансового положения предприятия и ее финансовых результатов, складывающихся под влиянием объективных и субъективных факторов, на основе данных финансовой отчетности» [3].

Обобщая все эти понятия можно сделать вывод, что финансовый результат – это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования.

Финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве.

Любое предприятие заинтересовано в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя она способна расширять свою мощь, материально заинтересовывать персонал, работающий в данном предприятии и т.д.

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете «Прибыли и убытки» и отражаемого в бухгалтерской отчетности.

Общий финансовый результат деятельности предприятия, бухгалтерская прибыль или убыток, представляет собой сумму результата (прибыли или убытка) от реализации продукции, товаров (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) от финансовой деятельности (процентов, полученных и уплаченных), операционной деятельности (доходов и расходов), доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом (рынком) результатов его деятельности или получение результатов от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом для предприятия будет выступать сальдо результата от реализации и расходов, понесенных им для его получения.

Для собственника конечный финансовый результат представляет собой распределенную в его пользу часть прибыли после налогообложения. Оставшаяся прибыль после ее налогообложения есть чистый конечный

финансовый результат предприятия для его производственного и социального развития.

Конечный финансовый результат от обычной деятельности предприятия называется прибылью (убытком) от обычной деятельности и является общим итогом его основной и прочей деятельности.

Конечный финансовый результат от обычной деятельности, увеличенный или уменьшенный на сальдо чрезвычайных доходов и расходов, носящих случайный характер и возникающих достаточно редко, формирует нераспределенную прибыль (непокрытый убыток). Выявлением величины нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) заканчивается финансовый год предприятия [1].

Исследуя структуру раздела «Финансовые результаты» можно сделать следующие выводы:

- финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли;

- под конечным финансовым результатом понимается разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности предприятия в целом.

Одним из финансовых результатов служит прибыль предприятия. Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Однако финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток.

Эффективность хозяйственной деятельности выражается экономической категорией рентабельности. Рентабельность в общем виде выступает как доходность, прибыльность. То есть получение прибыли позволяет говорить об эффективности предприятия и осуществления хозяйственной деятельности.

Заинтересованность в росте прибыли означает, следовательно, заинтересованность в комплексном использовании всех направлений и методов улучшения результатов хозяйственной деятельности, снижения издержек производства, экономии живого и овеществленного труда, в более полной мобилизации внутренних резервов.

Кроме того, она заинтересовывает не просто в производстве продукции с возможно меньшими индивидуальными затратами, а той продукции, которая удовлетворяет потребности в ней общества, имеет спрос. То есть, чем более эффективна хозяйственная деятельность, тем большей является прибыль и, следовательно, тем больше средств можно использовать для финансирования расширенного воспроизводства, социального развития и материального поощрения участников хозяйственной деятельности.

Прибыль как финансовый результат выступает в следующих основных видах: валовой, налогооблагаемой и чистой прибыли.

Под формированием финансовых результатов понимается определенная последовательность (алгоритм, методика), конечной целью которой является определение значения показателя балансовой (валовой) прибыли (убытка) и ее

производных (налогооблагаемой, чистой и нераспределенной прибыли, непокрытого убытка).

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю.

Для всех предприятий обязательным условием является максимизация прибыли: прибыль максимальна, когда предельный доход равен предельным издержкам. Правило максимизации прибыли заключается в выборе такого объема производства и реализации товара, чтобы его цена равнялась долговременным предельным издержкам.

Величина финансового результата, является базисом, который обеспечивает не только жизнеспособность предприятия, но и отражает уровень результативности, прибыльности хозяйственной деятельности, возможности количественного роста основных экономических показателей и характеризует потенциал устойчивого развития предприятия.

Литература

1. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ: Учебник для вузов / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: ТК Велби, Проспект, 2013. – 624 с.
2. Казакова, Н.А. Финансовый анализ / Н.А. Казакова. – М.: Юрайт, 2014. – 539 с.
3. Кирьянова, З.В. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – М.: Юрайт, 2015. – 122 с.
4. Кистерева, Е.В. Бухгалтерская отчетность и анализ финансовых результатов / Е.В. Кистерева // Справочник экономиста. – 2013. № 10. – С. 28-41.
5. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 587 с. [Электронный ресурс]

УДК 347.23

ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ

Кушнир М.С.

Научный руководитель - ст. преподаватель Топоровская Л.В.

Право собственности регулируется Конституцией ЛНР, Гражданским кодексом ЛНР и другими законами и подзаконными актами. В соответствии с Конституцией ЛНР каждый имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться своей собственностью, результатами своей интеллектуальной, творческой деятельности.

Право собственности является правом лица на вещь (имущество), которое оно реализует в соответствии с законом по своей воле независимо от воли других лиц.

Согласно ст.268 ГК ЛНР собственнику принадлежат такие права:

1. Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

2. Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, права владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным образом.

3. Владение, пользование и распоряжение землей и другими природными ресурсами в той мере, в какой их оборот допускается законом (статья 166), осуществляются их собственником свободно, если это не наносит ущерб окружающей среде и не нарушает прав и законных интересов других лиц.

4. Собственник может передать свое имущество в доверительное управление другому лицу (доверительному управляющему). Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему, который обязан осуществлять управление имуществом в интересах собственника или указанного им третьего лица.

Согласно ст.269 ГК ЛНР собственник несет бремя содержания принадлежащего ему имущества, если иное не предусмотрено законом или договором. Согласно ст. 270 ГК ЛНР риск случайной гибели или случайного повреждения имущества несет его собственник, если иное не предусмотрено законом или договором. Согласно ст. 271 ГК ЛНР в Луганской Народной Республике признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. Имущество может находиться в собственности граждан и юридических лиц, а также Луганской Народной Республики, муниципальных образований. Особенности приобретения и прекращения права собственности на имущество, владения, пользования и распоряжения им в зависимости от того, находится имущество в собственности гражданина или юридического лица, в собственности Луганской Народной Республики или муниципального образования, могут устанавливаться лишь законом. Законом определяются виды имущества, которые могут находиться только в государственной или муниципальной собственности.

Права всех собственников защищаются равным образом. Совладелец имеет право самостоятельно распоряжаться своей частью в общей долевой собственности. При продаже доли частичной собственности совладелец имеет преобладающее право перед другими лицами на ее покупку по цене, объявленной для продажи и прочих равных условиях. Совладелец имеет право

на выделение доли в праве общей долевой собственности в натуре. Защита права собственности осуществляется путем предъявления иска.

Литература

1. Конституция Луганской Народной Республики от 18.05.2014 г. № 1-1 [Электронный ресурс]: Офиц. сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. Режим доступа: <https://www.nslnr.su/zakonodatelstvo/konstitutsiya/>

2. Гражданский кодекс Луганской Народной Республики. Офиц. Сайт <https://www.nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/6977/>

3. Закон "Об управлении и распоряжении собственностью Луганской Народной Республики" - <https://www.nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/635/>

4. Скловский К.И. Собственность в гражданском праве: Учеб.-практ. пособие. - М.: Дело, 2002. 5. Суханов Е. А. Лекции о праве собственности. М.: Юрид. лит., 1991.

УДК 349.21

АНАЛИЗ ПРАВ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ И ПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЛЁЙ

Лаврухина А.В.

Научный руководитель – ст. преподаватель Топоровская Л. В.

Вопрос о праве собственности на землю приобретает особую актуальность в связи с тем, что он довольно часто затрагивает как частноправовые, так и публично-правовые сферы жизнедеятельности общества.

Право частной собственности на землю дает возможность собственнику владеть земельным участком, использовать его в рамках целевого назначения и распоряжаться по своему усмотрению, что регулируется ГК ЛНР, а также рядом Республиканских законов.

Согласно утвержденным постановлением Совета Министров ЛНР от 15 декабря 2015 г. №02-04/383/15, права на земельные участки и их ограничения подлежат обязательной государственной регистрации прав в соответствии с Порядком государственной регистрации прав на землю в Луганской Народной Республике.

«Государственной регистрации подлежат права на земельные участки и ограничения (обременения) прав на земельные участки, находящиеся на территории Луганской Народной Республики, а именно:

- 1) право собственности на земельный участок;
- 2) право пользования земельным участком, в том числе, право аренды (субаренды) земельного участка, право безвозмездного срочного пользования земельным участком, право постоянного (бессрочного) пользования земельным участком, другие виды прав на земельный участок, предусмотренные действующим законодательством (т.е. производные права);
- 3) ограничения (обременения) прав на земельный участок, предусмотренные действующим законодательством.»

На сегодняшний день нормы отечественного гражданского права, применяя механизм правовых средств и способов, направлены на обеспечение формирования и удовлетворения имущественных потребностей в социуме. В то же время несовершенство жилищного и земельного законодательства, которое непосредственно регулирует отдельные вопросы собственности, приводит к значительному росту судебных разбирательств и формированию не только положительной, но и отрицательной судебной практики.

Законодательно недостаточно обеспечен баланс публичных и частных интересов, механизмы регулирования использования земли как основы устойчивого социально-экономического развития находятся в стадии формирования.

Региональные особенности, обострение демографических и экологических проблем, необходимость согласованного отраслевого и пространственного развития республики, предполагающего снижение доли добывающих в сравнении с высокотехнологичным, инновационным перерабатывающим производством, эффективное использование природных ресурсов в традиционных отраслях экономики (лесное, сельского хозяйство, др.), решение проблем охраны окружающей среды, обеспечение национальной безопасности и борьбы с коррупцией – эти и многие другие современные вызовы объективно требуют скорейшего решения земельных проблем.

В настоящее время законодательство в сфере земельных отношений все еще нуждается в совершенствовании, унификации, гармонизации, устранении коллизионных норм. При сохранении общих подходов к регулированию земельных отношений, заложенных еще в начале XXI века, в большинстве случаев принимаемые законы направлены на решение довольно узких проблем.

Не все рассматриваемые законодательные предложения отвечают задачам развития республики и модернизации ее экономики. Зачастую они опираются на разные концептуальные правовые и экономические взгляды, не всегда согласованы между собой и не в полной мере отражают комплексный характер использования земли и ее социальное и экономическое значение.

Это создает препятствия в осуществлении земельным законодательством важной роли в систематизации регулирования использования земли в современных условиях, формировании справедливого земельного правопорядка.

Упомянутая комплексность в отсутствие такой же комплексной, модернизированной земельной политики порождает необходимость постоянного наращивания и согласования земельно-правовых норм, что, во-первых, обуславливает непрерывное внесение изменений в Земельный кодекс ЛНР, а, во-вторых, делает этот документ крайне сложным для понимания неспециалистов. Земельный кодекс, как и иные нормативные правовые акты земельного законодательства, за последние годы перенасыщены детализированными положениями, касающимися перераспределения земельных участков (предоставления и изъятия), процедурными и техническими нормами.

Это утяжеляет земельно-правовую нормативную базу, что в целом негативно влияет на возможности законодательства как регулятора земельных отношений. В том числе и по этой причине нововведения при практическом применении вызывают неоднозначное толкование на уровне государственной и муниципальной власти, землевладельцев, что порождает многочисленные конфликты, которые ведут к внесению новых поправок. Процесс стал непрерывным и самодостаточным. В то же время целый ряд вопросов земельного правового регулирования, таких как определение функций государственного и муниципального управления земельными ресурсами, землеустройство, охрана земель и др. до сих пор ожидают модернизации и развития. Это создает заметный дисбаланс правовой базы государственного управления земельными ресурсами и отслеживания их надлежащего состояния.

Только активная позиция органов государственной власти, эффективное использование имеющихся административных и финансовых ресурсов гарантируют успешное завершение земельной реформы и, как результат, появление эффективных собственников земельных участков, которые обеспечат соблюдение базовых принципов земельного законодательства ЛНР.

Литература

1. Информация по государственной регистрации прав на землю в Луганской Народной Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://goskomzemplnr.su/novosti/101-informacija-po-gosudarstvennoj-registracii-prav-na-zemlju-v-luganskoj-narodnoj-respublike.html>
2. Карминский, А.М. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 336 с.
3. Всё об оформлении земли в ЛНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://твойгород.com/2019/09/na-zemlyu-v-sverdlovske-azhiotazha-pokanet/>
4. Об утверждении Порядка регистрации прав на землю в Луганской Народной Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sovminlr.ru/akt/22.12.2015/24.pdf>

УДК 336.67

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лазарева Ю.В.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

Оборотные средства предприятий призваны обеспечивать непрерывное их движение на всех стадиях кругооборота с тем, чтобы удовлетворять потребности производства в денежных и материальных ресурсах, обеспечивать своевременность и полноту расчетов, повышать эффективность использования оборотных средств.

Проблема эффективного хозяйствования предприятий включает лучшее использование их фондов, и в первую очередь - оборотных средств. Наличие у предприятия достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования в современных условиях экономики.

Оборотные средства постоянно совершают кругооборот в процессе хозяйственной деятельности, они являются гарантом ликвидности хозяйствующего субъекта, т.е. его способности заплатить по своим обязательствам [3, с. 52].

К оборотным производственным фондам относятся: сырье, основные и вспомогательные материалы, незаконченная производством продукция, топливо и другие предметы труда, которые целиком потребляются в каждом производственном цикле и стоимость которых переносится на изготавливаемый продукт сразу полностью.

К фондам обращения относятся: готовая продукция на складе, отгруженная продукция, денежные средства в расчетах.

Движение оборотных производственных средств и средств обращения носит одинаковый характер и составляет единый процесс. Стоимость оборотных средств восполняется в составе выручки от реализации изделий (услуг, работ) после окончания производственного цикла, изготовления готовых изделий и их реализации.

Оборотные производственные средства и средства обращения, находящиеся в непрерывном движении, обеспечивают кругооборот средств без перебоев. При этом совершается закономерная и постоянная смена форм авансированной стоимости: из денежной формы она обращается в товарную, потом в производственную форму, затем снова в товарную форму и денежную.

Оборотные производственные средства, выступая как потребительная стоимость, имеют единую форму - производительную. Оборотные же средства, как выше отмечалось, не только методично приобретает разнообразные формы, но и стабильно в обусловленных размерах находится в этих формах.

Представленные обстоятельства формируют объективную необходимость для разделения оборачиваемости оборотных производственных средств и оборотных средств. Сопоставление оборотных средств и средств обращения, которые являются действующей формой оборотных средств на этапе обращения, ведет к следующим результатам. Процессом реализации товаров (услуг, работ) завершается кругооборот средств организации. Для стандартного исполнения этого процесса они наравне с оборотными и основными средствами должны обладать и средствами обращения.

С оборотом оборотных производственных средств неразрывно связан оборот средств обращения, который выступает как его продолжение и завершение. Делая кругооборот, эти средства переплетаются и образуют совместный оборот, в ходе которого ценность оборотных средств, которая перенесена на продукт труда, перемещается в сферу обращения из сферы производства, а стоимость средств обращения в величине авансированной

стоимости - в сферу производства из сферы обращения. Именно так реализовывается целостный оборот авансированных средств, которые проходят через различные функциональные формы и возвращаются в начальную денежную форму. Совершая кругооборот, оборотные средства, переходят из сферы производства, в которой работают как оборотные средства, в сферу обращения, в которой они работают как средства обращения.

По источникам формирования оборотные средства делятся на собственные (средства, постоянно находящиеся в распоряжении предприятия и формируемые за счет собственных ресурсов) и заемные (кредиты банка, кредиторская задолженность и прочие пассивы).

По охвату нормирования оборотные средства делятся на нормируемые (по которым устанавливаются нормативы запасов: оборотные производственные фонды и готовая продукция на складе) и ненормируемые.

Нормирование оборотных средств представляет собой процесс разработки экономически обоснованных величин оборотных средств, необходимых для организации нормальной работы предприятия. Оно является необходимой предпосылкой эффективного использования оборотных средств. Обычно предприятием определяются нормативы оборотных средств по материалам, запасам, находящимся в процессе производства, и по запасам готовой продукции [2, с. 275].

Стоимостная оценка играет важную и основную роль для учета и отражении информации об оборотных средствах в отчетности экономического субъекта [1, с. 124]. В бухгалтерском учете, в соответствии с Планом счетов, выделяют несколько разделов счетов учета, на которых аккумулируется информация об оборотных активах коммерческой организации.

Все источники, из которых формируются оборотные средства предприятия, отражаются в бухгалтерском балансе предприятия. Собственными источниками называется та часть активов, которая инвестирована в оборотные фонды и представляет собой разность между величиной собственного капитала и необоротными активами, к ней чаще всего относится уставный, резервный и добавочный капитал, а также нераспределенная прибыль и целевые поступления предприятия. Данная часть средств имеет первостепенное значение, при управлении оборотным капиталом, поскольку от ее доли участия в источниках финансирования, во многом зависит финансовое положение всего предприятия.

Изначально, образование собственного капитала происходит при создании и юридической регистрации предприятия, которые служат для производственно-коммерческой деятельности хозяйственного субъекта и формируются за счет средств учредителей, паевых взносов, вложений инвесторов.

Следующей группой источников являются привлеченные источники, которых также называют устойчивыми пассивами. Устойчивые пассивы подразумевают под собой средства, не принадлежащие предприятию, но временно находящиеся в его обороте, они являются источником покрытия

собственных оборотных средств только в сумме прироста, т.е. разницы между их величиной на конец и начало периода. К привлеченным источникам относятся: минимальная задолженность по заработной плате; резерв предстоящих платежей; авансы покупателей [3, с. 184].

Заемные оборотные средства, в основном состоят из банковских и коммерческих краткосрочных кредитов (займов), а денежные средства расходуются на покупку сырья и материалов для производственного процесса имеющего сезонную специфику, восполнение временной потребности в собственных оборотных активах и т.д.

Оборотные средства являются одной из составных частей имущества организации. Состояние и эффективность их использования - одно из главных условий успешной деятельности организации. Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают организацию изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, а значит, изучать проблему их использования, и в первую очередь эффективного использования.

Важнейшая роль в обеспечении эффективного использования оборотных средств принадлежит анализу. Значение его состоит в выявлении возможностей более рационального использования ресурсов, снижения неоправданных запасов, ускорения оборачиваемости и обеспечение роста прибыли.

Основная цель анализа эффективности использования оборотных средств - своевременное выявление и устранение недостатков в управлении текущими активами и нахождение резервов повышения интенсивности и эффективности их использования, а также нахождение вероятных улучшений применения оборотных средств, сокращение продолжительности финансового цикла, обеспечение непрерывности процесса производства и реализации продукции с меньшими затратами финансовых ресурсов.

Литература

1. Дмитриева, И.М. Бухгалтерский учет и аудит. Учебник и практикум для СПО: / И.М. Дмитриева. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 306 с.
2. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 578 с.
3. Мизиковский, Е.А. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие. Гриф МО РФ. / Е.А. Мизиковский. – М.: Инфра-М, 2014. – 624 с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДОЙ РЕГИОНА

Ларченко С.Ю.

Научный руководитель – доц. Бондарь К.В.

Успешный переход к инновационной модели функционирования требует коренной перестройки адекватных систем и механизмов управления, которые помогут созданию механизмов развития инновационных процессов в регионе.

Необходимость создания теоретико-методологической основы структурных и трансформационных сдвигов в системе управления инновационным развитием обуславливает актуальность дальнейших исследований этой проблематики.

Классическая теория инноваций была разработана учеными еще в начале XX в. В ее становлении и развитии выделяется несколько этапов: классическая теория инноваций, теория длинных волн, неоклассическая теория инноваций, теория ускорения и социально-психологическая теория, которые стали основой формирования путей инновационного развития общества [1, с.12].

Развитие общества на основе инновационной деятельности, по сравнению с другими структурными источниками (развитие на основе факторов производства, инвестиций), является приоритетным для многих стран. Анализируя концептуальные теории инноваций, ученые наблюдают их общий признак – полную (прямую или опосредованную) подчиненность существующим темпам устойчивого инновационного развития социально-экономического и технического прогресса [2, с.17].

Инновационное развитие экономики в развитых странах осуществляется по трем моделям:

- развитие, базирующееся на лидерстве в науке и реализации крупномасштабных проектов (США, Англия, Франция)
- развитие, основанное на нововведениях, создании привлекательной инновационной среды и рационализации структуры экономики (Германия, Швеция, Швейцария)
- развитие, которое стимулирует нововведения путем создания инновационной инфраструктуры, обеспечение восприятия обществом роли научно-технических нововведений и координации действий различных секторов в области науки и техники (Япония, Северная Корея)[3, с.220]

В условиях динамических изменений постоянно увеличивается количество доминирующих элементов, меняется содержание моделей, расширяются их границы и сферы использования.

Понимание сущности процессов формирования и использования инноваций меняет подходы к управлению ими и позволяет выделить широкий спектр экономических, социальных, экологических, управленческих и других видов нововведений. Всё это должно учитываться при разработке стратегий инновационного развития экономики региона.

Очевидно, что стратегии и модели инновационного развития страны могут быть эффективно реализованы только благодаря соответствующему управленческому инновационному и организационному сопровождению. Инновационное развитие управленческих процессов до сих пор не получило должного внимания и определения своего места в инновационной теории и практике. Последнее негативно влияет на повышение уровня инновационности экономико-производственных и социально-экономических систем. Без должного внимания к организационным и управленческим инновациям производственные и другие виды инноваций в экономической сфере жизни страны не смогут быть эффективно использованы. Это мотивирует необходимость дополнения составляющих концепции инноваций и рассмотрение не только в контексте современной экономической теории, но и прежде всего теории управления (инновационное управление).

Управленческие инновационные рычаги, инновационные управленческие технологии, научно обоснованные и оптимальные управленческие решения влияют на все внутренние и внешние факторы развития предпринимательства, на состояние, качество и развитие экономической и социальной среды, на весь спектр составляющих общественного развития. При этом влияние может быть как положительным, так и отрицательным. Генерация и интеграция новых управленческих форм, управленческих моделей, методов и механизмов, типов управления должно быть направлено на построение инновационной системы экономического развития, которая бы обеспечила непрерывное течение инновационных процессов и способствовала сокращению времени, стоимости и обеспечения максимального результата инноваций. Отметим, что преобразования в любых системах, особенно в сложных экономических системах региона и страны, должно начинаться с приоритетного инновационного совершенствования управленческих систем формирования и реализации процессов инновационного развития на всех иерархических уровнях.

Литература

1. Харчук Б.Ю. Теоретичні аспекти категорій «інновація» та «нововведення» / Б.Ю. Харчук // Прометей – 2007. – № 2/23. – С. 129-133.
2. Шумпетер И. Теория экономического развития (Исследования предпринимательской прибыли, капитала, процентов и циклов конъюнктуры): пер. с нем. / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 448 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ РЕГИОНА

Ларченко С.Ю.

Научный руководитель – доц. Бондарь К.Б.

Успешный переход к инновационной модели функционирования требует коренной перестройки адекватных систем и механизмов управления, которые могут удовлетворить потребности инновационных процессов к формированию и созданию механизмов их успешной реализации.

Необходимость создания теоретико-методологической основы структурных и трансформационных сдвигов в системе управления инновационным развитием обуславливает актуальность дальнейших исследований этой проблематики.

Классическая теория инноваций была разработана учеными еще в начале XX в. В ее становлении и развитии выделяется несколько этапов: классическая теория инноваций, теория длинных волн, неоклассическая теория инноваций, теория ускорения и социально-психологическая теория, которые стали основой формирования путей инновационного развития общества [1-12].

Развитие общества на основе инновационной деятельности, по сравнению с другими структурными источниками (развитие на основе факторов производства, инвестиций), является приоритетным для многих страны. Анализируя концептуальные теории инноваций, ученые наблюдают их общий признак – полную (прямую или опосредованную) подчиненность существующим темпам устойчивого инновационного развития социально-экономического и технического прогресса [19, с.17].

Инновационное развитие экономики в развитых странах осуществляется по трем моделям:

развитие, базирующееся на лидерстве в науке и реализации крупномасштабных проектов (США, Англия, Франция)

развитие, основанное на нововведениях, создании привлекательной инновационной среды и рационализации структуры экономики (Германия, Швеция, Швейцария)

развитие, которое стимулирует нововведения путем создания инновационной инфраструктуры, обеспечение восприятия обществом роли научно-технических нововведений и координации действий различных секторов в области науки и техники (Япония, Северная Корея).

В условиях динамических изменений постоянно увеличивается количество доминирующих элементов, меняется содержание моделей, расширяются их границы и сферы использования.

Понимание сущности процессов формирования и использования инноваций меняет подходы к управлению ими и позволяет выделить широкий спектр экономических, социальных, экологических, управленческих и других видов нововведений в их объективно существующей взаимообусловленности,

взаимозависимости и взаимодополняемости. Характерные черты должны учитываться при разработке стратегий инновационного развития экономики регионов и страны.

Очевидно, что стратегии и модели инновационного развития страны могут быть эффективно реализованы только благодаря соответствующему управленческому инновационному и организационному сопровождению. Инновационное развитие управленческих процессов до сих пор не получило должного внимания и определения своего места в инновационной теории и практике. Последнее негативно влияет на повышение уровня инновационности экономико-производственных и социально-экономических систем. Без должного внимания к организационным и управленческим инновациям производственные и другие виды инноваций в экономической сфере жизни страны не смогут быть эффективно используемыми. Это мотивирует необходимость дополнения составляющих концепции инноваций и рассмотрение не только в контексте современной экономической теории, но и прежде всего теории управления (инновационное управление). Управленческие инновационные рычаги, инновационные управленческие технологии, научно обоснованные и оптимальные управленческие решения влияют на все внутренние и внешние факторы развития предпринимательства, на состояние, качество и развитие экономической и социальной среды, на весь спектр составляющих общественного развития. При этом это влияние может быть и положительным, и отрицательным. Генерация и интеграция новых управленческих форм, управленческих моделей, методов и механизмов, типов управления должно быть направлено на построение инновационной системы экономического развития, которая бы обеспечила непрерывное течение инновационных процессов и способствовала сокращению времени, стоимости и обеспечению максимального результата инноваций. Отметим, что преобразования в любых системах, особенно в сложных экономических системах региона и страны, должно начинаться с приоритетного инновационного совершенствования управленческих систем формирования и реализации процессов инновационного развития на всех иерархических уровнях.

Литература

1. Харчук Б.Ю. Теоретичні аспекти категорій «інновація» та «нововведення» / Б.Ю. Харчук // Прометей – 2007. – № 2/23. – С. 129-133.
2. Шумпетер И. Теория экономического развития (Исследования предпринимательской прибыли, капитала, процентов и циклов конъюнктуры) : пер. с нем. / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 448 с.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лищук Н.В.

Научный руководитель – доц. Худолей А.В.

В современных реалиях экономического развития в республике ключевую роль в обеспечении текущей деятельности играет именно собственный капитал, поскольку каждое предприятие должно располагать минимальной оперативной финансовой самостоятельностью, обеспечивающей рентабельность хозяйственной деятельности. При этом, каждое предприятие должно нести ответственность за все принятые экономические решения и их последствия.

Оборотный капитал является многогранным экономическим и финансовым явлением, что требует создания эффективной системы управления, позволяющей повысить обеспеченность предприятия средствами и эффективность их использования. Поэтому вопросы, связанные с организацией управления оборотным капиталом являются весьма актуальными в условиях не предсказуемости и нестабильности.

Финансирование оборотного капитала осуществляется на этапе формирования предприятия, при создании уставного фонда. И здесь источниками могут быть: инвестиции от учредителей; средства, вырученные за продажу долей или акций; деньги от других предприятий и организаций, которые принимают участие в выполнении совместных проектов; деньги из госбюджета [2].

П.А. Левчаев в своих работах также отмечает важность инвестирования оборотного капитала за счет разных источников. При этом обращает внимание на то, что значительную роль в организации кругооборота фондов играют собственные оборотные средства, которые первоначально выделяются из состава уставного капитала или фонда. Вплоть до поступления выручки от реализации продукции эти оборотные средства служат источником финансирования текущих производственных запасов и затрат [4]. Оборотный капитал является единственным источником средств для покрытия производственных расходов до тех пор, пока не поступит первая выручка от продажи производимой продукции.

Как отмечает А.Л. Лавлинская, для обеспечения финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий необходимо придерживаться основных принципов управления оборотным капиталом, которые сочетают в себе приемы финансового и риск-менеджмента. Это с одной стороны, позволяет повысить эффективность финансового управления, а с другой стороны, требует учитывать дилемму – «большой доход – большой риск» при выборе решений [3].

Совершенствование управления оборотным капиталом – процесс непрерывный. Это связано как с постоянным изменением внешних условий, так

и с периодическими изменениями критериев «совершенства», на которые могут влиять внешнеполитические условия, внутренняя стабильность экономики, наличие стратегии развития, позиция на рынке товаров и услуг, объем операций и т.д.

А. М. Поддерегин утверждает, что размер оборотного капитала, который образует каждую составляющую текущих активов, должен отвечать потребностям и возможностям предприятия по созданию и реализации продукции [5]. Однако, для управления оборотным капиталом всегда требуются координация деятельности и согласование интересов различных подразделений. Построение четкого взаимодействия подразделений важнее оптимизации деятельности каждого из них в отдельности.

Современная политика управления оборотным капиталом, по мнению Т.Б. Бердниковой, может включать использование следующих методов воздействия: минимизация текущей кредиторской задолженности - такой метод сокращает возможность потери ликвидности; минимизация совокупных издержек финансирования – при этом методе делается упор на преимущественное использование краткосрочной кредиторской задолженности; максимизация капитализированной стоимости предприятия - все решения в области управления оборотным капиталом, увеличивающие стоимость предприятия, признаются эффективными [1].

Совершенствование управления оборотным капиталом в новых условиях тесно связано с управлением рисками, как финансовыми, так и операционными.

Для поиска эффективных решений по управлению оборотным капиталом и их последующей реализации необходимы современное программное обеспечение и соответствующая информационная инфраструктура.

Исходя из вышеуказанного, на наш взгляд, можно сформулировать основные направления по совершенствованию управления оборотным капиталом в современных условиях:

- 1) формирование объемов и состава оборотных активов в соответствии с операционным циклом;
- 2) обеспечение рациональной структуры оборотных активов по ликвидности;
- 3) повышение рентабельности оборотных активов за счет оптимизации их структуры;
- 4) ускорение оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности, денежных средств;
- 5) минимизация потерь при хранении и использовании отдельных видов текущих активов;
- 6) достижение оптимальной структуры источников финансирования оборотных активов.

Подводя итог, можно сделать вывод, что совершенствование управления оборотным капиталом в условиях неопределенности, предусматривает сочетание приемов финансового и риск-менеджмента, а также внедрения системы мониторинга движения оборотных средств. Своевременный контроль

и обеспечение необходимого уровня ликвидности позволят оперативно реагировать на быстро меняющиеся условия хозяйствования в нестабильных экономических реалиях сегодняшнего дня.

Литература

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб.пособие. – М.:ИНФРА–М, 2012.–215 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах. Т.1 / И. А. Бланк. – 4-е изд., стер. – Москва: Омега-Л, 2012. – 656 с.
3. Лавлинская А.Л. Политика управления оборотным капиталом как исходное звено обеспечения финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий / А. Л. Лавлинская // Прогрессивные методы финансово-учетного обеспечения оздоровления и устойчивого развития организаций АПК: сборник научных трудов. – Воронеж, 2013. – С. 53-57.
4. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: учебное пособие / П.А. Левчаев– Саранск: Мордовский гуманитарный институт, 2010 г. – 135 с.
5. Поддерегин А.М. Финансовый менеджмент: учебник / Кол.авт. и науч. ред. проф. А.М. Поддерегин. – М.: Финансы, 2008. – 536 с.

УДК 330.336

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Лысенко С.Е.

Научный руководитель – доц. Иванюк И.В.

Интенсивная глобализация всех сфер общественной жизни усиливает экономические диспропорции между странами, обостряет проблему добычи и использования ресурсов, активизирует миграционное движение населения, а также ведет к «размыванию» социально-культурной идентичности. В этом смысле особенно уязвимой является социальная сфера, в пределах которой реализуются ключевые человеческие потребности. Сложность ее регулирования и развития рассматривается в контексте в полисистемности, так как одни подсистемы обеспечивают удовлетворение духовно-физических потребностей человека и общества в целом (образование, наука, культура, здравоохранение, рекреация, физическая культура и спорт), а другие подсистемы гарантируют повышение уровня жизни, возможности воспроизводства рабочей силы (социальное страхование, занятость, социальные услуги и гарантии) и улучшения условий жизни населения (общественное питание, бытовое обслуживание, связь, общественный транспорт, жилищно-коммунальный сервис). Данная проблематика является актуальной и своевременной потому, что социальная сфера выполняет как социальные, так и экономические функции, формируя определенный уровень благосостояния и

соответствующую модель социального государства. При этом роль государства в вопросах социального развития и защиты является определяющей.

Современные доктрины социальной политики базируются на идеях построения гражданского общества с высоким уровнем благосостояния и свободным развитием личности. Среди них наиболее распространенными являются теория социального государства и теория государства всеобщего благосостояния, в пределах которых выделяются отдельные направления научной мысли. Отечественные ученые категорию «государство всеобщего благосостояния» определяют с позиции справедливого распределения и обеспечения благосостояния каждого члена общества, а понятие «социальное государство» рассматривают как правовое демократическое государство, которое проводит социальную политику и развивает отечественную социальную рыночную экономику, направленную на стабильное обеспечение высокого жизненного уровня и занятости населения, реальное осуществление прав и свобод граждан, создание современных и доступных всем гражданам систем образования, здравоохранения, культуры, социального обеспечения и обслуживания, поддержки малоимущих слоев населения.

Развитие различных типов идеологического обоснования исследуемых вопросов способствовало появлению нескольких моделей социальной политики, отличающихся участием государства в достижении социальной стабильности и безопасности, применяемыми методами и рычагами влияния на социальные процессы, а также степенью защищенности различных категорий населения и общества в целом. Классификация моделей социальной политики, сформированная на основе опыта зарубежных стран можно представить следующим образом:

– либеральная (США, Япония, Канада, Великобритания): отделение социальной защиты от свободного рынка и ограничение защиты только тех, кто не имеет других доходов, кроме социальных выплат. Обеспечивается высокий уровень и качество жизни основной части населения. Отличительные особенности: отсутствие унифицированной системы социальной защиты, минималистский подход к решению социальных проблем; реализация федеральных программ на уровне штатов с двойным финансированием из бюджетов обоих уровней; обязательное солидарное социальное страхование; существование частных учреждений по предоставлению платных социальных и медико-социальных услуг; активная деятельность благотворительных организаций;

– консервативная (Германия, Франция, Нидерланды, Швейцария): модель отличается сильной ролью государства в системе социальной защиты, государство руководит основными каналами перераспределения средств. Обязательным является социальное, пенсионное, медицинское страхование, выплаты по безработице и т.д. Страховые выплаты дополняются предоставлением социальной помощи (пособие на детей и социальные услуги, а также социальной помощью на основе критериев дохода);

– социал-демократическая (Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания): термин «шведская модель» появился в конце 1960-х гг. в результате успешного сочетания в Швеции быстрого экономического роста с политикой реформ на фоне относительной социальной бесконфликтности в обществе. Отмечается чрезвычайно высокой долей ВВП, которая распределяется через бюджет (более 50%); социальная политика тесно связана с государственным регулированием экономики, которое имеет четко выраженную социальную направленность;

– южно-европейская (Италия, Испания, Греция, Португалия): предполагает, что государство практически не участвует или его роль минимальна в решении социальных проблем общества. Модель характеризуется сильной сосредоточенностью на защите традиционной структуры семьи и поддержании ее сплоченности. Большая семья обеспечивает уход за детьми и финансовую помощь, и тем самым снижает ответственность государства за развитие социальной инфраструктуры. Социальные пособия распределяются неравномерно и выплачиваются выборочно.

Таким образом, социальная политика государства – это совокупность мероприятий (социально-экономического, правового, организационного и культурно-духовного характера), направленных на решение проблем социальной сферы и создание благоприятной жизненной среды для сбалансирования человеческого развития в условиях ограниченных ресурсов и неравных социальных возможностей. Выбор модели социальной политики определяется в соответствии с социально-экономическими и политическими механизмами, которые создают и поддерживают социальные детерминанты в государстве, в частности, рынок труда, образовательная система, политические институты, культурные и общественные ценности.

Литература

1. Аврамова Е. М. Социальное развитие современной России: тенденции, риски, перспективы / Е.М. Аврамова, В.Н. Титов // Вопросы экономики. – 2018. – № 10. – С. 76-89.

2. Игнатова Т.В. Повышение значимости теории человеческого капитала для управления модернизацией российской экономики / Т.В. Игнатова, П.П. Васильев // Вопросы регулирования экономики. – 2013. – Т. 4. – №2. – С. 23-28.

3. Жмачинский В.И. Минимальная заработная плата как фактор повышения уровня и качества жизни / Жмачинский В.И., Чернева Р.И. – Экономический анализ: теория и практика. – Т. 16. – 2017. – № 8(467). – С. 1508-1521.

4. Туманянц К.А. Расходы на социальную политику российских регионов в координатах «затраты – результат» / К.А. Туманянц, Ю.Е. Сесина // Экономическая политика. – Т. 12. – 2017. – № 5. – С. 128-149.

РЕЖИМ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Мазуро М.С.

Научный руководитель - ст. преподаватель Топоровская Л.В.

Согласно ст. 103. ТК ЛНР, режим рабочего времени должен предусматривать продолжительность рабочей недели, работу с ненормированным рабочим днем для отдельных категорий работников, продолжительность ежедневной работы, в том числе неполного рабочего дня, время начала и окончания работы, время перерывов в работе, число смен в сутки, чередование рабочих и нерабочих дней, которые устанавливаются правилами внутреннего трудового распорядка в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, а для работников, режим рабочего времени которых отличается от общих правил, установленных у данного работодателя, – трудовым договором.

Особенности режима рабочего времени и времени отдыха работников транспорта, связи и других, имеющих особый характер работы, определяются в порядке, устанавливаемом нормативными правовыми актами Луганской Народной Республики.

Согласно ст. 104. ТК ЛНР, ненормированный рабочий день – особый режим работы, в соответствии с которым отдельные работники могут по распоряжению работодателя при необходимости эпизодически привлекаться к выполнению своих трудовых функций за пределами, установленной для них продолжительности рабочего времени.

Перечень должностей работников с ненормированным рабочим днем устанавливается коллективным договором, соглашениями или локальным нормативным актом, принимаемым по согласованию с представительным органом работников.

Согласно ст. 105. ТК ЛНР, при работе в режиме гибкого рабочего времени начало, окончание или общая продолжительность рабочего дня определяется по соглашению сторон.

Работодатель обеспечивает отработку работником суммарного количества рабочих часов в течение соответствующих учетных периодов (рабочего дня, недели, месяца и других).

Согласно ст. 106. ТК ЛНР сменная работа – работа в две, три или четыре смены – вводится в тех случаях, когда длительность производственного процесса превышает допустимую продолжительность ежедневной работы, а также в целях более эффективного использования оборудования, увеличения объема выпускаемой продукции или оказываемых услуг.

При сменной работе каждая группа работников должна производить работу в течение установленной продолжительности рабочего времени в соответствии с графиком сменности.

При составлении графиков сменности работодатель учитывает мнение представительного органа работников в порядке, установленном статьей 409 настоящего Кодекса для принятия локальных нормативных актов.

Графики сменности, как правило, являются приложением к коллективному договору.

Графики сменности доводятся до сведения работников не позднее, чем за один месяц до введения их в действие.

Работа в течение двух смен подряд запрещается.

Суммированный учет рабочего времени

Согласно ст. 107.ТК ЛНР, когда по условиям производства (работы) у физического лица – предпринимателя, в организации в целом или при выполнении отдельных видов работ не может быть соблюдена установленная для данной категории работников ежедневная или еженедельная продолжительность рабочего времени, допускается введение суммированного учета рабочего времени с тем, чтобы продолжительность рабочего времени за учетный период (месяц, квартал и другие периоды) не превышала нормального числа рабочих часов.

Учетный период не может превышать один год, а для учета рабочего времени работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, – три месяца.

Нормальное число рабочих часов за учетный период определяется исходя из установленной для данной категории работников еженедельной продолжительности рабочего времени.

Для работников, работающих неполный рабочий день (смену) и (или) неполную рабочую неделю, нормальное число рабочих часов за учетный период соответственно уменьшается.

Порядок введения суммированного учета рабочего времени устанавливается правилами внутреннего трудового распорядка.

Разделение рабочего дня на части

Согласно ст.108 .ТК ЛНР, на тех работах, где это необходимо вследствие особого характера труда, а также при производстве работ, интенсивность которых неодинакова в течение рабочего дня (смены), рабочий день может быть разделен на части с тем, чтобы общая продолжительность рабочего времени не превышала установленной продолжительности ежедневной работы.

Такое разделение производится работодателем на основании локального нормативного акта, принятого по согласованию с выборным органом первичной профсоюзной организации.

Литература

1. Конституция Луганской Народной Республики от 18.05.2014 г. № 1-І [Электронный ресурс]: Офиц. сайт Народного Совета Луганской Народной Республики . – Режим доступа: <https://www.nslnr.su/zakonodatelstvo/konstitutsiya/>
2. Трудовой кодекс Луганской Народной Республики от 30.04.2015 г. №23-ІІ [Электронный ресурс]: Офиц. сайт Народного Совета Луганской

Народной Республики. – Режим доступа:
<https://www.nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/980/>

3. Правовые основы регулирования рабочего времени и времени отдыха: Учебное пособие / Под ред. М.В. Васильева. – М.: Статут, 2018. - 34 с.

4. Воробьев В. В. Трудовое право. Курс лекций. Учебное пособие. М.: Форум, Инфра-М, 2015. – 368 с.

5. Рабочее время / Власов А. // Ваше право.- 2002.- № 6-7.- с. 7.

УДК 349. 22

СТОРОНЫ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Мамошкин А.Ю.

Научный руководитель - ст. преподаватель Топоровская Л.В.

Сторонами трудовых отношений являются работник и работодатель. Работник – физическое лицо, вступившее в трудовые отношения с работодателем.

Если иное не предусмотрено законом, вступать в трудовые отношения в качестве работников имеют право лица, достигшие возраста шестнадцати лет, а в случаях и порядке, которые установлены Трудовым Кодексом ЛНР, – также лица, не достигшие указанного возраста.

Работодатель – физическое лицо либо юридическое лицо (организация), вступившее в трудовые отношения с работником. В случаях, предусмотренных законами, в качестве работодателя может выступать иной субъект, наделенный правом заключать трудовые договоры.

Работодателями – физическими лицами признаются:

1. физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве физических лиц – предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, и иные лица, чья профессиональная деятельность в соответствии с законами подлежит государственной регистрации и (или) лицензированию, вступившие в трудовые отношения с работниками в целях осуществления указанной деятельности (далее – работодатели – физические лица – предприниматели). Физические лица, осуществляющие в нарушение требований законов указанную деятельность без государственной регистрации и (или) лицензирования, вступившие в трудовые отношения с работниками в целях осуществления этой деятельности, не освобождаются от исполнения обязанностей, возложенных Трудовым Кодексом ЛНР на работодателей – физических лиц – предпринимателей;

2. физические лица, вступающие в трудовые отношения с работниками в целях личного обслуживания и помощи по ведению домашнего хозяйства (далее – работодатели – физические лица, не являющиеся физическими лицами – предпринимателями).

Права и обязанности работодателя в трудовых отношениях осуществляются: физическим лицом, являющимся работодателем; органами управления юридического лица (организации) или уполномоченными ими лицами, иными лицами, уполномоченными на это в соответствии с законом, в порядке, установленном Трудовым Кодексом ЛНР, другими законами и иными нормативными правовыми актами Луганской Народной Республики, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, учредительными документами юридического лица (организации) и локальными нормативными актами.

Заключать трудовые договоры в качестве работодателей имеют право физические лица, достигшие возраста восемнадцати лет, при условии наличия у них гражданской дееспособности в полном объеме, а также лица, не достигшие указанного возраста, – со дня приобретения ими гражданской дееспособности в полном объеме.

Физические лица, имеющие самостоятельный доход, достигшие возраста восемнадцати лет, но ограниченные судом в дееспособности, имеют право с письменного согласия попечителей заключать трудовые договоры с работниками в целях личного обслуживания и помощи по ведению домашнего хозяйства.

От имени физических лиц, имеющих самостоятельный доход, достигших возраста восемнадцати лет, но признанных судом недееспособными, их опекунами могут заключаться трудовые договоры с работниками в целях личного обслуживания этих физических лиц и помощи им по ведению домашнего хозяйства.

Несовершеннолетние в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет, за исключением несовершеннолетних, приобретших гражданскую дееспособность в полном объеме, могут заключать трудовые договоры с работниками при наличии собственных заработка, стипендии, иных доходов и с письменного согласия своих законных представителей (родителей, опекунов, попечителей).

В некоторых случаях, законные представители (родители, опекуны, попечители) физических лиц, выступающих в качестве работодателей, несут дополнительную ответственность по обязательствам, вытекающим из трудовых отношений, включая обязательства по выплате заработной платы.

По вытекающим из трудовых отношений обязательствам работодателей – учреждений, финансируемых полностью или частично собственником (учредителем), а также работодателей – государственных предприятий дополнительную ответственность несет собственник (учредитель) в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами Луганской Народной Республики.

Литература

1. Конституция Луганской Народной Республики 2014г. Конституция Луганской Народной Республики Официальный Сайт Главы (glava-lnr.info)

2. Трудовой кодекс Луганской Народной Республики от 30.04.2015 г. №23-II [Электронный ресурс]: Официальный сайт Народного Совета Луганской Народной Республики.

УДК 005.93

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Малахова Е.М.

Научный руководитель – ст. преподаватель Кусков А.Е.

Наш мир вступает в новую стадию развития. Четвертая промышленная революция основана на технологической парадигме, отличительными чертами которой являются синергия и сходства нескольких крупномасштабных технологий, такие как: цифровизация, искусственный интеллект, использование киберфизической системы (GPS), зеленое производство, сетевые информационные системы, адаптивные системы и т.д. Это приводит к формированию новых технологий в управлении, типов организационных структур, в полном объеме меняет особенность бизнес-среды.

Развитие и широкое распространение технологий четвертой промышленной революции можно рассматривать как существенное влияние на изменение практики управления персоналом.

Одной из тенденций изменения в управлении персоналом является внедрение информационных технологий в системы управления персоналом. Расширение предприятий требует автоматизации кадрового учета, современные организации используют различное программное обеспечение для кадрового учета, контроля и документации. Компьютерные технологии также используются при планировании, обучении, оценке персонала. Цифровизация бизнес-процессов высвобождает время работников для решения более сложных и творческих задач и одновременно значительно повышает требования к их квалификации [1].

Помимо этого, благодаря Интернету и другим сетевым технологиям появляются новые формы взаимодействия человека и организации, такие как SOHO (Small Office Home Office) - удаленная работа, которая не требует присутствия человека в офисе. Другими наиболее популярными и доступными интернет-платформами для таких форм занятости являются Uber, Airbnb, YouDo, Profi.ru. Уже в развитых странах удаленная работа и фрилансер стали нормой во многих профессиях, и их доля постоянно растет. Например, в США к 2020 году ожидается, что доля фрилансеров достигнет 50% [2].

Следующей тенденцией в управлении персоналом является усиление внимания к корпоративной социальной ответственности. Во многих странах получили популярность такие критерии оценки уровня развития в организации корпоративной социальной ответственности как: отсутствие дискриминации при подборе персонала; уровень интеграции сотрудников; степень сплоченности в коллектив сотрудников с ограниченными возможностями;

наличие системы сопровождения сотрудников, занятых на «критических должностях», их переобучение и повышение квалификации.

Ещё одной тенденцией в управлении персоналом является формирование целостных, гибких и персонализированных систем вознаграждений.

Мотивация персонала является очень важным этапом для эффективной деятельности сотрудников. Таким образом вознаграждение должно присутствовать уже на этапе трудоустройства новыми сотрудниками. Это может быть, например, более высокая оплата труда или предоставление дополнительных дней отпуска; небольшое увеличение базовой ставки заработной платы или выплата более высокого бонуса, основанного на результатах работника и др. Иностранные компании начали внедрять практику рейтингового исследования и контроля эффективности работы сотрудников несколько раз в год, в результате чего такие же частые изменение системы вознаграждения.

Изменение роли кадровых служб на предприятиях. В настоящее время многие организации в своей структуре включают не кадровые службы, а службы управления персоналом, в функции которых входит именно управление персоналом, а не кадровый учет. Появляется новая профессия менеджер по персоналу или HR – менеджер взамен инспектора по кадрам [3].

HR-маркетинг, растущее внимание к внешним и внутренним инструментам HR-брендинга, направленным на привлечение потенциальных кандидатов и формирование лояльной и широкой аудитории компании. Тенденцией в зарубежных компаниях является создание должности специалиста кампуса, занимающегося разработкой партнерских программ с университетами и организацией так называемых welkom-тренингов (приветственных семинаров), целью которых является предоставление краткой и запоминающейся информации о деятельности, характеристики и корпоративной культуры компании.

По мнению специалистов, на 2021 год основными трендами стали такие способы управления персоналом, как [4]:

- гибкость в любой деятельности. С наступлением пандемии COVID-19 многие компании вынуждены были перевести миллионы людей на работу из дома. Поэтому важно уметь быстро адаптироваться под внешнюю среду.

- удалённый контроль. На данный момент сервисы удалённого контроля и учёта рабочего времени – такие, как Kickidler –упрощают работу и сокращают время руководителя.

- подготовка к работе с новым поколением. Рынок рабочей силы в настоящее время характеризуется большим количеством молодых людей в возрасте от 21 до 23 лет. У этих потенциальных кандидатов разные жизненные ценности, разные представления о бренде работодателя и другая система мотивации.

- Help-management. Это означает изменение подхода руководства к подчиненным. Меняется позиция жесткой, директивной постановки целей и требований к помощи, содействию и участию.

- коммуникации и эмоциональные связи. Общение является фундаментом, поэтому очень важно поддерживать межличностные связи, в том числе посредством регулярных звонков и посещений офиса, даже если не ежедневно.

- эмоциональный интеллект руководителя. Грамотное использование эмоционального интеллекта менеджера снижает текучесть кадров в коллективе, повышает мотивацию сотрудников и помогает быстро справляться с критическими ситуациями или предотвращать их возникновение вовсе.

- возможность роста сотрудников. Согласно опросам, 47% специалистов с высшим образованием задумаются о смене места работы, если увидят, что на их нынешнем положении им больше некуда расти.

Внедрение многих из этих методов, принципов и технологий управления персоналом началось ещё несколько лет назад, но в этом году их использование становится все более распространенным и более успешным.

Таким образом, система управления людьми, являясь важной частью любой организации, изменяется вместе с изменениями во внешней и внутренней среде организации.

Литература

1. Данилина, Е.И. Инновационный менеджмент в управлении персоналом: учебник / Д.В. Горелов, Я.И. Маликова, Е.И. Данилина. – М.: ИТК «Дашков и К», 2019. – 208 с.

2. Менеджмент и управление персоналом: инновации, цифровые технологии. Сборник статей / Москвитин Г.И., Козырев В.А., Ярова Т.Н. – Москва: Русайнс, 2020. – 144 с.

3. Маслова, В. М. Управление персоналом: учебник и практикум для вузов / В. М. Маслова. – 4-е изд., перераб., и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 431 с.

4. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом: учебник и практикум для вузов / Ю. Г. Одегов, Г. Г. Руденко. – 2-е изд., перераб., и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 467 с.

УДК 631.61

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Малёваная А.Ю.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

Сегодня перед предприятием стоит вопрос о том, способно ли оно адекватно реагировать на условия и изменения существующей и прогнозируемой внешней среды и каким должен быть управленческий

инструментарий, обеспечивающий, в конечном счете, сохранение и повышение конкурентоспособности предприятия как одной из самых важных составляющих стратегического менеджмента.

Для определения уровня конкурентного преимущества предприятия необходимо оценить потенциал предприятия и его конкурентный статус среди фактически присутствующих в сегменте рынка конкурентов.

«Потенциал» (от латинского слова *potentia*) обычно трактуется как «сила», «мощность». Этот термин употребляется для обозначения средств, запасов и источников, которые имеются в наличии, которые могут быть использованы для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможностей отдельной личности, общества, государства в какой-то области [2, с.74].

Понятие потенциал тесно связано со структурой целей и определяется как «совокупность возможностей» предприятия. Иметь возможность в данном случае означает иметь в своем распоряжении определенный конкурентный потенциал и способности к его реализации. Управление предприятием по существу сводится к управлению его конкурентоспособным потенциалом. Конкурентоспособный потенциал предприятия обладает рядом свойств: достаточностью для обеспечения конкурентоспособности и стратегического развития; адаптивностью к изменениям внешней среды и научно-технического развития; стабильностью, определяемой техническим циклом и заданным периодом времени; саморегулированием и саморазвитием соответственно динамике внутренней среды; гибкостью для обеспечения конкурентоспособности и развития предприятия.

Управление конкурентоспособным потенциалом предприятия допускает проведение следующих действий: выявление структуры конкурентоспособного потенциала; формирование методики его диагностики, оценку элементов, составляющих конкурентоспособный потенциал; интегральную оценку конкурентоспособности предприятия; анализ конкурентных преимуществ и слабых сторон деятельности предприятия; разработку общей и локальных стратегий по сохранению и развитию конкурентоспособного потенциала.

Основные характеристики конкурентоспособного потенциала предприятия: структура, то есть элементы, образующие потенциал, их взаимосвязь и взаимозависимость; возможности потенциала предприятия как реализованные, так и нереализованные; ресурсы, необходимые для реализации возможностей; знание, навыки и умения, что позволяют использовать ресурсы потенциала предприятия.

Модель потенциала предприятия определяется [3, с.62]:

объемом и качеством ресурсов, которыми оно владеет (численностью занятых, основным производственным и непроизводственным активом, оборотными или материальными запасами, финансами и нематериальными ресурсами – патентами, лицензиями, информацией, технологией);

способностями сотрудников (специалистов, рабочих, вспомогательного персонала) к созданию какой-либо продукции, другими словами, их

образовательным, квалификационным, психофизиологическим и мотивационным потенциалом;

способностями менеджмента оптимально использовать ресурсы, имеющиеся у предприятия (подготовкой, талантом и профессиональной адаптацией менеджеров, умением создавать и обновлять организационные структуры предприятия); инновационными способностями предприятия (то есть способностями предприятия к обновлению производства, изменению технологии и т. д.); информационными способностями (то есть способностями обрабатывать и «переваривать» информацию для использования ее в производстве); финансовыми способностями предприятия (кредитоспособностью предприятия, внутренней и внешней задолженностью в области финансов и др.)

Таким образом, конкурентоспособный потенциал предприятия – это совокупность организационных, финансово-экономических, трудовых, информационных, технологических и других ресурсов предприятия.

Самым целесообразным и эффективным для решения проблемы управления конкурентоспособным потенциалом является употребление системного и ситуационного подхода. В условиях межфункциональных внешних и внутренних связей, которые осложнились, правомерная постановка вопроса о создании эффективной комплексной системы поддержки конкурентоспособного потенциала предприятия, которая была бы адекватной современным требованиям, учитывала динамику конъюнктуры рынка, основывалась на принципах адаптивной и создавала возможности гибкого и быстрого принятия управленческих решений. Такая система с четко поставленной целью должна включать комплекс постоянно действующих инновационных, инвестиционных, маркетинговых, материальных, организационно-управленческих, социальных, кадровых мероприятий, направленных на установление, обеспечение и поддержку нужного уровня конкурентоспособности предприятия. [1, с.53].

Основные принципы построения и функционирования комплексной системы поддержки конкурентоспособного потенциала предприятия:

системный подход, состоящий в том, что каждое экономическое явление рассматривается и оценивается во взаимодействии с другими явлениями, при этом все остальные элементы объекта и процессов взаимосвязывается с происходящим в нем, с учетом как внутренних, так и внешних факторов;

комплексное решение проблемы, которое допускает, прежде всего, достижения пропорциональности и сбалансированности производственных ресурсов как по объемам, так и по времени их использование на основе глубокого анализа организационных, экономических, технических и социальных условий и факторов производства;

рассмотрение организации как целеустремленной системы, которая имеет несколько целей; постановка нескольких целей на верхнем уровне объясняется стремлением организации к постоянному развитию в области разработки новых идей, производства, финансов, сбыта;

моделирование целостной системы с учетом того, что изменение одного элемента обязательно коснется и области функционирования других элементов, связанных с ним непосредственно или через другие элементы;

изучение динамики организации.

Понятие системность характеризует упорядоченность системы, ее целевую ориентацию, а комплексность подчеркивает взаимодействие и взаимообусловленность элементов.

В связи с выраженными положениями комплексная система поддержки конкурентоспособного потенциала предприятия является сложной, динамической, достоверной, открытой системой, поскольку, во-первых, процесс организации конкурентно функционирующего производства состоит из достаточно большого числа этапов; во-вторых, осуществление всех этапов организации конкурентоспособного производства происходит в результате их тесной взаимосвязи, которая отображает реализацию принципа обратной связи; в-третьих, данный процесс характеризуется наличием многочисленных связей с внешними системами.

Структуру потенциала предприятия, можно представить тремя группами элементов. Первую группу составляют производственно-финансовые возможности предприятия, которые составляют производственный, финансовый и коммуникационный потенциалы. Вторая группа – интеллектуальные возможности. Они представлены инновационными, управленческими, маркетинговыми потенциалами. Третья группа – трудовые возможности предприятия, в основе которых базируются на трудовом, мотивационном потенциалах. Причем, следует учитывать влияние условий внешней среды на цели, стратегии предприятия и выбранные средства их достижения. Каждый из элементов потенциала предприятия имеет специфические цели использования и развития, склонный влиянию разных факторов и составляет сильную или слабую сторону предприятия. Поэтому, принимая решение о развитии потенциала предприятия, менеджеры предприятия особенное внимание должны уделить изучению потенциалообразующих элементов.

Литература

1. Басовкий, Л. Е. Современный стратегический анализ : [учебник] / Л. Е. Басовкий. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 255 с.
2. Герчикова, И.Н. Менеджмент: Учебник / И.Н. Герчикова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. – 450с.
3. Кинг, В. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / В. Кинг, Д. Клиланд./ – М.: Дело, 2014. – 399 с.

ВИДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА И СТИМУЛИРУЮЩИЕ СИСТЕМЫ

Марьенко Я.В.

Научный руководитель – доц. Лангазова В.В.

В настоящее время проблема стимулирования труда является одной из наиболее актуальных тем в сфере трудовых отношений и всей системы оплаты труда. Быстрыми темпами развиваются как материальные формы стимулирования труда, так и нематериальные. Заработная плата работника стала напрямую зависеть от заинтересованности работника в труде, его интереса и мотивации к успешному выполнению поставленных задач, повышению эффективности в выполнении конкретных показателей в стандартном или большем объеме, приобретенных за время работы дополнительных профессиональных навыков.

Существует множество определений понятия «стимулирование». Так, А.А. Когдин считает, что стимулирование труда – это комплекс мер, являющихся средством удовлетворения конкретных потребностей работника, по большей части материальных [1], О.В. Лобцова говорит о стимулировании труда, как о совокупности экономических, организационных и социально – психологических рычагов воздействия на работника, учитывающих его внутренние побудительные мотивы и направленных на обеспечение заинтересованности персонала в результатах труда [2].

Исходя из вышеперечисленных мнений, можно сделать вывод о том, что стимулирование труда – это совокупность требований, наказаний и поощрений, учитывающих побудительные мотивы человека, при помощи которых руководство организации осуществляет воздействие на работника с целью улучшения его трудовой деятельности. Стимулирование труда на предприятии является важной составляющей обеспечения эффективности его деятельности.

По предмету потребности, с помощью которого субъект управления воздействует на поведение объекта управления, используя его в качестве стимула, выделяют две группы способов стимулирования труда:

- материальные (экономические) – денежные и неденежные;
- моральные (неэкономические).

Моральное стимулирование – это разновидность стимулирования, регулирующая поведение объекта управления на основе использования предметов и явлений, специально предназначенных для выражения общественного признания и способствующих повышению или же снижению его престижа (благодарности, грамоты, доски почета, различные звания, замечания, выговоры и т.д.). В данном случае в качестве предмета потребности выступают все ценности и явления, способствующие повышению или снижению престижа, авторитета объекта управления в общественном мнении.

Моральное стимулирование может быть: индивидуальным и коллективным; позитивным и негативным.

На основе работ таких авторов, как Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Ловчева М.В. можно выделить три основные проблемы морального стимулирования, которые напрямую влияют на эффективность применения данного вида стимулирования [3]:

- недостатки в регламентации процедур стимулирования;
- недостаточная информированность работников о системе стимулирования;
- проблема девальвации моральных стимулов, т.е. снижение их стимулирующей силы.

Материальное стимулирование включает все виды денежных выплат, которые применяются в организации, и все формы материального неденежного стимулирования.

Основными составляющими материального денежного стимулирования являются заработная плата и доплаты, стимулирующие трудовую активность. С помощью заработной платы руководители привлекают и удерживают ценных специалистов, а благодаря различным выплатам, таким как премии, бонусы и иные дополнительные выплаты руководство поощряет сотрудников за внесенный вклад в развитие компании.

В структуре материального неденежного стимулирования выделяют следующие группы стимулов:

- дополняющие условия труда, их задача состоит в обеспечении дополнительными средствами труда для облегчения и удобства выполнения возложенных обязанностей. К ним относятся оплата сотовой связи, предоставление служебного транспортного средства, личного водителя или корпоративного общественного транспорта.

- социально-направленные стимулы служат для повышения эффективности использования рабочего времени, к примеру, доставка сотрудников с работы, на работу и по служебным поручениям, негосударственное пенсионное обеспечение, абонемент в спортивный клуб.

- имиджевые стимулы используются для повышения статуса сотрудника внутри компании и за ее пределами. К ним относят служебный автомобиль представительского класса, питание в отдельном зале для высшего руководства, стипендиальные программы, повышение квалификации, социальные и личностные тренинги за счет работодателя.

Суть материального стимулирования сотрудников организации определяется в стимулировании работника к наиболее полному проявлению и использованию своего трудового потенциала, направленного на развитие и процветание организации.

Сущность материального неденежного стимулирования наемных работников заключается в следующем:

- предоставление работнику тех благ, получение и использование которых затруднено по каким-либо причинам;
- предоставление уникальных услуг, характерных только для данной компании;

– при нестабильной ситуации на рынке материальное неденежное стимулирование обретает большую ценность, т.к. гарантирует получение блага;

– при организации материального неденежного стимулирования нужно помнить, что чем реже материальный предмет, услуга или льгота предоставляется в организации тем выше ее престиж.

Нематериальное (моральное) стимулирование – это разновидность стимулирования, регулирующая поведение объекта управления на основе использования предметов и явлений, специально предназначенных для выражения общественного признания и способствующих повышению или же снижению его престижа.

К способам вознаграждения нематериального стимулирования относят такие вознаграждения, которые невозможно определить через денежную составляющую, такие как уважение со стороны руководства, признание в коллективе, выбор графика работы и возможность выбора дополнительного выходного дня, реализация по карьерной лестнице, доверие принятия самостоятельных решений со стороны начальства и руководителей.

Нематериальное стимулирование обеспечивает эффективность моральных и интеллектуальных мотиваторов. Видами такого вознаграждения являются поощрения, которые зависят от графика работы, материальные нефинансовые вознаграждения (подарки), общеорганизационные мероприятия, вознаграждение, связанное с изменением статуса работника (повышение в должности), вознаграждения, которые связаны с улучшением рабочего места, вознаграждения – признательности (комплименты и поощрения за работу).

Применение двух способов стимулирования труда в плане управления трудовым поведением работников в приоритет возводит целенаправленное воздействие на персонал путем влияния на условия его труда, жизнедеятельности, организации работы, используя для этого материальные и нематериальные стимулы, чтобы влиять на мотивы работников, определяющие их трудовую деятельность. Следовательно, органы управления организацией должны обладать набором материальных и моральных благ, которые соответствуют критериям удовлетворения потребностей работника, если их использовать в качестве вознаграждения за трудовую деятельность и стимулов для повышения продуктивности труда [4].

Литература

1. Когдин А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом//Основы экономики, управления и права. 2012 – 254 с.
2. Лобцова О.В. Стимулирование труда работников//Вестник ЧитГУ. 2012. №3. – 153 с.
3. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник. / Баткаева И.А., Ловчева М.В М.: ИНФРА-М, 2015. – 135 с.
4. Белашова В.В. Моральные и материальные виды стимулирования / В.В. Белашова // Инновационная наука. 2017. Т. 2. № 4. – 181 с.

ВЛИЯНИЕ КАДРОВОЙ КОРРУПЦИИ НА ПРОЦЕССЫ КОММУНИКАЦИИ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Матвиенко Е.А.

Научный руководитель – доц. Волошинова Н.А.

Проблема коррупции в органах государственной власти и муниципального управления в каждой конкретной социальной системе имеет свои исторически обусловленные корни, пути развития, формы проявления и опыт противодействия этому пагубному, с точки зрения общественной пользы и угрозы государственным устоям, явлению. Социологические наблюдения показывают, что увеличение коррупционной составляющей в деятельности органов государственного и муниципального управления создает реальную угрозу их эффективному функционированию, нарушает демократические принципы взаимодействия государства с институтами и структурами гражданского общества.

Противодействие кадровой коррупции одна из важнейших стратегических задач деятельности государства и гражданского общества. В теоретико-методологическом плане кадровая коррупция в сфере государственного и муниципального управления является одной из разновидностей коррупции, она основана на корыстных интересах взаимодействующих между собой субъектов - одного, обладающего правом назначения на должность, и второго, заинтересованного в получении этой должности. При этом возникает опасность критического падения уровня профессионализма управленческого аппарата и основного персонала органов государственного и муниципального управления, деформации наиболее значимых профессиональных и социальных (психологических, моральных, культурных) характеристик кадрового потенциала государственной и муниципальной службы, снижения порога сопротивляемости государственных и муниципальных служащих коррупционным рискам. Все это свидетельствует о том, что кадровая коррупция вызывает множество негативных последствий, которые оказывают деструктивное влияние на систему государственного и муниципального управления.

Одно из таких негативных последствий можно прямо связать с влиянием кадровой коррупции на коммуникационную среду и коммуникационные процессы в государственных органах власти и муниципального управления. В коммуникологии рассматривается такое понятие, как «коммуникативный потенциал личности» и различные его производные, в том числе и интегративное по своему содержанию понятие «потенциал коммуникативной компетенции государственного служащего», относительно которого Л.И. Левкина, в частности, отмечает: «... накопление и эффективная реализация потенциала коммуникативной компетенции государственного служащего

должна входить в список его профессиональных обязанностей и подвергаться периодической оценке». [3, с. 57-58].

Здесь можно выделить три основания, по которым кадровая коррупция может негативно влиять на коммуникацию в сфере государственного и муниципального управления. Во-первых, коммуникативная компетенция выступает в качестве компонента профессионализма государственных и муниципальных служащих, который подлежит оценке, а кадровая коррупция может проявляться и в виде искажения, или отмены объективности такой оценки.

Во-вторых, кадровая коррупция наносит прямой ущерб нормальному процессу развития коммуникативного потенциала личности государственного и муниципального служащего, негативно влияя на систему мотивации. В-третьих, нарушаются коммуникативные связи в системе отношений власти и общества на всех уровнях: граждане и другие социальные субъекты взаимодействий с государственными и муниципальными органами власти и управления непосредственно ощущают и реагируют на снижение потенциала коммуникативной компетенции государственных и муниципальных служащих, к которым они обращаются по поводу решения своих проблем, а также видят причину этого в кадровой коррупции, то есть назначении чиновников «по назначению», а не «по заслугам».

Общий вывод о степени эффективности различных видов механизмов противодействия коррупции в органах государственной власти и управления можем сделать следующий, что ни один из них пока не может быть признан удовлетворительным в практике применения, и действие этих механизмов необходимо существенно улучшать. Наиболее приближаются к удовлетворительным оценкам действия правовых и административно-организационных механизмов, что можно признать следствием развития нормативной базы противодействия коррупции, в которой именно эти направления обеспечены в первую очередь. Что касается непосредственно воздействия кадрового типа коррупции на процессы коммуникации в органах государственной власти и муниципального управления, то следует отметить, что этой проблеме пока уделяется очень мало внимания и в научных исследованиях, и в практике государственного и муниципального управления. Поэтому, при разработке и совершенствовании механизмов противодействия коррупции всех типов в сфере государственной власти и управления на всех уровнях необходимо учитывать все актуализирующийся аспекты негативного воздействия коррупции, в том числе, и в коммуникативных вопросах.

Литература

1. Андрианов. В. Бюрократия, коррупция и эффективность государственного Управления/ В. Андрианов // Литрес. — М., — 2011. 278 с.
2. Куракин, А.В. Государственная служба и коррупция: Монография / Под ред. М.В. Костенникова: Московский университет МВД России; Российская таможенная академия. М., — 2009. 320 с.

3. Левкина, Л.И. Потенциал коммуникативной компетентности представителей органов государственной власти / Л. И. Левкина // Коммуникология. Том 7. — №5. — 2014. С. 54 - 60.

4. Магомедов, К.О. Об эффективности противодействия коррупции в государственных органах власти / К.О. Магомедов // Вестник государственного и муниципального управления. 2014. — № 3. — С. 201-212.

5. Шедий, М.В. Коррупционные отношения в современном обществе: социологический анализ / М.В.Шедий // Монография. Изд-во: Новый вид. Орел, —2013. —152 с.

6. Закон Луганской Народной Республики от 17 июля 2015 года « 45-П «О противодействии коррупции» (с изменениями). [Электронный ресурс] <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/1713/>

УДК 65.01

РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОСТИ

Меженская В.В., Нестеренко И. М.

Научный руководитель – доц. Колесникова В.В.

Важнейшим этапом в формировании и реализации финансовой стратегии предприятия является разработка системы оценки ее эффективности. В качестве обобщающего критерия может выступать показатель стоимости предприятия. Проведенный анализ показал, что применение широко распространенной традиционной системы оценки эффективности хозяйственной деятельности, основанной на ресурсном подходе и исключительно финансовых показателях, не позволяет адекватно оценивать результативность работы предприятия и бизнеса в целом.

Достаточно распространенные западные модели оценки эффективности деятельности, такие как модель рыночных коэффициентов, модель рыночной добавленной стоимости (MVA), модель акционерной добавленной стоимости (SVA, Rapport A), модель доходности инвестиций на основе потока денежных средств (CFROI, Madden B J), модель денежной добавленной стоимости (CVA, Boston Consulting Group) обладают теми же недостатками. Главный недостаток рассмотренных моделей заключается в отсутствии интегрированного показателя, позволяющего оценить эффективность деятельности предприятия в целом.

Сегодня особую важность приобретает построение такой системы оценки эффективности деятельности предприятия, которая бы учитывала не только взаимодействие всех структурных составляющих системы, но и влияние изменяющейся внешней среды и последствия принимаемых инвестиционных решений.

Наиболее пригодным инструментом для оценки эффективности реализации финансовой стратегии предприятия является система сбалансированных показателей (ССП), разработанная западными учеными Дейвидом Нортоном и Робертом Каштаном, при условии ее адаптации к условиям развития отечественной экономики. Такая система выстроена вокруг показателя стоимости и распространена на все бизнес-процессы деятельности предприятия. Кроме того, данная система обладает возможностью адаптации к конкретным условиям внешней и внутренней среды предприятия.

Следует подчеркнуть, что на сегодняшний день сбалансированная система показателей представляет собой скорее идеологию, нежели законченную методику. В тоже время методология модели факторов стоимости использует основные компоненты ССП, но при этом содержит множество дополнительных принципов. Методология модели факторов стоимости в полной мере реализует идеологию сбалансированной системы показателей и обеспечивает практическое достижение результатов, на которые она ориентирована.

Выделение факторов стоимости предприятия позволяет обосновать те направления, на которых предприятию следует сосредоточить свои усилия, чтобы максимально увеличить свою стоимость, исходя из анализа факторов внешней и внутренней среды с учетом их изменения, а также вклада каждой составляющей деятельности предприятия, включая и нефинансовые факторы, способные влиять на стоимость.

При определении факторов стоимости верхнего уровня были определены финансовые факторы стоимости, которые условно можно разделить на 4 группы показателей: показатели, отражающие эффективность операционной деятельности, инвестиционной, финансовой деятельности и внешние факторы влияния. Эффективность операционной деятельности отражают результаты основной деятельности компании по увеличению продаж, снижению издержек или повышению производительности. Инвестиционную деятельность отражает эффективность инвестиционных проектов, осуществляемых компанией, под которыми понимаются любые проекты, связанные с инвестированием денежных средств в реальные активы. Эффективность финансовой деятельности представляют показатели, отражающие результативность работы предприятия по привлечению различных источников финансирования компании, размещению свободных денежных средств на фондовом рынке и управлению оборотным капиталом.

Кроме факторов, непосредственно влияющих на формирование денежных потоков внутри предприятия, на формирование стоимости оказывают влияние внешние факторы, которые условно можно сгруппировать в три группы: факторы макроэкономического уровня (изменения в налогообложении, изменения в приоритетах государственной поддержки для отраслей), факторы отраслевого уровня (фондовооруженность отраслевого производства, физический износ оборудования, конкуренция в отрасли), факторы регионального уровня (налоговая нагрузка на предприятие, климатические

условия в регионе, отраслевая специализация региона, отдаленность от центра и доступ на внешние рынки).

Следует отметить, что формирование стоимости предприятия невозможно без учета и нефинансовых факторов стоимости. Кроме того, с помощью одних лишь финансовых показателей невозможно проконтролировать эффективность инвестирования в нематериальные активы (бренд, репутацию, развитие персонала, и т.д.), между тем как именно от них во многом зависит успех предприятия на рынке.

Выбор ключевых факторов стоимости может осуществляться на основе определения коэффициентов чувствительности, изменчивости и стратегической значимости. С помощью данных коэффициентов можно вычислить сводный рейтинг каждого фактора стоимости. В результате анализа выражается относительная степень весомости одного фактора над другим. Факторы стоимости с наименьшими весами исключаются из модели как незначимые. На заключительном этапе построения ССП, выделенных на основе факторов стоимости, полученные переменные становятся основой модели денежного потока предприятия, с тем, чтобы выявить их влияние на величину стоимости. На этом этапе происходит верификация системы оценки эффективности деятельности предприятия, которая показывает, все ли значимые показатели были выделены.

Одним из важных этапов формирования финансовой стратегии предприятия на основе ССП является установление причинно-следственных связей между отобранными показателями, их формализация и формирование стратегической карты предприятия. Все ключевые факторы стоимости связаны между собой горизонтальными и вертикальными связями. Вертикальные связи прослеживаются в рамках формирования финансового, инвестиционного и операционного денежного потока, а горизонтальные - связывают факторы стоимости в пределах составляющей стратегической карты (бизнес-процессы, клиенты и т.д.). Формализация связей количественных показателей осуществляется с помощью математических зависимостей, корреляционно-регрессионного анализа, а также производственных функций. Влияние качественных показателей учитывается на основе метода экспертных оценок, теории нечетких множеств и регрессионного анализа на основе ретроспективных данных.

Для разработки финансовой стратегии наибольшую важность представляют финансовые и экономические показатели, непосредственно формирующие стоимость предприятия. В финансовой проекции модели важно учесть группы факторов, оказывающих влияние на деятельность и поведение собственников, инвесторов, клиентов и партнеров компании. Входящие денежные потоки определяют различные источники финансирования инвестиционных проектов предприятия: собственный капитал (амортизация, чистая прибыль), заемный капитал (банковские кредиты, эмиссия акций и т.п.). Исходящие денежные потоки определяют выплаты по банковским процентам, дивиденды. Немаловажное значение на стоимость предприятия оказывает

стоимость капитала, использование эффекта финансового рычага, ликвидность предприятия.

Литература

1. Ковалев В. В. Основы теории финансового менеджмента / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2007. – 533 с.

2. Несмачных О В Определение синергетического эффекта в ресурсном потенциале предприятия с использованием методологии сбалансированной системы показателей / О В Несмачных // Международный форум по проблемам науки, техники и образования сб науч трудов, Москва, 4-8 декабря 2006 - Москва Изд-во Академии наук о Земле, 2006 - С 22-25.

3. Петров А. Н. Стратегический менеджмент [Текст] / под ред. А. Н. Петрова. – СПб. : Питер, 2010. – 496 с.

4. Совершенствование технологий управления в агропромышленном секторе региона: монография / Татаренко Т.М., Колесникова В.В., Мешкова Н.Л. и др. – Луганск: ЭЛТОН 2, 2021. – 208 с.

УДК: 005.915:658

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Межерицкая Д.В.

Научный руководитель – доц. Изюмская О.Н.

Темпы развития предприятия, его платежеспособность и финансовая устойчивость, определяются достаточностью денежных средств и синхронизацией денежных потоков. Результаты управления потоками денежных средств в значительной степени формируют деловую репутацию предприятия. Соответственно, возникает потребность в усовершенствовании методического инструментария исследования денежных потоков с целью обоснования управленческих решений, направленных как на повышение финансовых показателей, так и на обеспечение высокого рейтинга компании.

Необходимость разработки моделей управления денежными потоками и соответствующего методического инструментария его осуществление обусловлено следующими причинами:

во-первых, неопределенность и риск рыночной среды, высокий уровень конкуренции, потеря рынков сбыта, низкая покупательная способность населения сопровождается потерей денежных активов предприятия и, как следствие – невозможность выполнения ими своих текущих обязательств;

во-вторых, изменчивость внешней экономической среды, динамичность экономических процессов требуют быстрого реагирования на рыночные изменения и тем самым усиливают роль оперативного анализа и контроля денежных средств в системе финансового менеджмента предприятий.

Среди основных проблем, требующих решения в системе оперативного регулирования денежных потоков является:

- несинхронность платежей – необходимость осуществления платежей может наступить быстрее, чем происходит поступление денежных средств на предприятие;

- несопоставимость платежей – сумма платежей может быть больше объема денежных средств, которыми владеет предприятие;

- нерегулярность поступлений – сезонность может оказывать существенное влияние на деятельность предприятий (к примеру, аграрный сектор);

- непредсказуемость – повышение рисков и снижение надежности прогнозов поступления денежных средств, что особенно актуально в кризисных условиях.

Для нивелирования этих проблем руководству необходимо уделять большое внимание факторам формирования денежных потоков. В этой связи важно выделение и систематизация факторов формирования денежных потоков в системе оперативного управления ими на основе обобщения существующих концепций.

Обзор экономической литературы по составу и содержанию факторов формирования денежных потоков дает возможность утверждать об отсутствии целостного и комплексного подхода к их изучению. Предложенная система классификации факторов, в основном, ориентирована на такие аспекты как: зависимость от объекта исследования (внешние, внутренние); виды деятельности (операционная, инвестиционная, финансовая); уровень подчиненности (факторы первого, второго и n-го порядка) [1; 2; 3]. Существенным с точки зрения практического применения является дополнение данного перечня классификационных признаков, такими как: характер воздействия; характер действия; широта действия; продолжительность действия; мера детализации; количественное измерение; результат действия; сегментация контрагентов по каналам сбыта, категориям, стадиям взаимоотношений с ними.

В системе внешних факторов основными являются: темпы и тенденции развития конъюнктуры товарного и фондового рынков, система налогообложения предприятия, особенности и сроки предоставления товарного кредита покупателям, условия и порядок расчетов с контрагентами, возможность и стоимость получения кредитных ресурсов и т.п.

К внутренним факторам относятся: этапы жизненного цикла предприятия и их идентификация, продолжительность операционного цикла, сезонный характер производства и продаж продукции, необходимость реализации программ капитального инвестирования, амортизационную политику, уровень коэффициента операционного рычага, финансовый менталитет владельцев предприятия и т.п.

Детализация деятельности на операционную, инвестиционную, финансовую приводит к необходимости выделения факторов, формирующих денежные потоки по обслуживанию этих видов деятельности.

Факторами формирования денежного потока от операционной деятельности являются: таможенная и налоговая политика государства, валютное регулирование, конъюнктура товарного рынка и рынка труда, длительность производственного цикла, формы и системы оплаты труда, зависимость от поставщиков, покупателей, структура себестоимости и уровень издержек, жизненный цикл продукции тому подобное.

Факторы, оказывающие влияние на денежные потоки от инвестиционной деятельности, включают: правовое регулирование инвестиционной деятельности, конъюнктурную ситуацию на рынке основных средств, инвестиционную политику государства, инновационный потенциал предприятия, его стратегические цели, амортизационную, инвестиционную политику и т.д.

Денежные потоки от финансовой деятельности и их сбалансированность определяют: правовое регулирование оборота финансовых инструментов, финансовая политика банков, конъюнктура фондового рынка, уровень инфляции, дивидендная политика предприятия, стоимость капитала, финансовое состояние и уровень кредитоспособности предприятия.

По характеру воздействия на денежные потоки факторы целесообразно классифицировать на основные и второстепенные. Классификация факторов по характеру действия предполагает их группировку на объективные и субъективные. К объективным факторам относятся: политическая ситуация в стране, цикличность экономического развития, законодательные нормы, регулирующие наличное и безналичное обращение в стране. В отличие от объективных, субъективные факторы тесно связаны с конкретной деятельностью человека, полностью зависящим от него. К ним следует отнести: эффективность использования ресурсов, организационно-технический уровень производства, продолжительность производственного цикла, ценовую, кредитную и амортизационную политику и т.д. Однако следует учесть, что понимание объективных факторов и умелое их применение в практике менеджмента можно считать явлением субъективного порядка.

По широте действия факторы, влияющие на денежные потоки, могут быть классифицированы на общие и специфические. По продолжительности действия на денежные потоки необходимо выделить постоянно и временно действующие факторы. По мере детализации факторы следует группировать на сложные (комплексные) и простые (элементарные). Большинство факторов, влияющих на денежные потоки, по своему составу являются сложными (комплексными), потому что возникают из-за комплекса причин. Простые факторы нельзя разложить на составляющие. Примером сложного фактора является продолжительность дебиторского оборота задолженности, обычного – длительность отчетного периода.

По результату действия на денежные потоки можно выделить положительные и отрицательные факторы. Положительные – способствуют сбалансированности денежных потоков, а отрицательные – вызывают диспропорции в их формировании.

Следует отметить, что изучение системы факторов формирования денежных потоков имеет значительное теоретическое и практическое значение. С позиции теории, знание факторов необходимо для понимания сущности денежного потока, его структурной динамики, разработки путей оптимизации. С практической точки зрения, знание совокупности факторов и причин, которые повлияли (или будут влиять) на формирование и динамику денежных потоков, дает возможность не только правильно оценить результаты финансового управления, но и корректировать денежные потоки для достижения желаемых результатов.

Литература

1. Бланк И.А. Денежный менеджмент: Учебный курс./ И.А. Бланк – М.: Ника-центр, 1999. – 528 с.

2. Ерешко Ю.О. Сущность денежных потоков предприятия как экономической категории / Ю.О.Ерешко // Формирование рыночных отношений. – М., 2011. – № 4 (119). – С. 39–43.

3. Перловская Н.В. Совершенствование аналитического инструментария мониторинга правления денежными потоками предприятия / Н. В. Перловская // Реформирование экономики: состояние и перспективы. – М., 2008. – С.115–117.

УДК 339.137.2

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Неприсяжная М.В., Швецова О.В.

Научный руководитель – д.э.н. проф. Шевченко М.Н.

В условиях рыночной экономики оценка конкурентных позиций предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Изучение конкурентов и условий конкуренции в отрасли требуется предприятию в первую очередь для того, чтобы определить, в чем его преимущества и недостатки перед конкурентами, и сделать выводы для выработки предприятием собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания конкурентного преимущества. Определение конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта.

Проанализируем используемые на практике методы, с помощью которых отдельные критерии предприятия и продукции, выраженные количественно, объединяются в комплексную оценку конкурентоспособности.

Для оценки конкурентоспособности предприятия (конкурентной силы предприятия) обычно составляют список ключевых факторов успеха данной отрасли и конкурентных преимуществ, либо недостатков (6-10 показателей). Затем проводится оценка предприятия по всем показателям (желательно использовать оценки от 1 до 10), и эти оценки суммируются для получения оценки комплексного показателя конкурентоспособности предприятия. Аналогичная процедура проводится и для наиболее сильных предприятий конкурентов. Сравнение полученных оценок комплексных показателей конкурентоспособности предприятия и конкурентов позволяет выявить преимущество или отставание предприятия по отношению к конкурентам [1].

В выражении в качестве единичных показателей конкурентоспособности предприятия (продукции) могут выступать и относительные значения, полученные путем деления значений конкретных показателей для предприятия (продукции) на максимальные значения или на соответствующие показатели для наиболее сильного предприятия конкурента (продукции конкурента). В этом случае рассчитанный по формуле комплексный показатель будет отражать уровень конкурентоспособности предприятия (продукции) по отношению к предприятию конкурента (продукции конкурента).

Данный метод отличается простотой, но может исказить общую оценку конкурентоспособности предприятия, так как единичные показатели конкурентоспособности отдельных показателей не всегда будут одинаково важны для общей оценки [3].

Представление комплексного показателя конкурентоспособности предприятия и продукции на основе использования среднего взвешенного арифметического показателя единичных показателей конкурентоспособности.

Чаще всего на практике используют нормированные значения единичных показателей конкурентоспособности, т.е. их сумма должна быть равной единице. Тогда комплексный показатель конкурентоспособности будет измеряться в той же шкале измерения, что и единичные показатели конкурентоспособности.

Этот подход к определению комплексного показателя конкурентоспособности предприятия предлагают использовать В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш [4].

Метод позволяет определить оценки комплексных показателей конкурентоспособности для предприятия и конкурентов и выявить относительную позицию на рынке. Преимущество данного подхода состоит в том, что учитывается важность единичных показателей конкурентоспособности, что дает уверенность в том, что комплексный показатель конкурентоспособности будет более точно отражать измеряемое свойство. К недостаткам этого подхода следует отнести субъективность определения показателей значимости (веса) единичных показателей конкурентоспособности предприятия.

Определение комплексного показателя конкурентоспособности предприятия через среднее арифметическое показателей конкурентоспособности отдельных видов продукции.

В целом по совокупности деятельности на всех рынках или относительно отдельных рынков и их секторов критерии конкурентоспособности группируются по отдельным элементам комплекса маркетинга [2]:

1. Продукт.
2. Цена.
3. Доведение продукта до потребителя.
4. Продвижение продукта.

Для подсчетов используются количественные показатели. Кроме того, используется система показателей деловой активности и эффективности деятельности предприятия.

С учетом вышеизложенного предлагается следующая система показателей.

1. По продукту:

Коэффициент рыночной доли. Коэффициент показывает долю, занимаемую предприятием на рынке.

Коэффициент предпродажной подготовки. Этот показатель характеризует усилие предприятия к росту конкурентоспособности за счет улучшения предпродажной подготовки. В случае если продукт не требовал предпродажной подготовки в отчетный период, КПП принимается за 1.

Коэффициент изменения объема продаж. Коэффициент изменения объема продаж показывает рост или снижение конкурентоспособности предприятия за счет роста объема продаж.

2. По цене:

Коэффициент уровня цен. Показывает рост или снижение конкурентоспособности предприятия за счет динамики цен на продукт.

3. По доведению продукта до потребителя:

Коэффициент доведения продукта до потребителя. Показывает стремление предприятия к повышению конкурентоспособности за счет улучшения сбытовой деятельности.

4. По продвижению продукта:

Коэффициент рекламной деятельности. Характеризует стремление фирмы к росту конкурентоспособности за счет улучшения рекламной деятельности.

Коэффициент использования персональных продаж. Показывает стремление предприятия к росту конкурентоспособности за счет роста персональных продаж с привлечением торговых агентов.

Коэффициент использования связей с общественностью. Показывает стремление предприятия к росту конкурентоспособности за счет улучшения связей с общественностью.

Суммируя вышеперечисленные коэффициенты и находя среднеарифметическую величину, определим итоговый показатель конкурентоспособности маркетинговой деятельности для конкретного

продукта. Назовем его коэффициентом маркетингового тестирования конкурентоспособности (КМТК).

Следует отметить, что большинство коэффициентов имеют разные величины для разных продуктов. Тогда для расчета конкурентоспособности маркетинговой деятельности предприятия нужно определить сумму коэффициентов (КМТК) для всех его продуктов.

В результате проведенного исследования, можно сделать вывод, что наряду с теоретическими исследованиями сущности конкуренции и конкурентоспособности, в экономической литературе обсуждается проблема практической оценки конкурентоспособности. Можно констатировать, что относительно оценки конкурентоспособности предприятия разработаны вполне приемлемые методики оценки конкурентоспособности идентичных товаров.

Литература

1. Отварухина Н.С. Управление конкурентоспособностью: монография / Н.С. Отварухина, В.Р. Веснин. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 336 с.
2. Пострелова А.В. Оценка конкурентоспособности предприятия / А.В. Пострелова, М.С. Маркин // Молодой ученый, – 2013. – С. 398 – 402.
3. Рохчин В.Е. Управление стратегической конкурентоспособностью промышленного предприятия на основе развития его потенциала / В.Е. Рохчин, Е.Н. Ветрова; под ред. А.Е. Карлика. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, — 2012. — 262 с.
4. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций): учеб. пособие / В.В. Царев, А.А. Кантарович, В.В. Черныш. -М.: Юнити-Дана, 2016. -136 с.

УДК 338.27

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Нестеренко И. М.

Научный руководитель – доц. Колесникова В. В.

Спустя полтора года с начала пандемии COVID-19 мировая экономика готова к этапу своего наиболее устойчивого восстановления после рецессии за 80 лет в 2021 году. Однако ожидается, что восстановление будет неравномерным по странам.

Ожидается, что в этом году глобальный рост ускорится до 5,6%, в основном за счет роста экономики крупных стран, таких как США и Китай. И хотя рост почти во всех регионах мира был пересмотрен в сторону увеличения на 2021 год, многие продолжают бороться с COVID-19. Несмотря на рост в этом году, ожидается, что уровень мирового ВВП в 2021 году будет на 3,2% ниже прогнозов до пандемии, а ВВП на душу населения во многих странах с формирующимся рынком и развивающихся странах в течение длительного периода, будет оставаться ниже пикового уровня до COVID-19. По мере того

как пандемия продолжает разрастаться, она будет определять траекторию глобальной экономической активности.

В 2021 году на Соединенные Штаты и Китай будет приходиться около четверти мирового роста.

Рост в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах ускорится до 6%, чему будет способствовать рост внешнего спроса и более высокие цены на сырьевые товары.

В странах с низкими доходами, где вакцинация отставала, темпы роста были пересмотрены на 2,9%. Если не учитывать сокращение в прошлом году, это были бы самые медленные темпы роста за два десятилетия. Ожидается, что уровень производства в 2022 году будет на 4,9% ниже, чем предполагалось до пандемии. Хрупкие и затронутые конфликтами страны с низкими доходами больше всего пострадали от пандемии, а рост доходов на душу населения замедлился по крайней мере на десятилетие.

В региональном плане ожидается, что наиболее интенсивное восстановление будет в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе, в основном благодаря динамичному восстановлению Китая. В Южной Азии восстановлению препятствовали возобновившиеся серьезные вспышки вируса в Индии и Непале. Ожидается, что на Ближнем Востоке и в Северной Африке, а также в Латинской Америке и Карибском бассейне темпы роста будут слишком низкими, чтобы компенсировать сокращение 2020 года. Восстановление в Африке к югу от Сахары, хотя и будет поддерживаться побочными эффектами глобального восстановления, останется хрупким с учетом медленных темпов вакцинации и задержек с крупными инвестициями в инфраструктуру и добывающий сектор.

В этом году прогнозируется рост доходов на душу населения на 4,9% в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах, в странах с низким уровнем доходов все останется неизменным. Потерянный в 2020 году доход на душу населения не будет полностью возмещен к 2022 году. К концу этого года около 100 миллионов человек снова окажутся в условиях крайней нищеты. Эти неблагоприятные воздействия сильнее всего ощутили наиболее уязвимые группы - женщины, дети, неквалифицированные рабочие.

Ожидается, что глобальная инфляция, которая увеличивалась вместе с восстановлением экономики, продолжит расти до конца года; однако, она останется в пределах целевого диапазона для большинства стран. В тех странах с формирующимся рынком и развивающихся странах, в которых инфляция превышает целевой показатель, эта тенденция может не служить основанием для принятия ответных мер денежно-кредитной политики при условии, что она носит временный характер, а инфляционные ожидания остаются устойчивыми.

Рост цен на продукты питания и ускорение совокупной инфляции могут усугубить рост отсутствия продовольственной безопасности в странах с низкими доходами. Директивным органам следует следить за тем, чтобы рост инфляции не приводил к ослаблению инфляционных ожиданий, и воздерживаться от использования субсидий или контроля над ценами для

снижения бремени роста цен на продовольствие, поскольку это может привести к увеличению долга и созданию дальнейшего повышательного давления на мировые цены на сельскохозяйственную продукцию.

Восстановление мировой торговли после рецессии в прошлом году дает возможность странам с формирующимся рынком и развивающимся странам поддержать экономический рост. Торговые издержки в странах с формирующимся рынком и развивающихся странах в среднем наполовину выше, чем в странах с развитой экономикой, и их снижение могло бы стимулировать торговлю и стимулировать инвестиции и рост.

Директивным органам необходимо будет стимулировать восстановление экономики с помощью фискальных и монетарных мер, внимательно следя за обеспечением финансовой стабильности. Политика должна иметь долгосрочную перспективу, активизируя человеческий капитал, расширяя доступ к цифровой связи и инвестируя в инфраструктуру.

Литература

1. Мартенс А.А., Шваков Е.Е. Экономика и управление: тенденции и перспективы развития: материалы Первой Междунар. науч.-практ. конф. / АлтГУ; [отв. ред. Е. Е. Шваков, А. А. Мартенс]. – Барнаул: Изд-во АлтГУ. – Вып. 1, ч. 2, 2015. – 238 с.

2. Диденко Н.И. Международная экономика: учебное пособие / Н. И. Диденко. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 783 с.

УДК [658.114.1:614.44]:004

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ. ВСЕОБЩАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Оноприенко Ю.А.

Научный руководитель – ст. преподаватель Кусков А. Е.

Цифровая экономика в настоящее время представляется ведущим аспектом развития бизнеса, она оказывает значительное воздействие не только на сферы деятельности человека, но и на методы ведения предпринимательства, в том числе предоставление онлайн-услуг, торговля в интернете и другие. Более четко это определила мировая пандемия в 2020 году. Многие малые предприятия прекратили своё существование, из-за невозможности к мобильности и адаптации под настоящие условия, сформировавшиеся в бизнесе. Субъекты среднего и малого предпринимательства, что были готовы к цифровой трансформации, действительно не ощутили влияния кризиса. Таким образом, пандемия подала чрезвычайный толчок к цифровизации бизнеса.

Внедрение и формирование цифровых технологий приводит к модификации рынков, что вызывает переосмысления собственных бизнес-моделей и определения новых возможностей развития бизнеса. Прогрессивные цифровые технологии способствуют улучшению качества работы с клиентами,

увеличению экономических показателей, оптимизации однообразных процессов, повышению прозрачности бизнеса и обеспечению оперативности принятия управленческих решений. Успех цифровизации в компаниях малого и среднего бизнеса в значительной степени обуславливается компетенциями работников в сфере информационно-коммуникационных технологий.

Кадровое формирование представителей субъектов воздействует на успешное функционирование самой компании. Цифровой мир, несмотря на свою «техничность», требует от сотрудника особенно «гибких» навыков и компетенций, таких как эмоциональный интеллект, креативность и коммуникационные навыки.

Первоначально введение цифровых технологий было приоритетом крупных и средних предприятий, потому требовало впечатляющих инвестиций. Однако, в настоящее время возможно наблюдать введение современных информационных и коммуникационных технологий субъектами малого бизнеса, что гарантирует рост эффективности, открывает доступ на новые рынки, позволяет реализовать в полной мере инновационный потенциал. В своей деятельности субъекты малого бизнеса применяют всевозможные цифровые технологии, которые позволяют уменьшить затраты ведения бизнеса: экономические инструменты онлайн-платежей; инструменты таргетированной рекламы в социальных сетях, бухгалтерские программы, CRM-системы и другие.

Учитывая все преимущества, описанные выше, невозможно забывать о риске, который увеличивается при использовании предприятиями малого бизнеса цифровых технологий. Ключевые фактора увеличения риска – это не только выпуск инновационного продукта, но и увеличение финансирования данного процесса. Одним из первостепенных факторов для малого и среднего бизнеса в рамках цифровой экономики являются высококвалифицированные сотрудники, а также доступ к актуальной информации, достаточной для ведения малого и среднего бизнеса на цифровых платформах.

Цифровые технологии находятся в центре нынешних дебатов об экономическом развитии благодаря их обширного применения во время вспышки COVID-19. Впрочем, нет никаких сомнений в том, что пандемия углубляет внедрение новых технологий, технический прогресс уже изменил мир за последние два десятилетия – от уровня жизни до самого характера выполнения работы.

Цифровые платформы могут создавать совершенно новые специальности и рабочие места. Повышение эффективности, вызванное цифровыми технологиями, сможет поспособствовать малому и среднему бизнесу расширяться. Малый и средний бизнес может выходить на удаленные рынки, не обладающие инфраструктурой.

Еще до начала пандемии отдельные виды технологического прогресса были особенно заметны. Технологии ранее уже разрушали производственные процессы, особенно вследствие быстрого расширения цифровых платформ. Цифровые технологии бросают вызов классическим границам фирм, изменяют

массовые цепочки создания стоимости и географию рабочих мест. Также, технология понижает затраты ведения малого и среднего бизнеса.

Технология организовала сейсмические сдвиги в синтезе профессиональных навыков, необходимых для успеха на рынке труда. В то время как возвращение к рутинным, специфическим навыкам работы снижается, вознаграждение за навыки, которые не могут быть заменены роботами, растет; к ним относят когнитивные навыки, такие как критическое мышление, а также социально-поведенческие навыки, такие как управление и распознавание эмоций, которые улучшают командную работу.

Цифровые технологии видоизменили условия работы. Взамен «стандартных» долговременных договоров цифровые технологии привели к более краткосрочной работе, часто посредством онлайн платформы. Всемирная пандемия вынудила многочисленные компании закрыть физические объекты и уйти полностью на удаленный формат работы.

Подводя итог, стоит отметить, цифровизация малого и среднего предпринимательства является стратегически необходимым решением, так как эффект от ее реализации представляется очень значительным. Подобный переход к цифровой экономике становится необходимым не только по отношению к взаимодействию с клиентом, а уже как данность и возможность выживания.

Литература

1. Шпилёва, А.А. Процессы цифровизации в компаниях малого и среднего бизнеса в условиях пандемии / А.А. Шпилёва // Экономика, предпринимательство и право. – 2021. – Том 11. – № 2. – С. 299-312.

2. Новосельцева, Г.Б. Перспективы малого бизнеса в цифровой экономике / Г.Б. Новосельцева, Н.В. Рассказова // Вопросы инновационной экономики. – 2020. – Том 10. – № 1. – С. 521-532

УДК 347.615

ОБ АЛИМЕНТАХ НА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ

Осин М. А.

Научный руководитель – ст. преподаватель Топоровская Л.В.

В наиболее распространённом сценарии, алиментное обязательство на несовершеннолетнего ребёнка – это денежное обязательство родителя, не проживающего постоянно с ребёнком, перед другим родителем, который (как правило) проживает с этим ребёнком.

Согласно ст. 80 СК ЛНР:

1. Родители обязаны содержать своих несовершеннолетних детей.

2. В случае если родители не предоставляют содержание своим несовершеннолетним детям, средства на содержание несовершеннолетних детей (алименты) взыскиваются с родителей в судебном порядке.

3. При отсутствии соглашения родителей об уплате алиментов, при непредоставлении содержания несовершеннолетним детям и при непредъявлении иска в суд орган опеки и попечительства вправе предъявить иск о взыскании алиментов на несовершеннолетних детей к их родителям (одному из них).

Важно отметить, что это денежное обязательство, будучи установленным по соглашению сторон, может иметь не твёрдое денежное выражение, а быть привязано к стоимости (например: «оплатить стоимость таких-то курсов английского языка» или «приобрести музыкальный инструмент в соответствии с требованиями музыкальной школы»).

О размере алиментов, взыскиваемых на несовершеннолетних детей в судебном порядке.

Согласно ст. 81 СК ЛНР:

1. При отсутствии соглашения об уплате алиментов алименты на несовершеннолетних детей взыскиваются судом с их родителей ежемесячно в размере: на одного ребенка – одной четверти, на двух детей – одной трети, на трех и более детей – половины заработка и / или иного дохода родителей.

2. Размер данных долей может быть уменьшен или увеличен судом с учетом материального или семейного положения сторон и иных заслуживающих внимания обстоятельств.

О размере алиментов в твёрдой денежной сумме

Согласно ст. 83 СК ЛНР:

1. При отсутствии соглашения родителей об уплате алиментов на несовершеннолетних детей и в случаях, если родитель, обязанный уплачивать алименты, имеет нерегулярный, меняющийся заработок и / или иной доход, либо если такой родитель получает заработок и / или иной доход полностью или частично в натуре или в иностранной валюте, либо если у него отсутствует заработок и / или иной доход, а также в других случаях, если взыскание алиментов в долевом отношении к заработку и / или иному доходу родителя невозможно, затруднительно или существенно нарушает интересы одной из сторон, суд вправе определить размер алиментов, взыскиваемых ежемесячно, в твердой денежной сумме или одновременно в долях (в соответствии со статьей 81 настоящего Кодекса) и в твердой денежной сумме.

2. Размер твердой денежной суммы определяется судом исходя из максимально возможного сохранения ребенку прежнего уровня его обеспечения с учетом материального и семейного положения сторон и других заслуживающих внимания обстоятельств.

3. Если при каждом из родителей остаются дети, размер алиментов с одного из родителей в пользу другого, менее обеспеченного, определяется в твердой денежной сумме, взыскиваемой ежемесячно и определяемой судом в соответствии с частью 2 настоящей статьи.

Виды заработка и /или иного дохода, из которых производится удержание алиментов

Согласно ст. 82 СК ЛНР, виды заработка и /или иного дохода, которые получают родители в российских рублях и /или иной валюте и из которых производится удержание алиментов, взыскиваемых на несовершеннолетних детей в соответствии со статьей 81 настоящего Кодекса, определяются Правительством Луганской Народной Республики.

Литература

1. Семейный кодекс Луганской Народной Республики. Офиц. сайт <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/6445/>
2. Конституция Луганской Народной Республики 2014г.

УДК 336.61

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ

Осташкова А.В.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

Особенность современной системы учета затрат заключается в том, что она не ограничивает выбор способов и приемов бухгалтерского учета, предусматривает самостоятельное их комбинирование субъектами хозяйствования, хотя среди всех видов управленческой деятельности бухгалтерский учет продолжает оставаться наиболее регламентированным.

На современном этапе развития экономики особую актуальность приобретает проблема совершенствования учета затрат на производство и исчисление себестоимости продукции.

Согласно концепции реформирования и приведения существующей в стране системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с требованиями современной экономики и международными стандартами, решение проблемы заключается в реализации двух направлений. Первое – переориентация отечественной теории и накопленного в этой области практического опыта на решение новых задач, стоящих перед менеджментом предприятий в новых условиях хозяйствования. Второе – создание новых нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости и принятие на этой основе оптимальных управленческих решений.

Растениеводство – одна из основных отраслей сельскохозяйственного производства. Для удовлетворения потребности населения в продовольствии в растениеводстве должен быть обеспечен значительный рост среднегодового валового сбора зерна, повышение урожайности зерновых культур, увеличено производство других основных видов сельскохозяйственной продукции. Важной задачей растениеводства является резкое увеличение производства кормов для создания прочной кормовой базы животноводства. Важную роль в решении этих задач должен играть точный и своевременный учет затрат и выхода продукции отрасли растениеводства. Правильно организованный учет затрат в растениеводстве имеет первостепенное значение.

На кругооборот средств в растениеводстве существенный отпечаток накладывает сезонный характер производства, в частности разрыв между периодами производства затрат и выхода продукции. Производственный процесс в растениеводстве длится многие месяцы, и сельскохозяйственные предприятия производят затраты под урожай двух смежных лет, поэтому бухгалтерский учет должен четко разграничивать затраты по годам.

Кроме того, затраты в растениеводстве осуществляются на возделывание многих конкретных культур, что также должно четко разграничиваться в бухгалтерском учете. Поэтому аналитический учет производственных затрат организуется по видам производств и по культурам, к возделыванию которых относятся затраты. [1]

Производство в растениеводстве – не единовременный процесс. Он складывается из разнородных работ, выполняемых в осенний, зимний, весенний или летний период. Технологический процесс производства в растениеводстве включает следующие основные комплексы работ: подготовку почвы к посеву, посев (посадка), уход за посевами, уборку урожая и т.д. Каждый из этих комплексов состоит из большого количества конкретных работ. Следовательно, производимые затраты в бухгалтерском учете должны быть разграничены по видам выполненных работ.

В производственном процессе отрасли растениеводства при выполнении конкретных работ расходуются различные материальные ценности, изнашиваются используемые основные средства, оплачивается труд производственных рабочих и т. д. Все эти расходы в учете должны накапливаться отдельно, т.е. учет должен вестись по статьям затрат.

Ввиду рассредоточенности сельскохозяйственного производства выполняемые работы и затраты одновременно производятся в разных хозрасчетных подразделениях, поэтому учет затрат также должен быть организован в разрезе этих подразделений.

Однако по усмотрению предприятия затраты могут учитываться в целом по хозрасчетным подразделениям без разграничения по отдельным возделываемым культурам – котловым методом.

Таким образом, в соответствии с особенностями производственного процесса в растениеводстве бухгалтерский учет должен обеспечить получение необходимой информации об уровне затрат по смежным годам производства,

видам производств и культурам, основным видам выполняемых работ, статьям затрат и конкретным подразделениям предприятия.

Получение этой информации обеспечивается путем открытия соответствующих аналитических счетов учета производственных затрат, применением соответствующих форм регистров и методов учета и распределения косвенных затрат между объектами учета затрат.

Принципы организации учета затрат в растениеводстве, как и базы распределения косвенных расходов, должны найти отражение в приказе об учетной политике предприятия.

Если рассматривать себестоимость продукции как процесс отражения использования затрат и результатов прошлой, настоящей и будущей производственной деятельности соответствующей модели управления, ориентированной на выполнение основной цели предприятия, то такая система учета будет соответствовать основным задачам управления затратами.

Все объекты учета затрат в растениеводстве подразделяются на четыре большие группы: 1) сельскохозяйственные культуры (или группы культур); 2) аграрные работы; 3) затраты, подлежащие распределению; 4) полученные услуги. [3]

Затраты можно отнести непосредственно на ту или иную выращиваемую культуру под урожай текущего года. Их учитывают на счетах объектов учета затрат первой группы. В составе объектов учета затрат второй группы отражают затраты по выполняемым аграрным работам под урожай будущего года, которые, естественно, не могут быть отнесены на объекты учета затрат по культурам под урожай текущего года. В составе объектов учета затрат третьей группы учитывают те затраты, которые относятся к нескольким или многим объектам учета и, следовательно, подлежат распределению на них: текущий ремонт, затраты по орошению и осушению и др. В составе объектов учета четвертой группы учитывают затраты по кормопроизводству и некоторые другие.

Одна из особенностей в растениеводстве: выполнение работ под урожай будущего года. К ним можно отнести: подъем зяби; содержание паров (и борьба с сорняками); лушение; внесение удобрений; снегозадержание; посев озимых зерновых и т.д. [2]

Все эти работы отражают в учете как затраты под урожай будущих лет по озимым посевам, а также как затраты, которые нельзя в момент их возникновения отнести на объект учета или культуру, или группу культур, и учитывают отдельно. К объектам таких затрат относятся посев озимых зерновых культур. В аналитическом учете образуется учет незавершенного производства в растениеводстве. Сумму затрат незавершенного производства относят именно на ту культуру, для которой эти работы выполнены. Принципы их распределения – пропорционально посевной площади зерновых культур в разрезе элементов затрат.

Следующая особенность учета затрат в растениеводстве – это то, что наряду с перечисленными объектами в учете особо выделяются

нераспределенные амортизационные отчисления по основным средствам, используемым в растениеводстве; затраты по текущему ремонту основных средств, используемых в растениеводстве, подлежащие распределению; затраты по орошению, подлежащие распределению; затраты по осушению, подлежащие распределению, и затраты по силосованию. При организации учета затрат как под урожай текущего года, так и под урожай будущих лет затраты по каждому аналитическому счету учитываются в разрезе статей. Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Литература

1. Козлова, Е.П. Бухгалтерский учет в организациях / Е.П. Козлова, Т.Н. Бабченко, Е.Н. Галанина. 3-е изд. — М.: Эксмо, 2009. — 176 с.
2. Теория бухгалтерского учета: Уч./ И.Е. Мизиковский, С.А. Кемаева, В.Н. Ясенев; Под общ. ред. Е.А. Мизиковского, М.В. Мельника. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 384 с.
3. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учеб. пособие. / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 479 с.

УДК 339.138

РЫНОЧНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Павлишина Е.А., Пасынков К.А., Шевченко А.Ю.
Научный руководитель – доц. Курипченко Е. В.

Рыночно-ориентированная деятельность аграрного сектора в целом находится на начальном уровне развития, на многих предприятиях отсутствуют маркетинговые отделы, а выполнение соответствующих функций возложено на других специалистов по совместительству. Значение развития рыночно-ориентированной деятельности возрастает еще и потому, что в аграрном секторе экономики традиционно сложно осуществляются процессы адаптации к меняющимся условиям рыночной среды.

Термин «рыночная ориентация» или «ориентация на рынок» используется для обозначения внедрения и реализации маркетинговой концепции [1].

По мнению А. Коли, Б. Яворски, ориентацию на рынок следует рассматривать как набор организационных норм поведения или действий, направленных на обеспечение ориентированности на потребителей за счет хорошо скоординированной деятельности организации, конечной целью которой является коммерческий успех в долгосрочном периоде. Ученые считают, что ориентированной на рынок организацией является та, в которой

все три «опоры» концепции маркетинга (фокусирование на клиентах, скоординированный маркетинг, прибыльность) проявляются в конкретных практических действиях. Ориентация на рынок предусматривает генерирование информации относительно реальных и потенциальных потребностей клиентов, ее распространение в организации и, как следствие, реакцию на нее в виде ряда мероприятий [2].

Рыночная ориентация характеризуется специфической бизнес-культурой, так как отражает понимание собственниками, руководством, персоналом требований рынка и их стремление, выраженное в конкретных действиях, реализовать возможности, которые возникают в рыночном пространстве [3].

Для отечественных предприятий ориентация деятельности на рынок является актуальной проблемой, поскольку многие из них на данный момент придерживаются концепции традиционного маркетинга, при этом сельскохозяйственные производители массово используют концепцию ориентации на товар, что является следствием отсутствия на предприятиях специалистов по маркетингу и несистематизированной маркетинговой деятельностью.

Определено, что рыночно-ориентированная деятельность является управляемым и многоаспектным процессом, который направлен на удовлетворение потребностей реальных и потенциальных потребителей продукции предприятия, заключающийся в реализации соответствующих функций, создании стратегических установок и способов их достижения с учетом имеющегося ресурсного потенциала.

Рыночно-ориентированная деятельность начинается с разработки идеи создания продукции и заканчивается стадией потребления товаров, а также зарождением соответствующей реакции потребителя на товар. На этой основе формируются правила и установки такой деятельности, ее принципы.

В результате исследования выявлено, что к основным принципам рыночно-ориентированной деятельности относятся: ориентация на потребителя, программно-целевой подход, адаптивность и гибкость, комплексность, оптимальность, научность, обеспеченность, направленность на перспективу, контроль.

Предложено дополнить совокупность основных принципов рыночно-ориентированной деятельности принципом иерархичности стратегических установок, принципом взаимной выгоды отношений участников рынка, принципом креативности.

В основе принципа иерархичности стратегических установок лежит полнота редукции, согласно которой цель высшего уровня является ориентиром для разработки подцелей и задач, которые определенным образом обеспечивают ее достижение, тем самым на основе соподчиненности стратегических установок гарантируется эффективность планирования деятельности предприятия.

Принцип взаимной выгоды отношений участников рынка означает направленность рыночно-ориентированной деятельности предприятия на

удовлетворение интересов потребителя, товаропроизводителя и государства. Потребитель в результате обмена получает товары и услуги, удовлетворяющие его потребности и запросы, а товаропроизводители – прибыль, что в совокупности способствует достижению цели государства как экономического субъекта, заключающейся в повышении благосостояния населения.

Согласно принципу креативности, рыночно-ориентированная деятельность предусматривает создание и реализацию принципиально новых нетрадиционных идей и решение задач на основе подходов, в основе которых лежат оригинальные и уникальные предложения.

В результате обмена сельскохозяйственной продукцией и продовольствием между товаропроизводителями и потребителями возникает совокупность экономических отношений, которые представляют собой аграрный рынок.

Сущность рыночных отношений в аграрной сфере сводится, во-первых, к возмещению затрат товаропроизводителей и получению ими прибыли, а во-вторых, удовлетворению спроса потребителей на основе свободного, взаимного согласования, платности и эквивалентности.

Аграрный рынок объединяет сферы производства и потребления аграрной продукции, а также включает их в общий экономический процесс воспроизводства.

В среде аграрного рынка создается и трансформируется система экономических отношений между его субъектами, возникают производственно-экономические связи, аграрное производство сочетается с другими отраслями национальной экономики.

Рыночно-ориентированная деятельность предприятия охватывает все этапы технологии производства продукции, на каждом из которых обязательным является гибкое приспособление инструментов маркетинга к специфике производства товара с учетом реакции потребителей.

Продвижение продукции АПК от производителя к потребителю предусматривает ее заготовку, хранение, переработку, сортировку, упаковку, транспортировку, оптовую и розничную торговлю.

Особенности рыночно-ориентированной деятельности в агропромышленном комплексе связаны с отличительными чертами производства и спецификой действия рыночного механизма в отрасли. На основании этого определены основные особенности рыночно-ориентированной деятельности предприятий АПК, в частности: несбалансированность социально-экономических процессов транзитивной экономики; отличие социально-экономических процессов ведения аграрного бизнеса, обусловленного его тесной взаимосвязью с природно-экологическими, социально-демографическими и организационно-экономическими явлениями; динамичность современного аграрного маркетинга, которая является следствием жесткой конкуренции на рынке аграрной продукции, отличающейся малотранспортабельностью и скоропортящимся характером.

В результате исследования установлено, что в современных условиях для устойчивого развития отечественных предприятий АПК эпизодическое применение в текущей деятельности отдельных инструментов маркетинга является недостаточным. Необходимо комплексное развитие рыночно-ориентированной деятельности и использование маркетинга как концепции управления предприятием АПК. Следовательно, основу философии предпринимательской деятельности должны составлять интересы потребителей и общества в целом.

Литература

1. Прокопенко О. Особливості сучасної стратегічної ринково-орієнтованої діяльності підприємств / О. Прокопенко, Р. Корнатовські // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018, – № 1 – С. 295-303.
2. Kohli, A. K., & Jaworski, B. J. (1990). Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications. *Journal of Marketing*, 54, 1-18.
3. Kumar, V. Is Market Orientation a Source of Sustainable Competitive Advantage or Simply the Cost of Competing? / V. Kumar, E. Jones, R. Venkatesan, R. P. Leone // *Journal of Marketing*. – 2011. – № 75. – P. 16-30.

УДК 631.31

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Панченко И.В.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

Материальные ресурсы – совокупность видов предметов труда, сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива, запасных частей, горюче – смазочных материалов; а также их запасы, необходимые для функционирования и развития предприятия. Материально-технические ресурсы представлены предметами, участвующими в процессе создания благ. Основной критерий, по которому они классифицируются – их происхождение. Для той или иной отрасли важны конкретные основные и вспомогательные материалы.

Под номенклатурой материальных ресурсов понимается упорядоченный перечень наименований материальных ресурсов.

Материальные запасы являются частью потенциала экономики. Материальные ресурсы и товары, которые находятся в состоянии запасов, могут храниться на складах предприятий, могут находиться в пути следования между предприятиями, могут быть оплачены и находится на складах у поставщика. Во всех перечисленных случаях, материальные запасы являются материальной основой оборотных средств предприятий [1, с. 88]

В общем, виде система снабжения предприятий, как система управления их материальными ресурсами, состоит из взаимосвязанных общих функций замкнутой системы управления с обратной связью.

В системе материального снабжения объектом управления является текущий запас материальных ресурсов потребителя, который постоянно испытывает воздействие внешней среды, то есть потребление материальных ресурсов. Система управления материальными ресурсами должна воздействовать на объект управления (текущий запас) таким образом, чтобы обеспечить штатный режим функционирования потребителя.

Для того, чтобы управлять объектом управления (текущим запасом) необходимо постоянно за ним наблюдать, поскольку эффективное управление без наблюдения за объектом управления невозможно, т.е. в системе управления должна быть предусмотрена функция измерения состояния объекта управления, в системе материального снабжения это:

- учет наличия материальных ресурсов;
- учет движения материальных потоков.

Если в процессе наблюдения за объектом управления (текущим запасом) выявится его отклонение от заданной траектории, то необходимо вырабатывать управляющие воздействия, в системе материального снабжения это:

- организация пополнения материальных ресурсов;
- рациональное распределение материальных ресурсов;
- перераспределение материальных ресурсов.

Для того, чтобы управляющие воздействия реально воздействовали на объект управления (текущий запас) необходима функция исполнения управляющих воздействий, в системе материального снабжения это: изготовление или закупка материальных ресурсов; их доставка и приемка; их размещение и хранение; отпуск материальных ресурсов.

Процесс исполнения управляющих воздействий необходимо постоянно контролировать, в противном случае возможно несоответствие между принятыми управляющими решениями и их реальным исполнением, т.е. в любой системе управления (в том числе в системе материального снабжения) должна быть предусмотрена функция контроля исполнения управляющих воздействий, в системе материального снабжения это:

- контроль производства и закупок материальных ресурсов;
- контроль поставок материальных ресурсов по срокам и объемам;
- контроль перевозок материальных ресурсов;
- контроль размещения и хранения материальных ресурсов;
- контроль отпуска и использования материальных ресурсов.

Именно реальное исполнение управляющего решения воздействует в форме обратной связи на объект управления (текущий запас).

Любая система управления (в том числе система материального снабжения) должна быть устойчивой, т.е. объект управления должен развиваться по заданной траектории в пределах заданных отклонений; иначе система управления саморазрушается.

Под устойчивостью системы материального снабжения понимается исключение, как дефицита запаса, так и затоваривания. Под затовариванием понимается постоянный рост запаса.

Траектория объекта управления формируется системой управления согласно заданной цели (целевой функции), поскольку иначе само управление лишается смысла. В дальнейшем целевую функцию будем именовать критерием принятия решения или критерием управления.

Материальное снабжение материальными ресурсами должно быть организовано таким образом, чтобы обеспечить штатный режим функционирования потребителя. Прежде чем формулировать критерий управления материальными ресурсами добавим, что при этом должны быть обеспечены по возможности минимальные затраты на производство, закупку, перевозку и хранение запасов.

Штатный режим функционирования предприятия возможен лишь тогда, когда постоянно удовлетворяются его потребности в материальных ресурсах. В свою очередь потребности предприятия в материальных ресурсах определяются их реальным расходом на производство продукции или оказания услуг, который является, как правило, случайной величиной, распределенной по нормальному закону. Отсюда постоянно полностью удовлетворять потребности предприятия в материальных ресурсах практически невозможно, поскольку для этого необходимо иметь их неограниченный (бесконечный) запас. Реальная ограниченность запаса материальных ресурсов влечет за собой, что на практике потребность предприятия в материальных ресурсах может быть полностью удовлетворена с некоторой вероятностью [3, с. 109].

Надежность снабжения – вероятность того, что в любой момент времени найдется достаточный запас материальных ресурсов для удовлетворения потребности потребителя. Управление текущим запасом в системе материального снабжения возможно организовать согласно одному из двух критериев принятия решения.

Критерий управления запасами 1 – обеспечение заданной надежности снабжения с минимальными затратами на производство, закупку, перевозку и хранение материальных ресурсов.

Критерий управления запасами 2 – обеспечение максимальной надежности снабжения при заданных затратах на производство, закупку, перевозку и хранение материальных ресурсов.

Логистический подход к снабжению предприятий материальными ресурсами предусматривает по возможности полное удовлетворение их потребности с минимальными общими затратами на производство и закупку материальных ресурсов, их перевозку и хранение, что соответствует критерию управления запасами 1.

Эффективность закупочной логистики, в первую очередь, зависит от эффективности материально-технического обеспечения. Эффективность логистики на этапе материально-технического обеспечения характеризуется рядом взаимосвязанных показателей, которые численно выражают результаты деятельности всех подразделений закупочной системы по отношению к затратам или ресурсам их производственного потенциала.

Известны три стратегии по формированию запасов [2, с. 72]:

1. Консервативный подход. Компания создает большие резервы, страхуясь от перебоев с поставкой сырья, неожиданного роста спроса и других непредвиденных факторов. Такой подход снижает рентабельность бизнеса.

2. Умеренный подход. Резервы создают только на случай наиболее типичных проблем.

3. Агрессивный подход. Предприятие держит минимум резервов или даже вовсе от них отказывается.

Наиболее распространенными показателями, рассчитываемыми при проведении анализа эффективности материально-технического обеспечения, являются: фактор времени; фактор цены; надежность поставщика.

Литература

1. Верниковская, О.В. Закупочная логистика: учеб. пособие / О.В. Верниковская. – Минск: БГЭУ, 2017. – 214 с.

2. Иванова, И. А. Менеджмент: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. А. Иванова, А. М. Сергеев. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 305 с

3. Менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата / Н. И. Астахова [и др.]; ответственный редактор Н. И. Астахова, Г. И. Москвитин. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 422 с.

УДК 339.13

МАРКЕТИНГ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В АПК

Пасынков К. А.

Научный руководитель – доц. Курипченко Е. В.

Агропромышленный маркетинг может рассматриваться с двух сторон: во-первых, он представляет собой экономические отношения, которые возникают в процессе производства и сбыта товаров, ориентированных на конечного потребителя; во-вторых, он является совокупностью маркетинговых мероприятий, элементов, приемов, осуществляемых всеми участниками производства и реализации товаров различных составляющих системы АПК.

По мнению ряда ученых сущность сельскохозяйственного маркетинга заключается в определении спроса на сельскохозяйственную продукцию или услуги, мотивацию их реализации конечному потребителю для получения прибыли. Следовательно, сельскохозяйственный маркетинг направлен на производство такой сельскохозяйственной продукции, которую можно реализовать с прибылью для предприятия.

Российские ученые такие, как Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов пришли к выводу, что под агромаркетингом следует понимать вид целенаправленной творческой деятельности по предвидению, планированию, организации и управлению удовлетворением спроса потребителей на товары, услуги, идеи в сфере сельскохозяйственного производства посредством обмена;

агромаркетинг – это система взглядов и действий, связанных с изучением потребностей, возможностей производства и обмена для их удовлетворения с наименьшим расходом всех ресурсов и наиболее полным потребительским эффектом [2].

Американские ученые Роберт Э. Брэнсон и Дуглас Г. Норвел считают, что аграрный маркетинг – это «деятельность, связанная с сельскохозяйственным производством, переработкой и доставкой продукции обычному потребителю, включая анализ потребительских нужд, мотивации покупок и поведения потребителей».

По мнению С.И. Чеботаря, Я.С. Лариной и А.П. Луция аграрный маркетинг – это вся деятельность, связанная с сельскохозяйственным производством и питанием населения, сбором урожая, переработкой и доставкой до конечного потребителя, включая анализ потребностей, мотиваций, покупок и поведения самих потребителей; это связующее звено между специализированными производителями продовольствия и потребителями, которое охватывает производство, сборку, закупку, хранение, складирование, транспортировку, переработку, распределение и продвижение продовольственной продукции.

В.С. Чувакина предложила под термином аграрный маркетинг понимать систему организационно-технических, финансовых и коммерческих функций предприятий, направленных на наиболее полное и быстрое удовлетворение спроса потребителей на сельскохозяйственные продукты и продовольствие [3].

Таким образом, использование той или иной формулировки относительно маркетинга в АПК зависит напрямую от сферы, к которой применяется термин:

- «сельскохозяйственный маркетинг» относится к деятельности в сельском хозяйстве, которая включает производство и сбыта сельхозпродукции, сырья, промежуточной и побочной продукции, продукции подсобных производств и промыслов;

- понятия «агромаркетинг», «аграрный маркетинг» и «маркетинг агробизнеса», включают в себя перечисленные выше виды продукции, а также предметы потребления из сельскохозяйственного сырья (продовольственного и непродовольственного назначения) и такие виды промышленности как пищевая, пищевкусовая, мясная, молочная, мукомольно-крупяная;

- формулировка «агропромышленный маркетинг» применительно к продукции второй и третьей сфер АПК, а также продукции снабжающих отраслей первой сферы АПК, комбикормовой промышленности, производству средств защиты растений, минеральных удобрений, строительству объектов, производственно-техническим и социальным услугам.

Литература

1. Котлер, Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс. / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – 2-е изд. – СПб., 2006. – 464 с.

2. Цыпкин, Ю. Агроткетинг : учебник / Ю. Цыпкин, Д. Вермель, Н. Кузнецова, А. Люкшинов, А. Пакунина // АПК: Экономика, управление. – 2005. – № 4. – С. 66-67.

3. Чувакина В.С. (сост.) Маркетинг сельскохозяйственной продукции. Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы. – Томск: ТГУ, 2009. – 36 с.

УДК 631.162(476)

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Подзолкина Н.Л.

Научный руководитель – доц. Старченко А.Ю.

В агропромышленном комплексе пока не существует специально организованной информационной системы управления, с помощью которой можно было оптимизировать воспроизводство сельскохозяйственной продукции, отслеживать положительные и негативные тенденции развития по отраслям в целом и в отдельно взятых субъектах АПК.

Основным инструментом, позволяющим получить все необходимые сведения и данные для принятия управленческого решения руководством и ответственными лицами, является управленческий учет.

Наличие управленческого учета на предприятии позволяет сформировать единую информационную систему, которая формирует точную и своевременную информацию по заданным параметрам, что в свою очередь обеспечивает:

- принятие эффективных и своевременных управленческих решений руководством хозяйствующих субъектов;
- создание информационных баз данных, которые не сопоставимы с данными бухгалтерского учета, но необходимы для принятия управленческих решений;
- использование полученных данных для аналитической работы;
- обеспечение контроля и мониторинга за наиболее важными участками хозяйственных процессов;
- развитие корпоративного духа в сотрудниках, когда каждый несет ответственность за себя и своих подчиненных для достижения общих целей организации.

В настоящее время управленческий учет является объективной необходимостью. Он является той системой, которая позволяет собирать информацию о деятельности организации, ориентированной на потребности собственника и руководства экономического субъекта.

Ведение управленческого учета позволяет менеджменту организации видеть реальную картину деятельности хозяйствующего субъекта с целью своевременного реагирования на вызовы внешней среды.

На сегодняшний день внедрение управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях вызывает определенные трудности.

Все это связано, во-первых, с особенностями и трудностями осуществления хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия; во-вторых, с отраслевыми особенностями ведения бухгалтерского учета (как правило, большая доля данных управленческого учета формируется на основе данных бухгалтерского учета); в-третьих, с консервативным отношением ко всем изменениям в сфере управления; в-четвертых, с отсутствием должной информации о достоинствах и возможностях управленческого учета в сельском хозяйстве.

Как следствие, это ведет к нехватке специалистов, способных грамотно и эффективно организовать управленческий учет на сельскохозяйственном предприятии.

Выходом из сложившейся ситуации может быть решение следующих задач. Первая задача – использование и адаптация имеющегося опыта в новых условиях мировой экономики; вторая – разработка новых параметров учета, необходимых для управления сельскохозяйственной организацией, создание системы для получения этих параметров, а также осуществление контроля за финансовыми и управленческими решениями [1].

Решив проблему создания устойчивой информационной системы управления, аграрные предприятия смогут непосредственно повысить конкурентоспособность данной отрасли, сделать ее устойчивой к динамично меняющимся условиям внутреннего и внешнего рынка сельскохозяйственной продукции, увеличить объемы продаж сельскохозяйственной продукции.

Вопросы организации и ведения управленческого учета законодательством официально не регулируются, поэтому есть острая необходимость в разработке специальных нормативных актов, которые позволят определить методологические аспекты и отраслевые особенности внедрения управленческого учета.

Существующие же на сегодняшний день теоретические исследования в основном российских ученых не позволяют в полной мере использовать «плюсы» управленческого учета на практике.

Во-первых, это связано с тем, что определение управленческого учета до настоящего времени не получило в экономической литературе четкой и однозначной трактовки, а во-вторых, с тем, что авторы в основном трансформируют имеющиеся западные методики на российскую методологию учета, забывая при этом об отраслевых особенностях, которыми очень насыщена деятельность сельскохозяйственных предприятий. Отсюда возникает острая необходимость проведения глубоких исследований экономической природы, сущности и содержания управленческого учета, его теоретических основ для того, чтобы руководители осознали роль управленческого учета в организации, достаточно четко понимали его цели и задачи.

Литература

1. Акашева В. В. Проблемы внедрения управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях / В. В. Акашева, И. В. Трифонова, И. Г. Ельмеева // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 37-40. —

2. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / Под ред. Е. И. Костюковой. – М.: КНОРУС, 2014. – 272 с.

3. Фролов, А. В. Формирование аспектов учетной политики, обеспечивающих эффективную стратегию деятельности хозяйствующего субъекта / А. В. Фролов, А. А. Фролова // Аграрная наука, творчество, рост. Сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции. – 2015. – С. 136-140.

УДК 631.11

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Полонский А.А.

Научный руководитель – доц. Герасименко И.Н.

В рыночных условиях хозяйствования оборотные средства сельскохозяйственных предприятий является одним из важнейших элементов воспроизводственного процесса, которые по своей величине занимают второе место после основных фондов в общем объеме ресурсов сельскохозяйственного предприятия и определяют его экономику. От их состава, структуры, размещения и использования зависит размер финансовых ресурсов и функционирования производителя на принципах самофинансирования и самоокупаемости. Оборотные средства сельскохозяйственного предприятия задают импульс всему производственному процессу и непосредственно влияют на изменение всех показателей его деятельности.

Показатели оценки использования оборотных средств способствуют реализации политики управления их элементами, определению достаточности объема в ассортименте и количестве, обеспечении платежеспособности и рентабельности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Любая доля элементного состава и динамика оборотных средств, исследуемых в плоскости сельскохозяйственного производства, в целом влияет на их оборот, и, в частности, на финансовое положение производителя аграрной продукции.

Скорость оборота оборотных средств (как части совокупного капитала) определяет деловую активность предприятия. От того, насколько быстро оборотные средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги, зависит конечный финансовый результат предприятия и его экономическое положение [2]. Коэффициент оборота является главным индикатором

использования оборотных средств как выражение экономического содержания самого процесса – движение во времени авансированной стоимости, показывая количество оборотов за анализируемый период и характеризуется своими взаимосвязанными показателями [3]:

- количеством оборотов (коэффициентом оборачиваемости);
- суммой занятых в сельскохозяйственном предприятии оборотных средств на единицу продукции (коэффициент загрузки или фондоемкость единицы продукции – величина обратная коэффициенту оборачиваемости);
- продолжительностью одного оборота в днях, где тенденция к уменьшению продолжительности оборота, воспринимается как оценка по улучшению использования оборотных средств производителя.

Дополнением к показателям оборачиваемости является оценка эффективного использования оборотных средств на основе расчета коэффициента их сохранности, как отношение суммарной стоимости оборотных средств к нормативной, что характеризует целевое назначение в их использовании.

В целом показатели использования оборотных средств являются конечно синтетическими, но позволяют количественно и качественно оценить их функционирование на всех стадиях кругооборота. Так, на стадии создания производственных запасов: оптимизация количественного состава необходимого для использования, совершенствование принципов нормирования, улучшение организации снабжения и складского хозяйства. На стадии незавершенного производства: совершенствование форм организации производственных процессов путем внедрения новейших агротехнологий и системы экономического стимулирования (особенно в отрасли животноводства). На стадии обращения: рациональное построение организации маркетинга, применение прогрессивных форм расчетных отношений с соблюдением договорных обязательств.

Все эти изменения в движении оборотных средств выявляются путем сопоставления фактически полученных результатов с нормативными или показателями предыдущего периода, что служит результирующей управленческой информацией по установлению ускорения или замедления оборота как в целом, так и по отдельным их элементам.

По своей экономической сущности, оборотные активы сельского хозяйства в целом не отличаются от понятия оборотных средств промышленного предприятия [1]. Однако необходимо учесть, что каждый из элементов оборотных средств (запасы, денежные средства, дебиторская задолженность) имеет свои функциональные особенности в сельском хозяйстве, которые обуславливают определенную сложность и некоторую специфичность, что предстает главным направлением их управления, это:

- обоснование необходимых объемов запасов на основе расчета оптимальной партии поставок и среднемесячного остатка (особенно в пиковые периоды производства), учитывая действенный контроль за их движением и использованием;

– оптимизация среднего остатка всех имеющихся денежных средств хозяйства на основе расчета операционного, страхового и компенсационных резервов, а не только контроль абсолютного уровня их ликвидности;

– формирование кредитной политики и кредитных условий в отношении заказчиков сельскохозяйственной продукции с систематическим мониторингом дебиторов, кроме проведения анализа динамики удельного веса, состава и структуры дебиторской задолженности за предыдущие периоды.

Таким образом, среди многообразия элементов оборотных средств приоритетную позицию в их управлении занимают производственные запасы, денежные средства и дебиторская задолженность как ключевые факторы всего производственного процесса сельскохозяйственного предприятия с предоставлением импульса ускорения кругооборота средств и возврата авансированной стоимости. Это побуждает к созданию комплексной системы их управления на основе поэтапного получения и отработки информационного материально-денежного потока в контексте хозяйственной деятельности аграрного предприятия с учетом влияния на него внешних и внутренних факторов. Поэтому основными направлениями политики управления оборотными средствами по обеспечению непрерывности и ускорения кругооборота их элементов в аграрном секторе, будем считать следующие: определение потребности в оборотных средствах, формирование достаточного объема и рациональной структуры оборотных средств, оптимизация источников финансирования оборотных средств, повышение эффективности использования оборотных средств.

Определение показателей оценки использования оборотных средств является исходным пунктом политики управления их элементами, которая представляет собой совокупность процессов формирования, финансирования и использования средств по определенным направлениям производственных фаз в сельском хозяйстве, и опирается на конкретные способы по использованию системы нормирования, рационального построения классификационного состава, соблюдение оптимального соотношения между источниками финансирования, внедрение мероприятий повышения эффективности использования. Это позволяет проведению более качественного контроля по поступлению и расходам элементного состава оборотных средств, выявлению тенденций и характера колебаний величины запасов, движения средств, инкассации дебиторской задолженности в зависимости от сезонных циклов сельскохозяйственного производства и тенденций изменений рыночной конъюнктуры.

Литература

1. Самохвалова А.Ю. Особенности управления оборотными средствами в сельском хозяйстве / А.Ю. Самохвалова, С.М. Клевцов. // Таврический научный обозреватель. – 2016. – № 7 (12). – С. 66-69

2. Тоболич, З.А. Экономика предприятий агропромышленного комплекса : курс лекций / З.А. Тоболич. – Горки: БГСХА, 2017. – 221 с. – С. 96.

3. Экономика предприятий и организаций (продвинутый уровень) : учеб. пособие [Электронный ресурс] / А.П. Горина, Е.А. Ляманова, О.Н. Алферина [и др.] ; под общ. ред. проф. Н.П. Макаркина. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2020. – 1,31 Мб. ISBN 978-5-7103-4041-7 – С. 83-84.

УДК 338.4:633

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Попова А.В.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

Затраты, издержки, себестоимость являются важнейшими экономическими категориями. Их уровень во многом определяет величину прибыли и рентабельность предприятия, эффективность его хозяйственной деятельности. Снижение и оптимизация затрат являются одним из основных направлений совершенствования экономической деятельности каждого предприятия.

Получение наибольшего эффекта с наименьшими затратами, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов зависят от того, как решает предприятие вопросы снижения себестоимости продукции.

Непосредственной задачей анализа являются: проверка обоснованности плана по себестоимости, прогрессивности норм затрат; оценка выполнения плана и изучения причин отклонений от него, динамических изменений; выявления резервов снижения себестоимости; изыскание путей их мобилизации.

Снижение затрат на производство продукции является одной из важнейших задач каждого предприятия. Снижение себестоимости продукции – это не одноразовый акт, а повседневный процесс, требующий системного подхода и единого управления. Это обуславливается тем, что себестоимость является обобщающим показателем всех видов затрат на единицу продукции – трудоёмкости, фондоёмкости, энергоёмкости. Методы снижения затрат определяются их характером. При управлении деятельностью по снижению себестоимости необходимо исходить, прежде всего, из выявления резервов, необходимых для этого. Следует различать производственные и текущие резервы [4].

Производственные резервы предусматривают создание в производственном плане оптимального уровня резервов, обеспечивающих надёжное функционирование системы при возможных сбоях. Их величина зависит не только от объёма производства, но и от движения цен на сырьё, возможности быстрого его приобретения и т.д. В ряде случаев, исходя из прогноза, движения цен целесообразно создавать большие запасы сырья и наоборот.

Текущие резервы выявляются на основе сопоставления результатов деятельности с планом и итогами предыдущего периода. К ним относятся: сокращение потерь сырья и рабочего времени, ликвидация простоев, борьба с нерациональным использованием сырья. Трудно составить схему путей экономии материальных ресурсов, общую для всех предприятий и каждого работающего. Всё зависит от характера производства, от конкретных условий, в которых протекает производственный процесс. Вместе с тем при всём многообразии конкретных путей экономии материальных ресурсов можно выделить следующие основные направления:

- сокращение отходов и потерь;
- ликвидация брака;
- внедрение новых видов экономичных материалов;
- комплексное использование сырья и материалов;
- уменьшение возвратных отходов;
- увеличение объема производимой продукции, что способствует уменьшению условно-постоянных расходов;
- снижение расходов на двигательную энергию в результате правильного подбора мощностей оборудования;
- уменьшение расходов на ремонт оборудования путем применения прогрессивных методов ремонта [3].

Выявление резервов снижения себестоимости должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение технического и организационного уровня производства, использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей.

Себестоимость – обособленная часть стоимости, в которой потреблённые в производстве материалы, средства и оплата труда выражены в денежной форме. Себестоимость – это экономическая категория, которая является изначальным и обобщающим показателем процесса производства. Более того, он утверждает, что сопоставление себестоимости и цены на продукцию сельского хозяйства указывает на прибыльность или убыточность производства. Себестоимость продукции должна быть во всех случаях достоверной, не искаженной. Принцип оценки продукции по себестоимости объективен, так как он освоен на документальных данных и является для учета одним из основополагающих [1].

Себестоимость позволяет выявлять негативные явления, а также принимать научно-обоснованные решения по устранению недостатков. Вместе с тем при организации учета возникают определенные проблемы, связанные с издержками производства и себестоимостью. Так при формировании себестоимости продукции сельскохозяйственного производства важное значение имеет правильная стоимостная оценка входящих в нее затрат на потребление средств производства [2].

Показатель себестоимости позволяет глубоко анализировать экономическое состояние предприятия и выявлять резервы повышения эффективности производства.

Управление себестоимостью продукции предприятия – это планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов ее снижения.

Фактическое снижение себестоимости заключается в следующем:

1. Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий; прочие факторы, повышающие технический уровень производства.

2. Совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости может произойти в результате изменения в организации производства, формах и методах труда при развитии специализации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшение использования основных фондов; улучшение материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

3. Изменение объема и структуры продукции, которые могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), относительному уменьшению амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества. Условно-постоянные расходы не зависят непосредственно от количества выпускаемой продукции. С увеличением объема производства их количество на единицу продукции уменьшается, что приводит к снижению ее себестоимости.

4. Улучшение использования природных ресурсов. Здесь учитывается: изменение состава и качества сырья; изменение продуктивности месторождений, объемов подготовительных работ при добыче, способов добычи природного сырья; изменение других природных условий. Эти факторы отражают влияние естественных (природных) условий на величину переменных затрат. Анализ их влияния на снижение себестоимости продукции проводится на основе отраслевых методик добывающих отраслей промышленности.

5. Отраслевые и прочие факторы. К ним относятся: ввод и освоение новых цехов, производственных единиц и производств, подготовка и освоение производства в действующих объединениях и на предприятиях; прочие факторы. Необходимо проанализировать резервы снижения себестоимости в результате ликвидации устаревших и ввода новых цехов и производств на более высокой технической основе, с лучшими экономическими показателями.

Учет затрат на производство – процесс отражения использования затрат и результатов прошлой, настоящей и будущей производственной деятельности соответствующей модели управления, ориентированной на выполнение основной цели предприятия.

Литература

1. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии / Э.А. Гомонко, Т.Ф. Тарасова. – М.: Кнорус, 2013. – 320 с.
2. Ивашкевич В.Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции / В.Б. Ивашкевич. – М.: Финансы, 2014. – 159 с.
3. Сосненко Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс / Л.С. Сосненко, Е.Н. Свиридова, И.Н. Кивелиус. – М.: КноРус, 2013. – 256 с.
4. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия / М.И. Трубочкина. – М.: Инфра-М, 2014. – 320 с.

УДК 347.77

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ОБЪЕКТОВ ПАТЕНТНЫХ ПРАВ

Пластунов Д.А.

Научный руководитель – ст. преподаватель Топоровская Л. В.

Среди объектов интеллектуальной собственности объекты патентного права занимают одно из наиболее важных мест. Исторически первыми появились именно авторское право и патентное право. Главное отличие между ними кроется в особенностях объекта охраны. Авторское право охраняет форму творческих произведений литературы, науки и искусства, а патентное право защищает содержание новых технических и оригинальных художественных решений.

Понятие патентного права формировалось с развитием законодательства об объектах патентного права, история которого насчитывает более четырех веков. Первым патентным законом принято считать Декларацию Венецианской Республики 1474 г., хотя и не упоминавшую о патентах и тем более о патентных правах. В соответствии с Декларацией выдавались привилегии, запрещающие всем остальным лицам в течение 10 лет изготавливать созданные автором решения.

Интеллектуальные права на изобретения, полезные модели и промышленные образцы являются патентными правами.

Автору изобретения, полезной модели или промышленного образца принадлежат следующие права:

- 1) исключительное право;
- 2) право авторства.

В случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, автору изобретения, полезной модели или промышленного образца принадлежат также другие права, в том числе право на получение патента, право на вознаграждение за служебное изобретение, полезную модель или промышленный образец.

Объектами патентных прав являются изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Не могут быть объектами патентных прав решения, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали.

Автору изобретения, полезной модели или промышленного образца принадлежат исключительное право и право авторства, а также право на получение патента. Исключительное право на изобретение, полезную модель или промышленный образец возникает при условии государственной регистрации соответствующего объекта и удостоверяется путем выдачи охранного документа – патента.

Литература

1. Конституция Луганской Народной Республики 2014г. Конституция Луганской Народной Республики | Официальный Сайт Главы (glava-lnr.info)
2. Гражданский кодекс Луганской Народной Республики от 08.10.2018 г. №23-II [Электронный ресурс]: Офиц. сайт Народного Совета Луганской Народной Республики.
3. Право интеллектуальной собственности: Учебник / О.Л. Алексеева, А.С. Ворожевич, О.С. Гринь и др.; под общ. ред. Л.А. Новоселовой. М.: Статут, 2019. Т. 4: Патентное право.

УДК 334.726

ВКЛАД ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Пылько А. А.

Научный преподаватель – ст. преподаватель Кусков А. Е.

Транснациональным корпорациям отводится движущая роль, направленная на интернационализацию производства на международном уровне, предание международной торговле либерализационных начал, а мировой экономике максимальной глобализации. Тому, что ТНК приобрели важный и доминирующий статус среди всех субъектов, участвующих в международных экономических процессах, способствует научно-техническое развитие.

Транснационализация производства, его экспансия через границы государств оказывает существенное влияние на национальные экономики, устанавливая их место в мировом разделении труда.

Однако параллельно с развитием внешнеэкономических связей происходит изменение роли государства и его функций. Меняется политика государства в целях привлечения иностранного капитала в национальную экономику.

Государства всего мира, особенно малые, находящиеся в процессе развития или в переходном периоде, заинтересованные финансовыми источниками ТНК, вовлекаются во все более ожесточенную борьбу. Этот процесс необходимо осуществлять на многосторонней основе.

В последние десятилетия большое внимание уделяется транснациональным корпорациям. Сегодня в мировой экономике практически

не происходит значительных процессов без участия транснациональных корпораций. Транснациональные корпорации превратились в вездесущую силу, формирующую современный и будущий облик мира. Они принимают прямое и косвенное участие в мировом политическом и экономическом процессе.

ТНК осуществляют свою деятельность в системе мировой экономики, но их влияние распространяется и на мировую политику, что позволяет признавать ТНК наряду с национальными государствами международными организациями.

ТНК не являются абсолютно новым явлением, а представляют собой особую форму проявления общего закона развития капитализма, стремления капитала к внешнеэкономической экспансии в виде прямых иностранных инвестиций.

Производство, осуществляемое за рубежом, имеет ряд преимуществ, которые вытекают из различий политических и экономических условий между страной базирования ТНК и принимающей страной, где в этом плане располагаются филиалы ТНК: степени обеспеченности и стоимости добычи и переработки природных ресурсов; нормы оплаты труда; трудового законодательства; налогообложения; валютного курса; экологических стандартов; политического режима; политической культуры и др. Эти различия повышают маневренность многонациональной корпорации на мировой арене.

Основное направление деятельности ТНК – глобальные операции. Огромное значение для ТНК имеет мировой рынок, поэтому экспансия ТНК осуществляется на международном уровне [1].

Правовой режим ТНК предполагает предпринимательскую деятельность в разных странах через образование филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельное обслуживание производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, услуг потребителям и т.д. В целом они составляют единый крупный производственный комплекс. Филиалы и дочерние предприятия могут быть смешанными предприятиями [2].

Международную экономику невозможно представить без ТНК, являющихся ее основными субъектами. С их стороны оказывается непосредственное влияние на совокупность новых тенденций, которые реализуются на международном рынке. Их деятельность отражается на экономике отдельных наций и стран.

Показатель совокупного объема производства свойственный ТНК, выше четверти ВВП всего мира. Невзирая на то, что в мире отмечается наличие глобального кризиса, расширение ТНК остается успешным. В сравнении с докризисными показателями, ТНК удалось увеличить занятость почти на 34 %, продажи – практически на 35 % и экспорт более чем на 47 %. Представленное свидетельствует о существенном укреплении позиций ТНК на мировой арене. Эксперты прогнозируют, что после того, как последствия кризиса будут устранены, будет отмечено очередное увеличение роста доли ТНК в ВВП мирового уровня, показателях занятости и экспорта.

Представленные факторы указывают на то, что за ТНК закрепляется важная роль движущей силы к тому, чтобы международное производство интернационализировалось, международная торговля либерализировалась, а мировая экономика глобализировалась. Отмечается существование важной вещи, которая разделяет способности государства и ТНК. Она заключается в способности к установлению обязательств, которой ТНК не обладает. Со стороны ТНК развитие может осуществляться в различных направлениях [3]:

- разделение работы между центральными подразделениями;
- передача в адрес развивающихся стран ключевых бизнес-процессов, сопровождающаяся интеграцией топ-менеджеров, имеющих разную национальность;
- широкое использование НИОКР наряду с иными источниками, без участия собственных лабораторий;
- слияние и создание совместных компаний и альянсов, объединенных стратегической целью.

Изучая международные экономические отношения, прослеживается потребность в проведении анализа тех последствий, которые возникли по причине деятельности рассматриваемых корпораций и отразились на экономических показателях мирового масштаба, а также на исходящей от государств политике. Результаты такого анализа являются противоречивыми. Так, изучаемая деятельность несет положительные результаты для государств, что выражается в сокращении количества безработных лиц, усилении экономических показателей, увеличении объема поступающих налогов, появлении достижений в научно-техническом направлении. Сравнительное преимущество и развитие частного бизнеса делает производственные процессы более дешевыми. Тот факт, что ТНК располагают существенным объемом ресурсов, позволяет им участвовать в инвестиционных проектах, характеризующихся повышенной сложностью [4].

Мировой экономике текущего времени характерно наличие ряда значимых процессов, которые направлены на глобализацию и транснационализацию. Вместе с тем, как происходит процесс глобализации, происходит приобретение новых черт. Так, между отдельными компонентами такой экономики происходит появление тесных связей и переплетений, наблюдается усиление процессов, связанных с международным движением производственных и товарных факторов, разделения труда на международном уровне. Отмечается существование большого количества подходов, позволяющих определить, глобализация и транснационализация какой категории реализуется.

ТНК представляются в качестве форм адаптации отношений производственного характера к тем международным показателям, на которых должны находиться производственные силы, а также к той производственной и экономической концентрации в государстве, которая способна преодолеть границы национального характера и выступить в качестве материальной базы, на которой будет развиваться мировая экономика.

Литература

1. Хасбулатов, Р. И. Международные корпорации в мировой экономике: учебник для вузов / Р. И. Хасбулатов. – Москва: Юрайт, 2020. – 395 с.
2. Арутюнов, В. Д. Тенденции развития современного предпринимательства и транснациональных корпораций в условиях мирового финансового кризиса [Электронный ресурс] / В. Д. Арутюнов // Журнал прикладных исследований. – 2020. – С. 28-34. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-sovremennogo-predprinimatelstva-i-transnatsionalnyh-korporatsiy-v-usloviyah-mirovogo-finansovogo-krizisa>
3. IMF/World Bank Debt Management Guidelines, 2014, p.2.
4. IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF) e-ISSN: 2321-5933, p-ISSN: 2321-5925. Volume 5, Issue 3. (Sep.-Oct. 2014), 2014, p. 17.

УДК 658.14:17(075.8)

ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ПРИ АНАЛИЗЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Радченко Т.Н., Черненко К.Р.

Научный руководитель – доц. Изюмская О.Н.

Рыночные отношения требуют коренного пересмотра как теоретических, так и практических основ анализа финансовой деятельности. В плановой экономике основное внимание сосредотачивалось на анализе выполнения финансового плана, а его методика предполагала нахождение отклонений по каждому плановому показателю и раскрытие факторов, влиявших на такие отклонения.

Финансовая деятельность связана с анализом обязательств в капитале, который позволяет оценить финансовое положение предприятия, его долги и собственный капитал. Анализ финансовой деятельности указывает как эффективно употребляются привлеченные и собственные средства, которые нужно применять в хозяйственной деятельности.

Целью анализа финансовой отчетности предприятия является определение взаимозависимости между разными показателями, характеризующими финансово-хозяйственную деятельность. Заинтересованные работники аппарата управления и отдельные лица из акционеров, поставщиков, покупателей, финансовых и налоговых органов используют информацию, полученную в результате анализа финансового состояния предприятия для своих нужд.

Первое ознакомление с установленными формами отчетности носит название чтения форм отчетности. Обращается внимание на абсолютные суммы, которые приводятся в соответствующих формах отчетности, и делаются выводы об источниках привлечения средств предприятия, сумме прибыли, запасов, задолженности и т.д. Несмотря на то, что такая информация имеет

большое значение для принятия управленческих решений, она не достаточна для того, чтобы сделать глубокие выводы относительно тенденций улучшения или ухудшения деятельности предприятия.

Анализ предполагает применение ряда приемов:

1. составление сравнительных таблиц за ряд лет, при этом выявляют отличия в абсолютных суммах и относительных характеристик (в %) по главным объектам хозяйственной и информационной деятельности.

2. определение относительных отклонений показателей (в % относительно базового периода)

3. определение показателей за ряд лет (кварталов) в % к любому итоговому показателю (к сумме баланса, собственным активам и т.п.)

4. определение специальных коэффициентов, характеризующих соотношение между отдельными статьями отчетности.

Коэффициенты позволяют элиминировать (устранить) негативное влияние инфляции на отдельные статьи отчетности. Если инфляция ведет к резкому росту сумм по статьям отчетности и по абсолютным данным сделать достоверные выводы относительно деятельности предприятия затруднительно, то коэффициенты показывают отношение одной суммы к другой. Такое отношение характеризуется значительной стабильностью, поэтому за продолжительный период коэффициенты дают более надежную и оперативную информацию. Полученные коэффициенты сравнивают со среднеотраслевыми, общепринятыми стандартными коэффициентами или рассматривают за ряд периодов. Сначала производится горизонтальный анализ методики сопоставления данных баланса на начало и конец отчетного периода.

С помощью баланса предприятие имеет возможность проанализировать финансовое состояние, приобретающее актуальность в условиях рынка. Руководство предприятия требует постоянной оценки позиции предприятия и показателей его деятельности на ближайшую и отдаленную перспективу. Не зная, какое место занимает предприятие на рынке продукции, работ и услуг, на каких контингентах потребителей оно ориентируется, какое его финансовое состояние, практически невозможно развиваться в условиях конкурентной борьбы.

Анализ баланса позволяет осмыслить финансовое состояние предприятия и принять решение на основе полученной информации. Такие решения могут быть направлены на улучшение текущей работы или носить стратегический характер.

К важнейшим показателям деятельности предприятия, определяемым с помощью баланса и некоторых данных об объеме производства, относятся:

1. показатели ликвидности

2. показатели деловой активности

3. показатели рентабельности

4. показатели структуры капитала или платежеспособности

Ликвидность означает насколько быстро без значительных дополнительных затрат предприятие может погасить свои обязательства.

Показатели ликвидности определяются в целях контроля за обязательствами предприятия и поступления средств на расчетный счет во избежание неплатежеспособности и банкротства.

Под термином «деловая активность» в широком смысле этого слова следует понимать способность предприятия эффективно использовать свои ресурсы. Под эффективной деятельностью или деловой активностью предприятия следует понимать его способность увеличить ликвидность, в первую очередь, за счет наиболее мобильных активов (деньги на расчетных счетах).

Среди них чаще всего приводят показатели оборачиваемости для оценки финансового состояния и скорость оборота средств, то есть время, за которое оборотные средства превращаются в денежную форму и влияют на платежеспособность. К показателям деловой активности относятся следующие коэффициенты:

- коэффициент общей оборачиваемости капитала показывает сколько раз в год происходит полный цикл производства и оборота средств;

- коэффициент оборачиваемости запасов (скорость их реализации) – чем выше значение, тем меньше средств связывается в этой наименее ликвидной статье активов, что обуславливает устойчивость финансового состояния предприятия;

- показатель оборачиваемости запасов в днях показывает сколько дней необходимо для продажи материально – производственных запасов;

- показатель числа оборотов для оплаты счетов поставщику – дает представление о том, сколько оборотов необходимо предприятию для оплаты выставленных ему счетов;

- показатель оборачиваемости материальных необоротных активов (фондоотдача) – низкое значение свидетельствует либо о недостаточном объеме реализации, либо о высоком уровне вложений в необоротные активы;

- коэффициент оборачиваемости собственного капитала – высокое значение является сигналом значительного превышения уровня реализации над вложенным капиталом и финансовыми ресурсами;

- рентабельность указывает уровень доходности от реализации продуктов и является одним из общих характеристик деятельности компании. Уровень рентабельности рассчитывается отношением полученной прибыли к израсходованным средствам на производство продукции или как отношение полученной прибыли к объему реализованной продукции.

Платежеспособность определяется способностью компании скоро погасить свои краткосрочные долги (ссуды, кредиторскую задолженность поставщикам, денежным органам, различным клиентам). Для погашения долгов необходимы средства, которые предприятие может получить в результате превращения в денежную форму ликвидности части оборотных средств.

Платежеспособность предприятия определяется разными показателями, характеризующими уровень защищенности интересов кредиторов и инвесторов. Такие показатели называют показателями структуры капитала или

покрытия. Анализ коэффициентов платежеспособности за ряд лет позволяет своевременно предугадать финансовые трудности и выработать стратегию развития предприятия.

Литература

1. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / О.В. Ефимова [и др.]. М. : Омега-Л, 2013. 388 с.
2. Баканов М.И. Теория экономического анализа : учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет; под ред. М.И. Баканова. 5-е изд., доп. и перераб. М. : Финансы и статистика, 2005. 536 с.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. Киев : Ника-Центр : Эльга, 2002. 736 с.
4. Илышева Н.Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. М. : Финансы и статистика : ИНФРА-М, 2008. 240 с.

УДК 338.4:657.42

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКЦИИ

Рехтета А.С.

Научный руководитель – доц. Старченко А.Ю.

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от правильного определения потребности в материалах и их анализа. Оптимальная обеспеченность материалами ведет к минимизации затрат, улучшению финансовых результатов, к ритмичности и слаженности работы предприятия.

В последнее время, в учете материально-производственных запасов большое внимание уделяется работе с поставщиками. Заказы на приобретение материалов должны делаться только после того, как одобрен выбор поставщика. Для этого можно составить специальные перечни поставщиков. Ведение таких перечней сокращает время, расходуемое на поиск необходимой информации, что при повторе заказа существенно снижает затраты отдела снабжения. Такой перечень должен постоянно пополняться новой информацией о товарах или возникающих проблемах с действующими поставщиками.

На большинстве предприятий отсутствуют записи проведения анализа поставщиков. Для проведения объективного анализа должна быть разработана методика, которая максимально бы предоставляла алгоритм выбора и оценки поставщиков на основании выполнения установленных критериев по конкретным позициям. Материалы закупаются на основании 3-х основных критериев: цена, качество и сроки.

Отрицательным моментом в учете материально-производственных запасов является несвоевременное оформление документов по поступлению

материалов. Необходимо установить четкие сроки сдачи сотрудниками первичной документации.

Кроме этого, необходимо проводить проверку качества материалов, укомплектованности поставок при получении материалов.

Информация о необходимых материалах формируется на уровне бригады и передается начальнику отдела материально-технического снабжения, либо в случае больших заказов техническому директору. Контроль закупленных материалов осуществляется только визуально – по количеству и качеству. Этого может оказаться не всегда достаточным. При выявлении брака осуществляется замена товара.

При необходимости, оформляется претензия, а в особых случаях - отказ от покупки у данного поставщика с последующим исключением данного поставщика из действующего реестра поставщиков. Нужно описать требования к закупаемой продукции и в дальнейшем осуществлять контроль закупаемых материально-производственных запасов согласно этим требованиям.

Считаем необходимым соблюдать условия хранения материалов. Должна быть минимизирована вероятность порчи материалов на складе. Для этого нужно соблюдать правила пожарной безопасности, исключить хранение на открытом воздухе. Необходимо минимизировать потери запасов в результате краж, злоупотреблений, порчи, непроизводительного расходования, для этого нужно правильно организовать охрану складских помещений.

Кроме того, недостаток материалов нарушает режим работы предприятия, в то время как излишек замедляет оборачиваемость оборотных средств, увеличивает расходы на хранение, загружает складские помещения.

На складе можно применить систему *maximum - minimum*. Запас *maximum* – это сумма всех запасов, *minimum* – текущий запас + гарантированный. Производится сравнение фактического наличия с *max.* и *min.* и делаются выводы о величине запасов. Считается нормальным если $minimum > \text{фактическое наличие} > minimum$. Анализ проводят по каждому материалу в отдельности. По тем материалам, где фактический запас превышает *minimum* нужно применить меры или продать материалы или отсрочить следующую поставку. Если запасы меньше *minimum*, нужно принять меры по закупке материалов.

В организации должны проводиться инвентаризации через запланированные промежутки времени с целью обеспечения соответствия данных бухгалтерского учета фактическому наличию материально-производственных запасов. На данном предприятии нет установленного графика проведения проверок. На данный момент документированная процедура по проведению инвентаризаций на предприятиях чаще всего отсутствует.

Для этого необходимо:

- разработать документировано оформленный порядок проведения инвентаризаций;
- осуществлять проверки в соответствии с этим порядком;

- использовать результаты инвентаризаций для улучшения работы организации;
- обучить сотрудников правильному проведению инвентаризации;
- обеспечить этих сотрудников необходимым инвентарем.

Считаем необходимым применять рациональное использование материалов.

Руководство должно, после каждой проведенной инвентаризации определить, какие ресурсы и в каких количествах необходимы для успешного функционирования организации и улучшения ее работы, а затем обеспечить эти ресурсы. Важное условие повышения эффективности использования материальных ресурсов — усиление личной и коллективной ответственности и материальной заинтересованности рабочих, руководителей и специалистов структурных подразделений в рациональном использовании указанных ресурсов.

Одно из условий рационального использования производственных ресурсов – нормирование складских запасов и материальных затрат. Под нормой производственного запаса понимают средний в течение года запас каждого вида материалов, принимаемый как переходящий запас на конец планируемого года. Эта норма измеряется в днях среднесуточного потребления каждого вида материалов.

Для улучшения и повышения эффективности учета материалов следует:

- своевременно и качественно отражать все хозяйственные операции по поступлению, выбытию, товарным потерям;
- своевременно производить истребование недостающих документов при расчетах с поставщиками и подрядчиками через использование актов сверок расчетов;
- проведение своевременных расчетов с поставщиками по приобретенным товарно-материальным ценностям, направленных на погашение чрезмерной кредиторской задолженности;
- контролировать состояние расчетов по отсроченной (просроченной) задолженности через проведение инвентаризации расчетов;
- следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностью;
- необходимо усилить внутренний контроль за поступающими первичными документами по поступлению, выбытию, материальным потерям;
- осуществлять предварительный контроль, который начинается в процессе подписания главным бухгалтером документов;
- осуществлять оперативный последующий контроль, который должен осуществляться работниками бухгалтерии постоянно при совершении финансово-хозяйственных операций;
- проводить своевременный учет неправильно оформленных документов по поступлению, выбытию, материальным потерям;
- ввести график документооборота по поступлению, выбытию, товарным потерям.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О бухгалтерском учете». – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855.
2. Приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01». – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619/.
3. Приказ Минфина России от 15.11.2019 N 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» (вместе с «ФСБУ 5/2019...»)). – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/
4. Приказ Минфина России от 28.12.2001 № 119н (ред. от 24.10.2016) «Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов». – [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_35543/.

УДК 657.42

ОБ ОБЪЕКТИВНОМ ПОДХОДЕ К УЧЕТУ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рехтета А.С.

Научный руководитель – доц. Старченко А.Ю.

В сельском хозяйстве производственные ресурсы выступают одним из синтетических показателей качества работы. Снижение их в денежной форме означает уменьшение затрат на производство и реализацию продукции, создает предпосылки для повышения темпов расширенного воспроизводства в агроформированиях, решение вопросов инфраструктуры на селе и улучшение благосостояния работников.

В современных условиях повышается уровень учета, анализа и контроля производственных затрат как основного фактора снижения себестоимости продукции и оптимизации процессов производства. Рыночные принципы трансформации аграрной экономики определяют необходимость формирования новых подходов к управлению затратами предприятия, осуществляющие свою деятельность в условиях быстрых, перманентных изменений.

Процесс производства сельскохозяйственной продукции требует систематического пополнения производственных запасов. Источниками их поступления могут быть промышленные предприятия или учреждения и организации, специализирующиеся на поставках ценностей для сельскохозяйственных предприятий (минеральные удобрения, горюче-смазочные материалы, запасные части и материалы для ремонта, пестициды и т.д.). Необходимо подробнее исследовать учет производственных ресурсов

именно в сельхозпредприятиях, занимающихся выращиванием масличных культур, так как данные предприятия отличаются своей спецификой.

В условиях рынка производственные затраты выступают в стоимостной форме и составляют стоимость продукции, ведь любая продукция, произведенная в сельском хозяйстве, является результатом затрат, необходимых для ее производства. С целью выяснения сущности расходов, необходимо выяснить начальный этап их формирования. Понятие «расходы» определенным образом связано с понятием «ресурсы».

Пока необходимые ресурсы находятся на рынке капитала, они являются потенциальными для предприятия. Если предприятие покупает их для обеспечения достижения поставленной цели, они становятся реальными ресурсами или факторами производства для этого предприятия. Таким образом, потенциальные ресурсы превращаются в реальные ресурсы (активы) предприятия только с момента их приобретения, а факторами производства - с момента их целевого использования.

Задействованные в процессе деятельности предприятия ресурсы, которые зафиксированы в денежной форме, формируют его расходы. Исходя из этого, «расходы» - это стоимостное выражение абсолютной величины применения потребленных ресурсов, необходимых для осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия и достижения им поставленной цели. Поэтому управление производственными затратами это целенаправленная деятельность государственных органов и хозяйствующих субъектов, направленная на эффективное их использование в целях получения прибыли.

Важным, трудоемким и сложным участком в организациях всех форм собственности и ведомственной подчиненности является учет материально-производственных запасов. От объективности и достоверности информации, формируемой на этом участке учета, зависят себестоимость продукции, финансовый результат, налогооблагаемая прибыль, сумма налога на добавленную стоимость и т.д.

Материально-производственные запасы представляют большую часть оборотных активов организации. Они являются наименее ликвидными, что подвергает их многим опасностям. При больших вложениях в запасы предприятие увеличивает риск понести убытки из-за их морального износа, из-за дополнительных затрат, связанных с содержанием складов и охраной, увеличивают сумму налогов. При чрезмерно малых запасах может возникнуть опасность для стабильности производства. Поэтому необходимо найти «золотую середину» между чрезмерно большими и чрезмерно малыми запасами.

Ни одно предприятие не обходится без применения материально-производственных запасов в своей хозяйственной деятельности.

Общепринятым является отнесение продуктов труда к запасам предприятия от момента их поступления на склад предприятия до момента погрузки на транспортные средства для отправки или непосредственной передачи потребителям.

Запасы представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности воспроизводства. Эту важную роль играют все составные части совокупного материального запаса, в том числе товарно-материальные ценности, находящиеся у предприятия отраслей обращения.

Непрерывность производства требует, чтобы постоянно находилось на складах достаточное количество сырья и материалов, для полного удовлетворения потребностей производства в любой момент их использования. Поэтому необходимость бесперебойного снабжения производства в условиях непрерывности спроса и дискретности поставок, обуславливает создание на предприятиях материальных запасов, то есть товарно-материальных ценностей.

Материально-производственные запасы являются наименее ликвидной статьей среди статей оборотных активов. Для обращения этой статьи в денежные средства требуется время не только для того, чтобы найти покупателя, но и для того, чтобы получить с него впоследствии оплату за продукцию.

Запасы могут составлять значительный удельный вес не только в составе оборотных активов, но и в целом в активах предприятия. Это может свидетельствовать о том, что предприятия испытывают затруднения со сбытом своей продукции, что в свою очередь может быть обусловлено низким качеством продукции, нарушением технологии производства и выбором неэффективных методов реализации.

Нарушение оптимального уровня материально-производственных запасов приводит к убыткам в деятельности компании, поскольку увеличивает расходы по хранению этих запасов, отвлекает из оборота ликвидные средства, увеличивает опасность обесценения товаров и снижения их потребительских качеств, приводит к потере клиентов.

В МСБУ 2 [16] уделено внимание вопросам расходов, связанных с переработкой запасов. В П(С)БУ 9 [19] указанные вопросы рассматриваются в П(С)БУ 16 «Расходы».

В МСФО употребляется термин «производственные накладные расходы». В П(С)БУ 16 вместо этого используется термин «общепроизводственные расходы». В П(С)БУ 16 отсутствует понятие «общие расходы», которое содержится в МСБУ 2.

МСБУ 2 предусматривает возможность создания резерва обесценения запасов (особенно для тех, которые реализуются по твердому контракту). В П(С)БУ 9 такого положения нет.

МСБУ 2 не позволяет включать в расходы на приобретение запасов курсовые разницы, возникающие в результате последнего приобретения запасов. В П(С)БУ 9 такое положение отсутствует, но в П(С)БУ 21 «Курсовые разницы» подобное положение соответствует МСБУ 2.

МСБУ 2 предусматривает сторнирование обесценение (п. 33) в случае, когда обстоятельств, вызвавших списание запасов, больше нет. Согласно последним изменениям в П(С)БУ 9 в подобном случае ранее признанные расходы не сторнируются, а признается доход, является более целесообразным.

Необходимо отметить, что международные стандарты имеют как положительные, так и отрицательные черты. Их объективными преимуществами перед национальными стандартами в отдельных странах являются:

- четкая экономическая логика;
- обобщение лучшей современной мировой практики в области бухгалтерского учета;
- простота восприятия для пользователей финансовой информации во всем мире.

К недостаткам МСФО можно отнести:

- обобщенный характер стандартов, предполагает достаточно большое разнообразие в методах учета;
- отсутствие детальных интерпретаций и примеров сопоставления стандартов с конкретными ситуациями.

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы». https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30003541 (дата обращения 20.11.2021)

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 09.06.2001 № 44н. URL <http://spisok-literaturi.ru/primeryi-bibliograficheskogo-opisaniya-po-gostu-r-705-2008.html> (дата обращения 15.11.2021)

УДК 336.71:330.131.7

ТРАНСФОРМАЦИЯ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рыжкова П.И.

Научный руководитель – ст. преподаватель Кусков А.Е.

В настоящее время в экономике происходят процессы информационной и финансовой трансформации. Банковский сектор наиболее подвержен влиянию таких процессов, поскольку именно банки, являясь финансовыми посредниками и обладателями значительных материальных ресурсов, активно внедряют в свою деятельность современные финансовые технологии, выводят на рынок инновационные финансовые продукты, переводят свои операции из офисов в онлайн-банкинг. Наряду с преимуществами для банков и их клиентов эта трансформация становится одной из причин увеличения различных видов рисков в банковской сфере.

Рынок современных банковских услуг не может игнорировать значительное влияние финансового кризиса, который грозит потерей части ресурсов банка. Управление рисками декларируется всеми банками, но в последнее время стало ясно, что декларации не помогают в кризисных

ситуациях. Следовательно, трансформация управления рисками требует его содержательного анализа, а также сочетания методов оценки рисков, взаимосвязи всех аспектов управления, четкого понимания затрат и полученных результатов [1, с. 112].

Ведущие банки в качестве основных рисков своей деятельности рассматривают кредитный, рыночный, ликвидный, страховой и информационный риски. Следовательно, для каждого из них должно быть гарантировано непрерывное дальнейшее развитие методов и систем для принятия решений и мониторинга состояния. Сочетание применения программ управления рисками с программой обеспечения устойчивого экономического развития дает яркое представление о том, как минимизировать рисковую составляющую коммерческой банковской деятельности, согласовать внутренние возможности банка с внешней средой, разработать стратегию на долгосрочную перспективу достижения лидерских позиций и удержания их в условиях высокой конкуренции.

Для достижения поставленных целей в области управления банковскими рисками необходимо провести исследование причин и условий возникновения и формирования риска в деятельности кредитной организации. Управление системой банковских рисков включает в себя проведение сложных, поэтапных процессов, включая планирование уровня рисков, их выявление и анализ, реагирование на риски и мониторинг [2, с. 102].

На этом этапе производится описание содержания рисков, характера их возникновения, составляется примерный базовый план мероприятий по управлению рисками с распределением вероятности наступления каждого из них, а также последствий.

Для этого рекомендуется использовать шкалу для оценки вероятности возникновения риска и шкалу для оценки значимости последствий для проекта от возникновения риска. После их анализа составляется карта рисков - указывается название риска, конкретное событие, которое привело к возникновению риска, вид риска по ранее выбранной классификации.

Следующим этапом составления таблицы является описание риска, где указывается название риска, с указанием фактических причин его возникновения с обоснованием возможных последствий возникновения риска.

Окончательная оценка рассчитывается как произведение коэффициента вероятности и коэффициента последствий и отражает общую оценку риска, предполагая, что рассматриваемый риск не контролируется и управляется плохо [3, с. 76].

Стоит отметить, что для дальнейшего развития концепции различных рисков банка и внедрение ее в существующую практику управления банковскими рисками необходима разработка специализированного программного обеспечения.

Одной из особенностей банковских рисков является разнообразие источников данных об этих рисках и форм представления этих данных. Такие данные могут не иметь строгой структуры, в отличие, например, от данных,

содержащихся в регулируемой финансовой отчетности и используемых для оценки кредитного риска. На риск влияет практически любая информация, прямо или косвенно затрагивающую деятельность банка. Поэтому для фильтрации, структурирования и интерпретации таких данных требуется особая система.

Сегодня Big Data - одно из ключевых направлений развития информационных технологий. Эта относительно новая для банковской деятельности ориентация получила широкое распространение в западных странах. По мере того как рынки становятся все более тесно связаны между собой, банки становятся более концентрированными, а банковские продукты и услуги – все более сложными, риски возрастают. Регуляторам требуются всё больше отчетности для обеспечения большей прозрачности.

Хотя банковский бизнес всегда располагал и оперировал большими массивами данных, современные данные становятся больше и разнообразнее, что требует применения различных новых инструментов их обработки. В таких условиях технологии Big Data имеют перспективу для снижения рисков благодаря интеграции новых разнообразных источников данных в традиционные системы управления рисками.

Использование вышеперечисленных методик позволяет не только оценить возможные последствия от возникновения конкретного вида банковского риска, но и предвидеть результат разрабатываемого сценарного положения, направить ресурсы для создания дополнительного резерва и установить мониторинг за наступлением событий, предшествующих появлению риска и выработать план управления. Для устранения своих слабых сторон банковскому сектору необходимо выбрать верную тактику – укрепление устойчивости к внешним угрозам. Таким образом, эффективно реализуется ключевая задача по повышению качества роста банковской системы путем диверсификации рисков.

Литература

1. Дроздовская, Л.П. Банковская сфера: механизм информационно-финансовой интермедиации: монография / Л.П. Дроздовская, Ю.В. Рожков : под научной ред. проф. Ю.В. Рожкова. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2013. - 320 с.
2. Карминский, А.М. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 336 с.
3. Кузнецова, Н.В. Управление рисками: Учебное пособие / Н.В. Кузнецова. - Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2004. - 168 с.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВИДОВ КАПИТАЛА

Свиридова В.А.

Научный руководитель – доц. Передериева С.А.

Термином капитал стали называть в период становления капитализма средства, которые бизнесмены вкладывали в развитие собственного производства с целью получения прибыли. Большую роль играет капитал в экономическом развитии предприятия и обеспечении интересов государства, собственников и персонала. Это связано с тем, что капитал составляет материальную базу для начала и продолжения предпринимательской деятельности любой компании. Его размер рассматривается как база при определении финансово-экономического положения предпринимательских структур, автономности бизнеса.

Капитал является одним из фундаментальных понятий экономической науки, который имеет очень важное значение в хозяйственной практике и тем самым выявляет разные стороны своей сущности. Рассмотрение экономической сущности капитала, кроме того, зависит от конкретной науки, с позиции которой рассматривается данная категория. Так, согласно принципам научного мировоззрения меркантилистов, под понятием капитала как основного богатства понималось золото, деньги и другие сокровища в любом виде. При этом основным источником формирования капитала меркантилисты считали положительный торговый баланс [1].

Экономическая школа физиократов под понятием капитала как основного богатства отождествляла землю и вложенные в нее средства («авансы»). Соответственно источником формирования капитала физиократы считали сельскохозяйственное (землевладельческое) производство [2].

Представители классической политэкономии (в первую очередь А. Смит и Д. Рикардо) серьезно углубили исследование сущности капитала, расширили сферу его рассмотрения отраслью промышленного производства. Под капиталом они понимали накопленные запасы средств производства, предназначенные для дальнейшего изготовления товаров [2].

В системе марксистского учения исследованию категории капитала принадлежит центральное место. Посредством этой категории К. Маркс объяснял всю систему общеэкономических отношений капитала. Источником формирования капитала он считал прибавочную стоимость, созданную дополнительным трудом наемных рабочих производственной сферы. Соответственно капитал, в экономическом смысле марксистов, выступал как средство эксплуатации наемных рабочих, а производственные отношения капиталистического общества – как отношения по поводу распределения прибавочной стоимости [2].

С позиции финансового менеджмента капитал компании характеризует общую цену средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в формирование его активов [2].

Динамика финансово-капиталистической экономики в последние годы заключается не в том, чтобы богатство было получено главным образом за счёт инвестиций в промышленные средства производства и накопления прибыли или заработной платы, а за счёт прироста капитала, полученного в основном за счёт погони за рентой. Эти прибыли не являются «капиталом» в классическом понимании. Это «прирост финансового капитала», потому что они являются результатом инфляции цен на активы, подпитываемой заёмным финансированием [4].

Под общим понятием «капитал предприятия» понимают разнообразные его виды, характеризующиеся в наше время несколькими десятками терминов. Все это требует необходимой систематизации используемых терминов.

Рассмотрим подробнее одну из классификаций капитала согласно представленной систематизации по основным классификационным признакам [3]:

1. По принадлежности предприятию выделяют собственный и заёмный виды его капитала. Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на правах собственности и используемых для формирования определенной части его активов. Заёмный капитал характеризует привлеченные для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности.

2. По целям использования в составе предприятия могут быть выделены следующие виды капитала: производительный, ссудный и спекулятивный. Производительный капитал характеризует средства компании, инвестированные в его операционные активы для воплощения производственно-сбытовой деятельности. Ссудный капитал представляет собой ту часть, которая используется в процессе инвестирования в денежные инструменты (краткосрочные и долгосрочные депозитные вклады в коммерческих банках), а также фондовые инструменты (облигации, депозитные сертификаты, векселя и т.п.). Спекулятивный капитал характеризует ту его часть, которая используется в процессе осуществления спекулятивных (основывающихся на разнице в ценах) финансовых операциях (приобретение деривативов в спекулятивных целях и т.п.).

3. По формам инвестирования различают капитал в денежной, материальной и нематериальной формах, который используется для формирования уставного фонда предприятия. Инвестирование капитала в этих формах разрешено законодательством при разработке новейших компаний, увеличении размера их уставных фондов.

4. По объекту инвестирования выделяют основные и оборотные виды капитала компании. Основной капитал характеризует ту часть капитала компании, которая реинвестирована во все виды его внеоборотных активов (а не только лишь в основные средства, как это часто трактуется в литературе). Оборотный капитал характеризует ту часть, которая реинвестирована предприятием в его оборотные активы.

5. По форме нахождения в процессе кругооборота, т.е. в зависимости от стадии общего цикла его кругооборота, различают капитал предприятия в денежной, производственной и товарной формах. Характеристика этих форм капитала предприятия будет более подробно изложена при рассмотрении цикла кругооборота капитала предприятия.

6. По формам собственности выявляют частный и государственный капитал, инвестированный в предприятие в процессе формирования его уставного фонда. Такое распределение капитала используется в процессе классификации предприятий по формам собственности.

7. По организационно-правовым формам деятельности выделяют следующие виды капитала: акционерный капитал (капитал предприятий, созданных в форме акционерных обществ); долевой капитал (капитал партнерских предприятий - обществ с ограниченной ответственностью, коммандитных обществ и т.п.) и индивидуальный капитал (капитал индивидуальных предприятий - семейных и т.п.).

8. По характеру использования в хозяйственном процессе в практике финансового менеджмента выделяют рабочий и нерабочий виды капитала. Рабочий капитал характеризует ту часть, которая принимает непосредственное участие в формировании доходов и обеспечении деятельности предприятия. Нерабочий (или «мертвый») капитал характеризует ту его часть, которая инвестирована в активы, не принимающие непосредственного участия в осуществлении разнообразных видов хозяйственной деятельности предприятия и формировании его доходов.

9. По характеру использования собственниками выделяют потребительский и накапливающий (реинвестирующий) виды капитала. Потребительский капитал после его распределения на цели потребления теряет функции капитала. Он представляет собой дезинвестиции предприятия, осуществляемые с целью потребления (извлечение части капитала из необоротных и оборотных активов с целью выплат дивидендов, процентов, удовлетворения социальных потребностей персонала и т.п.). Накопленный капитал характеризует разные формы его прироста в процессе капитализации прибыли, дивидендных выплат и т.д.

10. По источникам привлечения различают национальный (отечественный) и иностранный капиталы, инвестированные в предприятие.

Литература

1. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.Д. Управление развитием предприятия: монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.Д. Рудыка. - Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. - 184 с.
2. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2006. – 235 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 1024 с.

4. I provide the charts in *The Bubble and Beyond* (Dresden: 2012), Chapters 7 and 8, and *Killing the Host* (Dresden: 2015).

УДК 330.341.1

ИССЛЕДОВАНИЕ СПОСОБОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Селиванова К.А.

Научный руководитель – доц. Эккерт Е.А.

Современный этап развития общества демонстрирует, что экономики большинства стран мира испытывают существенный дефицит в инвестиционных средствах и как следствие не достаточно высокий уровень инновационной активности. Основным фактором, сдерживающим внедрение инноваций, является отсутствие средств для финансирования инновационных проектов. С одной стороны это обусловлено низкой степенью заинтересованности экономических субъектов в инвестировании капитала в инновационные проекты. Другая сторона этой проблемы – государство не в состоянии постоянно только субсидировать. Как следствие, считаем, что необходимо массово вовлекать частный и банковский капитал в процесс кредитования и инвестирования в новейшие разработки и исследования.

Также, сдерживающим фактором является отсутствие организационно-экономических механизмов инвестирования масштабных технологических изменений. Существующий порядок финансирования государственных научно-технических программ, как правило, не обеспечивает достижение заданных конечных результатов. Органы исполнительной власти на разных уровнях не всегда эффективно используют средства для инновационной трансформации.

В то же время негосударственные коммерческие структуры пока еще не заинтересованы в осуществлении долгосрочных проектов, обеспечивающих масштабные технологические изменения. От того, насколько значительна будет инновационная составляющая экономического развития государства, зависит его роль и место в мировой экономической системе, стабильность и уровень развития отечественной экономики на данном этапе и в будущем. Данный вопрос особенно актуален для стран, которые активно ищут свое собственное место в мировой экономической и политической системе.

Исследованием вопросов финансирования инновационных проектов занимались такие исследователи и ученые как: Карпенко Г.В., Яблонская А.В., Федулова Л.И., Кравчук О.М.

Стимулирование инновационной деятельности, как на уровне субъекта хозяйствования, так и на уровне государства предполагает создание сбалансированной системы финансирования. Считаем, что исходными принципами, на основе которых должна быть построена система финансирования инновационных проектов, являются следующие:

- увязка системы с задачей быстрого и эффективного научно-технического достижения;
- обоснованность и юридическая защищенность;
- множественность источников финансирования (право выбора);
- адаптивность и гибкость реакций системы финансирования на изменяющиеся условия внешней среды.

Рациональная система финансирования инновационных проектов должна быть нацелена на повышение объема и эффективности использования финансовых ресурсов, при этом важнейшим показателем является рост финансовой отдачи. Вопрос эффективного финансирования состоит из двух составляющих – статической и динамической. В первом случае решается вопрос об общем размере необходимых денежных ресурсов, во втором – в какие конкретные сроки эти ресурсы должны быть получены.

Схема финансирования инновационного проекта описывает состав инвесторов данного проекта, размер и структуру необходимых инвестиционных ресурсов, интенсивность входящего денежного потока на отдельных этапах реализации проекта и т.п.

В процессе разработки схемы финансирования обычно рассматриваются следующие варианты:

1. Полное внутреннее самофинансирование, предполагающее финансирование инновационного проекта исключительно за счет собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников (накопленная прибыль, амортизационный фонд и текущие амортизационные отчисления, резервный фонд, собственный капитал). Такой способ финансирования характерен либо для первого этапа жизненного цикла предприятия, когда доступ к заемным источникам затруднен, либо для реализации небольших инновационных проектов.

2. Акционирование как метод финансирования используется для реализации крупномасштабных инновационных проектов. При этом капитал привлекается путем эмиссии простых и привилегированных акций, размещаемых среди юридических и физических лиц.

3. Венчурное финансирование - предоставление определенной суммы капитала отдельными предприятиями для реализации инновационных проектов повышенного риска в обмен на соответствующую долю в уставном фонде или определенный пакет акций.

Венчурная форма имеет ряд специфических черт:

- долевое участие инвестора в капитале компании в прямой или опосредованной форме;
- предоставление средств на длительный срок без каких-либо гарантий или обеспечения;
- активная роль инвестора в управлении финансируемой организацией.

4. Кредитное финансирование – применяется для реализации небольших краткосрочных проектов с высокой нормой рентабельности инвестиций.

5. Смешанное (долевое) финансирование предполагает формирование капитала за счет как собственных, так и заемных его видов, привлекаемых в разных пропорциях.

6. Лизинг – является весьма специфической формой финансирования инновационного процесса. Этот вид финансовых операций применяется, прежде всего, тогда, когда стоит вопрос быстрого промышленного освоения крупных технических инноваций, требующих приобретения дорогостоящих основных фондов.

Безусловно, порядок финансирования инновационных проектов в каждом конкретном случае имеет свою специфику и напрямую связан с характером внедрения инноваций.

Система эффективного финансирования инновационного проекта представляет собой сложный механизм, постоянно развивающийся и подстраивающийся под тенденции развития экономики и все чаще использующий новые формы, и способы финансирования. Поэтому необходимо постоянное совершенствование государственной инвестиционной политики, в частности, развитие финансового рынка, повышение инвестиционной привлекательности, создание необходимых условий для активизации процессов привлечения инвестиций в инновационную деятельность.

Литература

1. Наумов, А.Ф. Инновационная деятельность предприятия: Учебник. Гриф МО РФ / А.Ф. Наумов. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 118 с.
2. Организация и финансирование инновационной деятельности. Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 264 с.
3. Старжинский, В.П. Методология науки и инновационная деятельность. Пособие для аспирантов, магистров и соискателей ученой степени кандидатов наук технических и экономических специальностей: моногр. / В.П. Старжинский. - М.: Инфра-М, РИОР, Новое знание, 2017. - 436 с.

УДК 631.67

ПОНЯТИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ ЕЁ ВОЗНИКНОВЕНИЯ

Славов Ю.Ю.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

На сегодня учет является важнейшей функцией управления. Отражая реальные процессы производства, обращения, распределения и потребления, учет характеризует финансово-экономическое состояние субъектов и является основой для планирования его будущей деятельности. В процессе деятельности предприятие не всегда осуществляет расчеты с другими предприятиями или физическими лицами одновременно с передачей имущества, выполнением

работ, оказанием услуг и тому подобное. В реальной практике постоянно возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не в состоянии взыскать долги с контрагентов за отгруженные товары, продукцию или оказанные услуги, или погасить их перед имеющимися кредиторами. В этом случае возникает дебиторская задолженность, которая является по сути беспроцентной ссудой покупателям. Она зависает на долгие месяцы, а иногда – годы и чем дольше срок непогашения, тем вероятнее, что оплата за продукцию или товары не поступит. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятия, а иногда приводит к банкротству. Дебиторская и кредиторская задолженность имеет большое влияние на определение достоверности финансовой отчетности, поэтому правильное ее определение имеет важное значение.

Проблема неплатежей на отечественных предприятиях является актуальной на современном этапе рыночных отношений. Это касается расчетов между предприятиями, с бюджетом по налогам, с работниками по заработной плате, по страхованию с соответствующими целевыми фондами по вкладам и тому по Дебиторская и кредиторская задолженность находит отражение как в деятельности предприятия, так и в отчетности. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на деятельность очевиден. Если любое предприятие будет иметь значительный объем задолженности, это будет влиять на процесс производства или сбыта. Если предприятие имеет огромную дебиторскую задолженность, это будет означать что у предприятия есть средства, но они временно не доступны, то есть предприятие не может рассчитывать на прибыль, потому что средства не работают. Наличие значительной суммы кредиторской задолженности свидетельствует о неустойчивом финансовом состоянии предприятия и зависимости предприятия от заемных средств. Таким образом бухгалтеры любого предприятия должны внимательно относиться к объемам дебиторской задолженности и не допускать ее не погашения, и следить за своевременным погашением кредиторской задолженности и не допущению к получению штрафов, пени, судебных решений за неоплаченные долги. Для этого необходимо следить за сроками погашения как дебиторской, так и кредиторской задолженности, возникшей вследствие деятельности предприятия. Также важным является правильное отражение дебиторской и кредиторской задолженности в отчетности. Не соблюдение этих данных может привести к ложному определению финансового состояния предприятия.

Как экономическая категория, дебиторская задолженность затрагивает все аспекты финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственного предприятия, так как она способна оказывать прямое или косвенное влияние на денежный поток от реализации продукции, уровень доходности, а также на ее финансовое состояние за счет отвлечения денежных средств из оборота. Поэтому, в целях повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий, все большее внимание

уделяется особенностям формирования, качества и структуры дебиторской задолженности [2].

Различные подходы ученых к определению сущности дебиторской задолженности позволяют выделить несколько групп.

Первая группа авторов - А.Ф. Вешунова, А.Ю. Редько и авторы-разработчики Положения (стандарта) бухгалтерского учета 10 «Дебиторская задолженность» - к последней относят только денежные средства к оплате. Но такое определение неполное, поскольку дебиторы могут задолжать предприятию не только средства, но и другие активы.

Вторая группа авторов - Л.Е. Алексеева, О. Бандурка, Е.П. Козлова, М.Я. Коробов Е.М. Причепий, А.М. Черний, В.Д. Гвоздецкий, Л.А. Чекаль и другие определяет дебиторскую задолженность как долги. Такой подход видится оправданным, ибо слово «дебитор» происходит от слова «дебет» (долг).

Третья группа авторов - Г.Г. Кирейцев, И. Бернар, Ж.-К. Колли - понимает дебиторскую задолженность как требования по оплате, то есть долговые требования являются эквивалентом долга того лица, на которое возлагается исполнение обязанности. Как и долги, долговые требования рассматриваются с точки зрения срока их выполнения. Долговое требование право кредитора требовать исполнения обязательств в натуральном или денежном выражении [3].

Что касательно причин возникновения дебиторской задолженности то их можно выделить три. При применении любой формы расчетов средства поступают не мгновенно, всегда необходимо определенное время для их прохождения. Время прохождения состоит из времени уходящего с момента отгрузки продукции до момента выписки счета фактуры и времени движения счета к покупателю. Однако данный фактор не может играть главную роль в создании дебиторской задолженности так как функционирующая система электронных платежей обеспечивает прохождение средств в течение операционного дня, максимум - на следующий день. Несколько больше есть данный термин для международных расчетов, но современные международные системы электронных платежей обеспечивают достаточно оперативное движение средств. Однако при значительном времени доставки товаров покупателю и при условии оплаты по факту получения продукции при поступлении средств может быть существенно оттянутый от момента отгрузки продукции, что приводит к образованию на этот срок дебиторской задолженности.

Большую роль в образовании дебиторской задолженности играют договорные условия расчетов с покупателями товаров или услуг. В условиях жесткой конкуренции предприятие фактически редко может обеспечивать отгрузки продукции (оказания услуг) на условиях предоплаты. Как составляющая маркетинговой и конкурентной политики часто применяются отсрочки платежа покупателям. В этом случае предприятие выступает кредитором покупателя, предоставляя ему кредит в товарной форме, удерживая на своем балансе соответствующую дебиторскую задолженность. Причем,

такая отсрочка платежа сейчас является одним из главных источников реального финансирования многих инвестиционных проектов во всем мире [2].

В соответствии с положениями стандартов бухгалтерского учета дебиторская задолженность признается активом. Актив, в свою очередь, это ресурсы, контролируемые предприятием в результате прошлых событий, использование которых, как ожидается, приведет к получению экономических выгод в будущем [1]. Соответственно тогда и дебиторская задолженность, признается активом, является «ресурсом, который контролируется предприятием». Но согласно теории учета, давно доказанным является и то, что дебиторская задолженность - это изъятие средств у предприятия.

Итак, дебиторская задолженность является следствием хозяйственных операций, которые имели место в прошлом, но подлежащие погашению в будущем по тем или иным причинам, среди которых есть и те, которые предприятие использует сознательно (определяется договором) и возникновение дебиторской задолженности по вине покупателей. Именно последняя причина очень больно бьет по финансам предприятия и на макроэкономическом уровне приводит кризис неплатежей, от которой до сих пор страдают отечественные предприятия. Для контроля за уровнем дебиторской задолженности необходимо использовать такие приемы, как выставление счетов, перепродажу права на взыскание долгов, оценка финансового положения клиента. Эти приемы дают возможность максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери. Выставление счетов нужно делать для ускорения привлечения платежей, при этом направлять счета-фактуры покупателям нужно еще тогда, когда их заказы обрабатываются на складе, а на большие суммы выставлять счета нужно немедленно.

Литература

1. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: учебник для студентов вузов /Ю.А. Бабаев, И.П. Комисарова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 527 с.
2. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2014. – 348 с.
3. Керимов, В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для студентов вузов. / В.Э. Керимов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – 477 с.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Старунова Р.А.

Научный руководитель – доц. Шовкопляс А.Ш.

Основной характеристикой обеспеченности субъекта хозяйствования финансовыми ресурсами, которые необходимы для осуществления эффективной финансово хозяйственной деятельности и своевременного выполнения финансовых обязательств является его финансовое состояние.

В то же время анализ финансового состояния предприятия является важнейшим элементом в системе управления и принятия важных хозяйственных решений. Результат данного анализа представляет интерес практически для всех стейкхолдеров предприятия: потребителей продукции/услуг, поставщиков, топ менеджеров, собственников, инвесторов, кредиторов и государственных органов управления. Ведь именно финансовое состояние предприятия отражает эффективность хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

Финансовое состояние предприятия характеризует не только степень его жизнедеятельности, но и раскрывает мощь факторов развития субъекта хозяйствования, позволяет идентифицировать резервы улучшения существующей ситуации.

Проанализировав понятие «финансовое состояние предприятия», нами были выделены основные подходы к его определению:

1. Финансовое состояние как уровень сбалансированности структурных элементов активов и источников их финансирования предприятия, а также степень эффективности их использования.

2. Финансовое состояние как состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия к саморазвитию.

3. Финансовое состояние предприятия как показатель его финансовой конкурентоспособности.

4. Финансовое состояние как способность предприятия финансировать свою деятельность и рассчитываться по обязательствам.

5. Финансовое состояние как совокупность значений показателей, отражающих процесс формирования и использования финансовых ресурсов.

6. Финансовое состояние как комплексное понятие, являющееся результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия.

Обобщив вышеприведенную информацию, может предоставить такое определение понятию «финансовое состояние предприятия» – это система финансовых отношений, определяемая совокупностью производственно-хозяйственных факторов и характеризующаяся комплексом показателей, отражающих наличие, эффективность размещения и использования финансовых ресурсов субъекта хозяйствования, а также его

конкурентоспособность и способность предприятия финансировать свою деятельность.

«Финансовое состояние» является широким понятием из вышеперечисленных и характеризуется (наряду с другими понятиями) финансовой стабильностью и финансовой устойчивостью.

Финансовая устойчивость является моментной характеристикой состояния предприятия (т.е. отражает прочность состояния предприятия на определенную дату), а финансовая стабильность характеризует динамику прочности за определенный период времени.

Под финансовой стабильностью понимают такое состояние активов и источников финансирования предприятия, которое гарантирует ему постоянную платежеспособность, характеризует степень финансовой независимости предприятия, доходности финансового равновесия в течение длительного периода, несмотря на влияние внутренних и внешних факторов.

Что касается финансового равновесия, то оно, наряду с финансовой устойчивостью, является составляющей финансовой стабильности, однако, в то же время, может характеризовать финансовую устойчивость (если рассматривать ее на определенную дату, а не за промежуток времени).

Финансовое равновесие – это характеристика состояния финансовой деятельности предприятия, при котором потребность в увеличении объема активов предприятия балансируется возможностями предприятия по формированию его финансовых ресурсов.

После уточнения экономической сущности понятия «финансовое состояние», возникает необходимость рассматривать вопросы управления финансовым состоянием на предприятии, что является одним из важнейших функциональных направлений системы финансового менеджмента.

Управление финансовым состоянием предприятия – это система принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с обеспечением достижения такой финансовой позиции, характеризующаяся целевым уровнем определенных показателей финансового состояния и позволяющая обеспечивать достаточный уровень финансирования деятельности предприятия и эффективно осуществлять ее в будущем.

Главной целью управления финансовым состоянием субъекта хозяйствования является улучшение эффективности финансово-хозяйственной деятельности и наиболее продуктивное использование его потенциала для максимизации стоимости предприятия и ускорения темпов развития.

Для выполнения данной цели на предприятии должны быть поставлены следующие задачи:

- 1) формирование достаточного объема финансовых ресурсов;
- 2) оптимизация структуры активов и структуры капитала;
- 3) увеличение эффективности использования финансовых ресурсов;
- 4) оптимизация/сбалансированность денежных потоков;
- 5) ускорение оборачиваемости оборотных активов;
- 6) достижение финансовой устойчивости и платежеспособности;

- 7) минимизация уровня финансовых рисков;
- 8) максимизация доходности.

Вопросы эффективного управления финансовым состоянием предприятия целесообразнее всего решать на следующих уровнях: оперативном, инновационном и стратегическом. Такая классификация обусловлена необходимостью учета фактора времени, то есть управления финансовым состоянием в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах.

Этапы процесса управления финансовым состоянием:

1. Формирование главной цели и конкретизация задач управления;
2. Определение информационной базы для обеспечения управления;
3. Идентификация методик и показателей финансового состояния, что будут использоваться для его оценки;
4. Определение системы целей и целевых показателей;
5. Текущее планирование показателей финансового состояния и планирования на долгосрочную перспективу;
6. Разработка мероприятий для достижения целевых показателей и постоянный мониторинг их реализации;
7. Контроль значений показателей, проведение анализа отклонений фактических значений от целевых и корректировка плана мероприятий.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия, поскольку определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает степень гарантированности экономических интересов самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Управление финансовым состоянием на предприятии является одним из важнейших функциональных направлений системы финансового менеджмента. Главной целью такого управления является улучшение эффективности финансово хозяйственной деятельности и наиболее продуктивное использование его потенциала для максимизации стоимости предприятия и ускорения темпов развития. Важно правильно определить цель и задачи управления, выделить этапы его осуществления и основные методы анализа, которые будут использоваться для оценки.

Литература

1. Гриценко Т.В. Теоретические и практические аспекты управления финансовым состоянием предприятия в современных условиях /Т.В. Гриценко, Л.И. Бровко // Молодой ученый. – 2018. – №9. – С. 465-469.
2. Ищенко Н.А. Управление финансовым состоянием предприятия и направления его усовершенствования / Н.А. Ищенко // Экономика и финансы. – 2015. – № 1. – С. 56-61.
3. Олейник Л.В. Стратегические направления обеспечения финансовой стабильности предприятия / Л.В. Олейник // Деньги, учет, банки. – 2017. – С. 118-124.

4. Чемчикаленко Р.А. Теоретические основы управления финансовым состоянием предприятия / Р.А. Чемчикаленко, Г.А. Сукрушева, А.Ю. Ткаченко // Деньги, финансы и кредит. – 2019. – С. 350-354.

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Суровцева Д. С.

Научный руководитель – ст. преподаватель Кусков А. Е.

Для обеспечения эффективного функционирования предприятия, устойчивого развития, повышения конкурентоспособности, освоения новых видов деятельности и т.д., предприятия должны инвестировать ресурсы. Другими словами, предприятия должны осуществить инвестиционную деятельность, которая подразумевает вложение (обычно долгосрочное) в настоящее время ограниченных по объёму ресурсов с целью получения дохода или другого положительного эффекта в будущем.

Многие ученые, исследователи и практики уделяли значительное внимание изучению проблем инвестиционной деятельности: И.А. Бланк, Л.М. Борщ, Л. Дж. Гитман, В.Г. Федоренко, Т.С. Колмыкова и др.

Целью данной научной работы является теоретическое рассмотрение формирования инвестиционной стратегии предприятия как элемент инвестиционной политики.

Объект исследования – инвестиционная деятельность предприятия.

Предметом являются инвестиционные процессы, протекающие на предприятии.

Инвестиционная политика предприятия - это сложная, взаимосвязанная и взаимозависимая деятельность предприятия, направленная на дальнейшее развитие, получение прибыли и другие положительные инвестиционные результаты.

Процесс формирования инвестиционной политики компании можно разделить на три этапа [1].

На первом этапе определяется необходимость развития предприятия и направление его экономически выгодного развития.

Второй этап заключается в реализации разработки инвестиционных проектов по реализации выбранных направлений развития предприятия.

Третий этап - завершающий этап, на котором производится окончательный выбор планируемого к реализации экономически выгодного инвестиционного проекта.

Разработка инвестиционной политики включает определение долгосрочных целей предприятия, выбор наиболее перспективных и прибыльных капитальных вложений, определение приоритетов развития

предприятия и оценку альтернативных инвестиционных проектов, что предполагает наличие определенной стратегии [2].

Инвестиционная стратегия - это система долгосрочных инвестиционных целей организации, определяемых не только общими целями ее развития и инвестиционной идеологией, но и конкретными методами их достижения наиболее эффективным способом, с учетом ограниченных ресурсов.

Инвестиционная стратегия предприятия разрабатывается в соответствии с его производственными целями, и в этой связи все вложения предприятия следует рассматривать как один из основных способов достижения главной цели предприятия.

Формирование инвестиционной стратегии основано на прогнозировании конкретных условий осуществления инвестиционной деятельности: инвестиционного климата и конъюнктуры, инвестиционного рынка, как в целом, так и в разрезе отдельных его сегментов.

Сложность этого процесса заключается в том, что при формулировании стратегии проводится обширный поиск и оценка альтернативных вариантов инвестиционных решений, которые наиболее полно соответствуют задачам экономического развития. Кроме того, инвестиционные стратегии не являются неизменными, и их необходимо периодически корректировать с учетом меняющихся внешних условий и новых возможностей.

Важнейшей предпосылкой для формирования инвестиционной стратегии является общая стратегия экономического развития страны или региона, поэтому в этом отношении стратегия по своей сути является зависимой и должна быть согласована с точки зрения целей и этапов реализации [1].

При этом инвестиционная стратегия рассматривается как один из основных факторов, обеспечивающих эффективное развитие в соответствии с выбранной общеэкономической стратегией. Формирование инвестиционной стратегии состоит из следующих этапов [3]:

- определение периода формирования инвестиционной стратегии;
- формирование стратегических целей инвестиционной деятельности;
- разработка наиболее эффективных путей реализации стратегических целей инвестиционной деятельности с позиций определения направлений инвестирования и источников их финансирования;
- конкретизация инвестиционной стратегии по периодам ее реализации;
- оценка разработанной инвестиционной стратегии;
- пересмотр стратегии в зависимости от изменения внешних условий и состояния предприятия.

Определение типичного периода времени для формирования инвестиционной стратегии зависит от нескольких условий. Главным условием выделяется предсказуемость развития экономики в целом и инвестиционного рынка, в частности. Учитывая нынешнюю нестабильность развития национальной экономики, этот период не может быть слишком долгим, и в среднем не может превышать 3-5 лет.

Оценка разработанной инвестиционной стратегии осуществляется на основе следующих критериев [3]:

- согласованность общей стратегии экономического развития и инвестиционной стратегии. При этом проверяется согласованность целей, направлений и этапов реализации этих стратегий;

- внутренняя сбалансированность инвестиционной стратегии. Этот процесс оценки определяет степень соответствия между отдельными стратегическими целями и сферами инвестиционной деятельности и порядком их выполнения;

- согласованность инвестиционной стратегии внешней среде. Следует отметить, что разработанная стратегия оценивается не только с точки зрения инвестиционного рынка, но и с точки зрения экономического развития страны и ожидаемых изменений инвестиционной среды;

- реализуемость инвестиционной стратегии с учетом имеющегося ресурсного потенциала. При этом учитываются потенциальные возможности формирования финансовых ресурсов, а в некоторых случаях - возможность привлечения необходимых финансовых, технических, сырьевых и других ресурсов для реализации инвестиционной стратегии;

- приемлемость уровня риска связанного с реализацией инвестиционной стратегии. Это означает учет крупных инвестиционных риска и возможных финансовых последствий;

- результативность инвестиционной стратегии. Оценка эффективности инвестиционной программы основана на определении экономической эффективности ее реализации, так же наряду с этим оценивается ее экономические показатели за рубежом.[2].

Инвестиционная стратегия предприятий может быть как ориентиром, так и методом достижения поставленных задач.

Следовательно, инвестиционная деятельность является обязательным условием успешного развития предприятий.

Эффективная инвестиционная политика предприятия должна быть продумана и сбалансирована во всех сферах его инвестиционной деятельности и должна быть адаптирована к меняющимся условиям хозяйствования, с этой целью разрабатываются инвестиционные стратегии, позволяющие принимать эффективные управленческие решения, связанные с региональным развитием.

Из этого исходит вывод, что инвестиционная стратегия является неотъемлемым элементом инвестиционной политики.

Литература

1. Инвестиции: учебное пособие для студентов направления «Экономика» / сост. Т. В. Денисова, И. Г. Нуретдинов, Ю. В. Нуретдинова. – Ульяновск: УлГТУ, 2017. – 243 с.

2. Чернов, В.А. Инвестиционный анализ : учеб. пособие для вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение», по спец. Экономики

управления (080100) / В.А. Чернов; Под ред. М.И. Баканов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. - 159 с.

3. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций : учеб. пособие / Т.К. Руткаускас [и др.] ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т.К. Руткаускас. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 316 с.

УДК 330

ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Терзи Е.В.

Научный руководитель - доц. Тертычная Н.В.

В общем портфеле рисков предприятия значительное место занимают финансовые риски. Изменение экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансового рынка приводит к росту влияния финансовых рисков на результативность финансовой деятельности предприятия.

Финансовый риск – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности предприятия [2].

Теория и практика управления риском выработали ряд основополагающих принципов, которыми следует руководствоваться субъекту управления.

К основным принципам управления финансовыми рисками относят:

- осознание принятия рисков, которое подразумевает, что организация должна сознательно идти на риск, если хочет получить соответствующий доход от осуществления какой-либо операции;

- управление принимаемыми рисками, которое означает принимать во внимание только те, которые поддаются нейтрализации в процессе управления и не зависят от их объективной и субъективной природы. Риски неуправляемые, например, форс-мажорные группы, можно либо игнорировать, либо передать внешнему страховщику или партнерам по бизнесу;

- сопоставление уровня рисков, которые принимаются с учетом уровня доходности финансовых операций. Осуществляя свою деятельность, организация должна принимать только те виды финансовых рисков, уровень которых будет компенсирован адекватной величиной ожидаемой доходности;

- учет фактора времени в управлении финансовыми рисками – определяется длительностью периода осуществления операции. Чем длиннее период, тем больше вероятность финансовых рисков, и тем меньше возможность обеспечить нейтрализацию их негативных последствий;

- учет стратегии организации в процессе управления рисками – определяется тем, что она сосредотачивает свои основные силы на том виде риска, который обещает организации максимальную выгоду, определяет

предельный объем риска, который может взять на себя и выделить необходимые ресурсы по управлению ним [4].

Основная цель управления финансовыми рисками – минимизация связанных с ними финансовых потерь. Процесс управления рисками является достаточно сложным. Основные этапы процесса управления финансовыми рисками:

- идентификация финансовых рисков - установление перечня основных видов финансовых рисков, присущих деятельности конкретной организации;
- оценка финансовых рисков - отражение последствий влияния рисков и вероятности их наступления в количественном выражении;
- нейтрализация финансовых рисков - принятие соответствующих мер по уменьшению вероятности наступления рисков и уменьшения последствий их воздействия.

При идентификации финансовых рисков идентифицируются факторы риска, связанные с финансовой деятельностью организации в целом, в разрезе каждого направления финансовой деятельности (отдельных видов финансовых операций), определяются присущие им систематические виды финансовых рисков и отдельно перечень несистематических рисков, формируется общий портфель финансовых рисков, связанных с будущей финансовой деятельностью организации. Все это дает возможность определить сферы наиболее рискованных видов и направлений финансовой деятельности организации [1].

Оценка риска является наиболее сложным и ответственным моментом, поскольку именно от ее результатов зависят дальнейшие действия организации. Цель оценки - определить приемлемость уровня риска. Следует заметить, что при оценке уровня финансового риска следует оценить не только вероятность того, что определенное (неблагоприятное) событие имеет шансы состояться, но и то, как это повлияет на ситуацию, которая сложится в будущем. Чем совершеннее являются методы исследования и оценки риска, тем меньше становится фактор неопределенности. Оценка и анализ риска делится на два взаимодополняющие виды: качественный и количественный [3].

Качественный анализ предполагает идентификацию рисков, выявления источников и причин их возникновения, установление потенциальных зон риска, выявление возможных выгод и негативных последствий от реализации рискованного решения. Качественный анализ финансовых рисков производится по следующей схеме: сущность риска, причины риска, факторы риска (предпосылки, увеличивающие вероятность наступления неблагоприятных событий), способы снижения или компенсации риска.

Выявление и идентификация факторов финансовых рисков ученые относят к одной из важнейших задач качественного анализа, а эффективно проведенная их классификация должна содержать оптимальное количество факторов риска, которая бы позволила правильно выявить конкретный риск.

В отличие от качественного анализа, количественный анализ заключается в определении конкретного объема денежных убытков от отдельных видов

финансовых рисков. Количественная оценка риска проводится на основании вычислений вероятностей наступления нежелательных событий (убытков), которые осуществляются еще на предыдущей стадии анализа риска.

Если маловероятно, что произойдут неблагоприятные последствия, то риск мал. Мал он и в том случае, если вероятность убытков большая, а сами по себе объемы убытков малы. Если же стоимость убытков большая, то их вероятность следует сделать очень низкой. Вероятность наступления определенного события может быть определена объективным или субъективным методом [3].

Объективный метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой в прошлом происходило определенное событие. Субъективный метод опирается на использование субъективных оценок и критериев, которые основываются на различных предположениях. К таким предположениям могут быть отнесены соображения менеджера, его собственный опыт, оценка эксперта, мнение консультанта и др.

Во время идентификации и оценки финансовых рисков анализируются:

- утвержденные финансовые планы и отчеты их выполнения;
- информация о нарушениях трудовой и исполнительской дисциплины;
- стандарты внутреннего контроля по минимизации финансовых рисков;
- информация для расследования обстоятельств (нецелевое расходование бюджетных средств, превышение должностных полномочий, разглашение коммерческой тайны);
- информация от подрядчиков, поставщиков, покупателей и других контрагентов и клиентов;
- результаты аудиторской проверки (внешней и внутренней), результаты тестирования контрольных процедур и др.

После проведения полного анализа финансовых рисков и определения величины финансовых потерь необходимо принять определенные меры, чтобы нейтрализовать риски или уменьшить финансовые потери. Важную роль в управлении финансовыми рисками организации играет механизм нейтрализации рисков.

Его преимущество - высокая степень альтернативности принимаемых управленческих решений, которые зависят от осуществления финансовой деятельности и финансовых возможностей предприятия. Механизм нейтрализации финансовых рисков основан на использовании совокупности методов и приемов уменьшения возможных финансовых потерь. Их выбор в процессе риск-менеджмента в значительной степени зависит от специфики предпринимательской деятельности.

Литература

1. Ахтулов А.Л. Управление рисками: принципы и этапы / А.Л.Ахтулов // Российское предпринимательство. – 2009. - №3. – С.45-48.
2. Вишневская Б. Методы минимизации финансовых рисков/ Вишневская Б. // Экономист. 2007. № 6. С. 58-59.

3. Стрижакова Е.Н. Внедрение интегрированного управления рисками на промышленном предприятии / Е.Н.Стрижакова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №3. – С.112-117.

4. Токаренко Г. С. Прогнозирование рисков в компании / Г.С. Токаренко // Финансовый менеджмент. –2006. – №3. –С. 132- 142.

5. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: учебник / А.Н. Фомичев. - М.: Дашков и Ко, 2008. - 376 с.

4. Коваленко Л. А., Ремнева К. М. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. К: Знання, 2008. 483 с.

УДК 349.222

ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА

Тильченко Д.В.

Научный руководитель – ст. преподаватель Топоровская Л. В.

Заключение трудового договора по ТК ЛНР начинается со сбора с будущего работника определенных документов:

- паспорт или иной документ, удостоверяющий личность;
- трудовую книжку, за исключением случая, если работник поступает на работу на условиях совместительства;
- документы воинского учета – для военнообязанных и лиц, подлежащих призыву на военную службу;
- документ об образовании и (или) о квалификации или наличии специальных знаний – при поступлении на работу, требующую специальных знаний или специальной подготовки.

Второй этап при приеме на работу – это ознакомление работника под роспись с правилами внутреннего трудового распорядка, иными локальными нормативными актами, непосредственно связанными с работой сотрудника, с коллективным договором. Все это делается до заключения с работником трудового договора

Несовершеннолетние и некоторые категории работников подлежат обязательному медосмотру до приема на работу. Медосмотр подтверждает их пригодность к выполнению планируемой работы по состоянию здоровья

После того, как работник принес указанные выше документы и ознакомился с ЛНА работодателя, наступает этап заключения трудового договора.

Трудовой договор заключается в письменной форме, в двух экземплярах (для работодателя и работника). Оба экземпляра подписываются сторонами. Один экземпляр передается работнику, другой остается у работодателя. При этом работник расписывается на экземпляре работодателя в том, что он получил свой экземпляр договора на руки.

Трудовой договор со стороны работодателя может подписать руководитель (директор и т.д.) или уполномоченное им лицо. Сведения о

подписавшем договор человеке указываются в самом договоре. Там же прописывается основание, в силу которого он наделен соответствующими полномочиями.

Дата трудового договора может отличаться от даты начала работы. Так, договор можно заключить еще до выхода на работу, скажем, за несколько дней. И наоборот, можно заключить договор в течение трех рабочих дней после того, как работник уже приступил к работе.

При заключении трудовых договоров с отдельными категориями работников законодательством может быть предусмотрено предварительное согласование возможности заключения договора или его условий с лицами или органами, не являющимися работодателем по этому договору, или предусмотрено составление трудового договора в большем количестве экземпляров.

На основании заключенного трудового договора оформляется приказ за подписью руководителя (или уполномоченного им лица) о приеме на работу. Приказ объявляется работнику под роспись в трехдневный срок со дня фактического начала работы. Если работник попросит, работодатель должен выдать ему заверенную копию приказа о приеме на работу

На основании приказа о приеме на работу в трудовую книжку вносится запись о приеме на работу. Такая запись должна быть внесена, если работник проработал у данного работодателя свыше 5 дней.

Литература

1. Постановление «Об утверждении Типовых правил внутреннего трудового распорядка для рабочих и служащих предприятий, учреждений, организаций» от 11.01. 2017 года № 09/17 [Электронный ресурс]: Офиц. сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. – Режим доступа: https://sovminlnr.ru/akt/12.01.2017/9_17.pdf

2. Теория государства и права : учебное пособие / В. В. Груздев [и др.] ; под ред. В. В. Груздева; Луган. акад. внутр. дел им. Э.А. Дидоренко, Костром. гос. ун-т. – Кострома : Изд-во КГУ, 2018 – 268 с.

3. Марченко М.Н. Форма права: проблемы понятия и значения // Вестник МГУ. Серия 11. Право. 2002. №1. С.3.

4. Хропанюк В. Н. Теория государства и права.- Москва: Интерстиль, 2006.С.382.

5. Шершеневич Г. Ф. Общая теория права. Москва: Статут, 2005. С. 461.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Тимощук Ю.А.

Научный руководитель — ст. преподаватель Кусков А.Е.

Современная мировая экономика вступает в определенно длительный период нестабильности, который обусловлен уже даже не столько ее реструктуризацией и интенсивными технологическими изменениями, сколько необходимостью если не смены, то серьезной корректировки самой концепции результативного экономического развития. В данных условиях, можно сказать, что не совсем ясны контуры нового мирового разделения труда и, соответственно, новой конфигурации мирового глобального рынка труда.

Под мировым рынком труда понимается структура экономических механизмов, принципов и институтов, направленных на взаимоотношения спроса и предложения на труд на международном уровне. Одним из главных процессов существования мирового рынка труда является международная миграция рабочей силы. В современном мире при развитии процессов глобализации, мировой рынок труда тесно взаимодействует с рынками товаров, услуг, капитала и прочее. Можно сказать, он позиционирует себя не только как объединение всех национальных рынков труда, но и выступает новым качественным продуктом развития рынка большинства стран мира. Сфера глобализации на настоящем этапе включает стремительное взаимодействие с современным рынком труда, которое осуществляется в таких формах как:

- интернационализация форм, институтов, норм, регламентирующих деятельность рабочей силы и весь механизм рынка труда;
- прогрессирующее стирание границ в различных сферах хозяйствования между странами и их объединениями;
- рост масштабов координации на международном уровне, совместной деятельности, что воспроизводится в процессе международной кооперации стран [3, с. 67-80].

Одной из главных составляющих глобализации, в рамках регулирования на рынке труда, является международная миграция рабочей силы. Существует множество причин международной миграции рабочей силы, которые показывают определенные последствия как для страны донора, так и для принимающей. В 2020 году число международных мигрантов достигло отметки в 281 миллионов, что на 9 миллионов больше, чем в 2019 году.

Миграционные изменения в процессе глобализации обладают повышенной разнонаправленностью главных характеристик миграции рабочей силы. Миграция в области глобализации является абсолютно транснациональной. Также имеет место регулярный рост процента молодёжи и женщин в области международной миграции рабочей силы (образование, переезд с целью поиска рабочего места и т.д.). Нужно подчеркнуть и положительные социально-экономических последствия миграции:

- увеличение конкуренции рынков производимых товаров из-за сокращения затрат;

- издержки на умственную и профессиональную деятельность рабочих ощутимо уменьшаются из-за того, что мигранты приезжают, имея определенную квалификацию;

- иностранные рабочие не обеспечиваются пенсиями и не учитываются при осуществлении социальных программ, то есть, страна экономит бюджетные инвестиции на социальное обеспечение.

Конечно же, миграция включает в себя и множество отрицательных последствий, таких как:

- формирование причин и условий создания направлений, которые ведут к социальной напряженности.

- упадок в процессе притока иммигрантов уровня реальных заработных плат неквалифицированной рабочей силы.

«Утечка умов», то есть эмиграция высококвалифицированной рабочей силы [1, с. 291-305].

Стоит выделить и другие важные тенденции развития мирового рынка, например, увеличение доли транснациональных корпораций, в пределах которых рабочая сила даже из различных стран может быть связана с выбранной корпорацией, можно сказать, что они являются объединенными в один производственно-технологический механизм. Важной тенденцией в условиях глобализации для рынка труда значится преобразование системы оплаты труда. Подобная тенденция имеет право на существование даже не учитывая то, что показатели эффективности в области услуг определенно ниже, чем в производственных сферах, — это показывает то, что в нынешней среде эффективность не имеет прямой связи с процентом оплаты.

Важной актуальной особенностью рынка труда в процессе глобализации можно назвать систему значимых новых форм занятости или флексибилизацию рынка труда. Если говорить про более гибкие формы занятости, то здесь на данный момент приобретает актуальность удалённая или домашняя работа, подразумевающая деятельность в дистанционном формате, что намного уменьшает затраты работодателя и работника. Также последствием глобализации экономических процессов являются и регулярно увеличивающиеся различия между самими странами в уровне экономического развития, социально-политической области. Можно отметить, что из-за этого весь механизм международных экономических отношений стал пирамидальным, имеющим определённую иерархию. На вершине будут находиться наиболее развитые страны, которые полноценно реализовывают себя в сферах информационной экономики. Кстати, в большинстве случаев именно эти страны имеют крупнейшие ТНК. Мировой нелегальный рынок труда также будет являться продуктом глобализации, уровень которого до сих пор не могут анализировать, так как нелегальные мигранты не учитываются никакими органами статистики. Но, всё же, нужно заметить, что доля нелегального мирового рынка постоянно растёт. Конечно, нелегальный рынок

труда осуществляет некоторые функции в мировом хозяйстве, в большинстве случаев представители данного сектора осуществляют деятельность в сфере обслуживания домохозяйств или малых предприятий, так как деятельность носит неофициальный характер, устроиться на крупные предприятия законным путем у них нет возможности. Для малых хозяйствований применение такой рабочей силы будет вполне рентабельным, так как в отличие от крупных предприятий и ТНК у них нет вариантов выносить производство в страны, где имеется дешёвая рабочая сила.

Одним из негативных явлений, принесенных глобализацией, является увеличение взаимосвязи и взаимозависимости определенных экономик в условиях глобализации, так как кризисная ситуация, которая началась в конкретной стране, обычно наиболее развитой, будет распространяться и на другие страны, что вскоре приведёт к мировому экономическому кризису и глобальным последствиям для экономик [2, с.143-161].

Итак, мировой рынок труда – это одна из важнейших составляющих мировой экономики. Именно процессы глобализации представляются в виде сильнейшей движущей силы подобного рынка в современных условиях. Глобализация углубляет, увеличивает масштабы и скорость взаимосвязей и взаимозависимостей в различных сферах общественной жизни по всему миру. Конечно же, глобализация включает в себя и положительные, и отрицательные моменты, которые могут приводить к возникновению проблем, для решения которых необходимо разрабатывать пути решения как для каждой отдельной страны, так и для всей мировой экономики.

Литература

1. Миньянь, В. Роль трудовой миграции в формировании и развитии мирового, российского и региональных рынков труда / В. Миньянь, Е.Д. Платонова // Вестник евразийской науки. - 2020. - №1. — 362 с.
2. Котова, Н.Н. Проблемы современного рынка труда (тенденции развития) / Н.Н. Котова, А.Е. Черепанова // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. - 2020. - №4. — 277 с.
3. Подвойский, Г.Л. Мировой рынок труда: последствия глобализации и кризиса / Г.Л. Подвойский // Финансы: теория и практика. - 2019. - №4 (88). — 205 с.

ТЕНДЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВ ЧЕРЕЗ РЕШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Тихонова А. Л.

Научный руководитель – ст. преподаватель Кусков А. Е.

Деятельность человека с самого своего начала наносила вред окружающей среде. Но в последние годы эта проблема особенно обострилась. Она подрывает экологический потенциал мировой экономики и уже превращается в глобальную проблему для всего человечества, так как в современных условиях мир оказался на грани экологической планетарной катастрофы.

Исследованием глобальных экологических проблем современности и их тенденций занималась Гурьева М.А., Алиев З.Т. выявил влияние экологических аспектов на политику социально-экономического развития государства, а Баёв С.А. обнаружил проблемы устойчивого развития глобальной экономики на современном этапе.

Цель данного исследования состоит в том, чтобы выявить направления устойчивого развития государств через решение проблем экологии в современной мировой экономике.

Экологическая ситуация в мире ухудшается буквально на глазах, и виной этому в значительной мере является деятельность человека. Но это не сможет продолжаться вечно, ведь ресурсы нашей планеты ограничены. Поэтому, если человечество хочет обеспечить себе благополучное существование на последующие годы, следует уделять должное внимание решению проблем экологии.

Поиском сбалансированного сосуществования природы и общества занимается наука, получившая название «зелёная» экономика, в основу которой заложены постулаты концепции устойчивого развития.

Принято выделять ряд основных условий появления глобальных экологических проблем:

- деградация природной среды;
- увеличение районов экологического бедствия;
- прогрессивное потребление природных ресурсов;
- рост и наращивание производственных мощностей;
- особо опасные виды загрязнения среды жизни людей и природных экосистем [1].

За проблемами экологии всегда кроются последствия, которые затрагивают социальную и общественную сферу жизни, а это демонстрирует взаимозависимость трёх компонентов устойчивого развития – экономического, социального и экологического.

В современной действительности экономисты пытаются примирить стремительное экономическое развитие и обязательства по сохранению

природных ресурсов и экосистем, так как эти два аспекта обычно рассматриваются как несовпадающие друг другу.

Может показаться, что экологическая устойчивость и устойчивое развитие – это одно и то же, но существует немало причин, по которым они расходятся в своих целях. Они действительно имеют одну и ту же задачу – сохранение природных ресурсов и создание более энергоэффективных проектов и практик, но в реализации этой цели у них возникают расхождения по поводу приоритетов действий.

Целью экологической устойчивости является сохранение природных ресурсов и разработка альтернативных источников энергии при одновременном снижении загрязнения и вреда для окружающей среды. Руководящим принципом экологической устойчивости является состояние будущего, измеряемое через 50, 100 и 1000 лет. Многие из проектов, основанных на обеспечении экологической устойчивости, будут включать повторную посадку лесов, сохранение водно-болотных угодий и защиту природных территорий от добычи ресурсов. Самая большая критика инициатив в области экологической устойчивости заключается в том, что их приоритеты могут противоречить потребностям растущего индустриального общества.

Что касается устойчивого развития, то цель данной стратегии – выработать основные пути и способы приспособления жизни к глобальным изменениям. Согласно этой цели, каждый человек имеет право на здоровую окружающую среду, на плодотворную жизнь в гармонии с природой [2].

Деятельность устойчивого развития включает в себя установку солнечных панелей или ветряных генераторов на производственных площадках, использование методов геотермального отопления или даже участие в соглашениях о квотах и торговле. Но из минусов наблюдается то, что подхода устойчивого развития недостаточно для сохранения окружающей среды в настоящее время, потому что оно основано на убеждении, что вред, нанесённый в одной части мира, можно уравновесить, создав меры защиты окружающей среды в другой.

Наилучшим решением проблем экологии и устойчивого развития государств является принятие сбалансированного соотношения, в котором используется лучшее из обоих подходов. Для этого необходимо осуществить объединение этих двух сторон. Тогда в их обязанности будет входить создание нормативных актов, программ стимулирования и налоговых льгот, способствующих устойчивому развитию определяющих приоритетов сохранения в различных областях, которые также будут влиять на местные сообщества и организации. Ещё одной важной составляющей этого объединения является необходимые дополнительные исследования и разработки в области устойчивого развития, чтобы создать лучшие варианты проектирования и строительства, в большей степени соответствующие целям экологической устойчивости.

В современных условиях существенно возрастает роль государственно регулирования с целью повышения эффективности социально-экономического

развития страны, устранения рыночных перекосов и создания условий пропорционального и устойчивого развития экономики. Кроме того, необходима адаптация отдельных стран и регионов к правилам международного механизма хозяйствования. Игнорирование этих закономерностей мирового развития приводит к появлению новых глобальных угроз, вызванных издержками нерегулируемой рыночной экономики, которые связаны с вероятностью перерастания экономических кризисов в глобальные катастрофы [3].

В нашем мире было и остаётся множество экологических проблем. Одни появляются из-за других, следующие обостряются и набирают небывалых оборотов. Большинство из них возникают благодаря человеку. И, в результате, этому же человеку приходится справляться с экологическими проблемами, которые он и создал. Неразрешённые глобальные проблемы порождают ряд социальных последствий, таких как: нехватка продовольствия, экологическая миграция населения и появление экологических беженцев, появление значительных издержек в экономике, которые приводят к мировым кризисам.

Как и любые проблемы, экологические проблемы положительные и отрицательные стороны, но вторые оказываются в преимуществе. Поэтому, для эффективного развития стран и мировой экономики в целом, влияние негативной стороны следует устранить или уменьшить. Воплощение этой цели нелегко, поскольку потребуется научить современное общество отказываться от избыточного потребления, без которого уже не представляется жизни, и приучить к сохранению ресурсов и природы на нашей планете. Потому что наше будущее зависит только от нас самих и того, как усердно мы готовы трудиться над охраной окружающей среды и её сбережением.

Литература

1. Глобальные экологические проблемы современности: тенденции [Электронный ресурс]: статья / М. А. Гурьева, 2015, – 4 с. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnye-ekologicheskie-problemy-sovremennosti-tendentsii/viewer>

2. Влияние экологических аспектов на политику социально-экономического развития государств [Электронный ресурс]: статья / З. Т. Алиев, 2012, – 229 с. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-ekologicheskikh-aspektov-na-politiku-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-gosudarstv-1>

3. Проблемы устойчивого развития глобальной экономики на современном этапе [Электронный ресурс]: статья / С. А. Баёв, 2013, – 168 с. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ustoychivogo-razvitiya-globalnoy-ekonomiki-na-sovremennom-etape>

ФУНКЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ГОСУДАРСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Толстуха Н.В., Искрицкая Л.В.

Научный руководитель – доц. Степанова Ю.Л.

С целью повышения эффективности использования государственных средств в организациях постепенно внедряется внутренний аудит как элемент государственного контроля. Внутренний аудит направлен на усовершенствование системы управления, предотвращение фактов незаконного, неэффективного и нерезультативного использования бюджетных средств, возникновения ошибок или других недостатков в деятельности бюджетного учреждения и подведомственных ему учреждений, а также на улучшение внутреннего контроля.

В целом внутренний аудит на предприятии выполняет следующие функции.

1) Оказывает методическую помощь в организации в создании пакета внутренних документов, к основным из которых относятся: учетная политика, коллективный договор, положение по системному премированию и др.

2) Способствует соблюдению действующего законодательства путем разработок методик проведения внутренних проверок по участкам учета.

3) Приводит к повышению качественного уровня первичного учета, от достоверности которого зависит качество бухгалтерского учета, так как проверка по внутреннему аудиту по каждому участку начинается с первичных документов.

4) При внутреннем аудите по каждому участку учета осуществляется оценка надежности системы внутреннего контроля, которая определяется по каждому проверяемому вопросу в баллах, среднеарифметическое значение которых дает уровень оценки: высокий, средний, низкий. В зависимости от уровня определяется количество проверяемых вопросов при разработке программы по внутреннему аудиту конкретного участка [2].

5) Для ознакомления с организацией учета по конкретному участку при внутреннем аудите разрабатывается опросный лист, в котором учетный работник отвечает на вопросы внутреннего аудитора по организации учета. То есть с помощью опросного листа внутренний аудитор может составить собственное мнение об уровне организации контроля и дать предложения по его совершенствованию.

6) При внутреннем аудите для качественной проверке разрабатываются программы для каждого участка, содержащие детализированный перечень проверяемых вопросов, аудиторские доказательства и методы проверки.

7) По результатам плановой проверки по всем участкам внутренний аудитор составляется отчет о проделанной работе с указанием рекомендаций по исправлениям выявленных недостатков. Затем разрабатывается план мероприятий по их исправлению.

8) Внутренний аудит занимается оптимизацией налогообложения в рамках действующего законодательства, а именно представляет менеджерам высшего звена расчеты, как конкретное решение в области бухгалтерского учета повлияет на налогообложение и что надо сделать, чтобы уменьшить налоговое бремя.

9) Внутренний аудит кроме плановых проверок на предприятии оказывает руководству помощь по отдельным поставленным руководством задачам, решение которых должно быть оперативным и способствовать повышению прибыльности предприятия [3].

Решение всех поставленных перед внутренним аудитом задач путем реализации своих функций позволит создать методическое обеспечение для осуществления внутреннего контроля, а также создать предпосылки для дальнейшего развития аудита у нас в стране. Функция внутреннего аудита должна быть независимой от влияния других лиц в процесс определения объема деятельности внутреннего аудита, выполнения работы и отчета по результатам проведения внутреннего аудита. Примером решения вопроса обеспечения организационной независимости службы внутреннего аудита, является случай, когда структурное подразделение внутреннего аудита подчиняется не исполнительному руководителю, а вышестоящему руководству.

Мировой опыт решает проблему организационной независимости внутреннего аудита в том числе путем проведения внутреннего аудита при помощи внешних ресурсов (аутсорсинга) – фирм профессиональных бухгалтеров и аудиторов, которые имеют значительный опыт работы в системах управления и процедурах.

Возможность привлечения внешних поставщиков услуг для выполнения функции внутреннего аудита рассматривают и международные стандарты по внутреннему аудиту 2050 «Координация деятельности в области внутреннего аудита» и 2070 «Внешний поставщик услуг и ответственность организации за внутренний аудит» [1]. Однако, привлечение сторонних организаций к внутреннему аудиту государственной организации имеет свои преимущества и недостатки.

Преимущества:

- использование услуг персонала, имеющего значительный опыт работы;
- возможность привлечения ценной и квалифицированной рабочей силы;
- применение квалифицированного труда на короткий промежуток времени, что может дать эффект экономии;
- обеспечение организационной и функциональной независимости внутреннего аудита;
- достаточная гарантия объективности внутреннего аудита;
- возможность использования технологических инноваций и передовых практик в отрасли внутреннего аудита без привлечения дополнительных ресурсов;
- решение проблем заполнения вакансий подразделения внутреннего аудита;

– сокращение времени и затрат на обучение, управление, оценку и развитие собственной службы внутреннего аудита.

Недостатки:

– отсутствие на рынке услуг достаточно квалифицированных кадров по направлению внутреннего аудита;

– невозможность достаточно полно определить цели, желания, культуру и деятельность учреждения;

– время, которое отводится на внутренний аудит, в случае проведения его сторонними организациями, несравнимо меньше, чем непрерывная работа службы внутреннего аудита в организации;

– возможность наличия конфликта интересов;

– отсутствие быстрого и гибкого реагирования на возникновение проблемы в организации;

– возможное замещение внутреннего аудита внешним;

– поверхностное изучение объекта внутреннего аудита приводит к возможному его фокусированию не на фактических рисках и проблемах учреждения;

– мониторинг внедрения мероприятий за результатами внутреннего аудита будет требовать дополнительных затрат.

Проанализировав сильные и слабые стороны проведения внутреннего аудита сторонними организациями можно сделать вывод, что в отечественной практике применение государственным сектором внутреннего аудита при помощи аутсорсинга является неприемлемым. Не менее важным организационной независимости является обеспечение функциональной независимости службы внутреннего аудита. Внутренние аудиторы не могут входить в состав других структурных подразделений (кроме подразделений по вопросам предупреждения и выявления коррупции, по управлению персоналом или финансовых служб). Недопустимым является передача обязанностей по проведению внутреннего аудита на должностных лиц, которые выполняют другие функции, особенно контролирующие.

Таким образом, функция внутреннего аудита будет действительно приносить пользу государственной организации, если будут предоставляться объективные и релевантные аудиторские услуги, повышаться результативность и эффективность управления, предоставляться достаточные гарантии по системе управления рисками и контролю. Ценность и доверие к внутреннему аудиту увеличивается, если внутренние аудиторы являются проактивными, а их оценки объективны и учитывают будущее влияние на деятельность государственной организации в целом.

Литература

1. Международные стандарты аудита : учебник для бакалавриата, специалитета и магистратуры / Ж. А. Кеворкова [и др.] ; под ред. Ж. А. Кеворковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. –375 с.

2. Бурцев В.В. Методология и организация внутреннего аудита / В.В. Бурцев // Бухгалтер и закон. – 2016. – № 9 (93). – С. 37-43

3. Дьяконова О.С. Внутренний аудит в системе внутреннего контроля / О.С. Дьяконова // Вестник университета. – 2016.–№ 8. – С. 182-184.

УДК 331.101.3:637.1

МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ АКТИВНОСТИ РАБОТНИКОВ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА МЕТОДОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА

Фесюк А.Г.

Научный руководитель – доц. Шалевская Е.Ю.

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения, что самым важным ресурсом любого предприятия является его персонал. Однако далеко не все руководители понимают, как трудно управлять этим ресурсом. Управление человеческими ресурсами является одной из наиболее актуальных проблем. От того, каким эффективным окажется труд сотрудников, зависит успех любого предприятия.

В настоящее время, в рыночных условиях, основным мотивирующим фактором работников является желание иметь гарантированную заработную плату. При этом ни качество труда, ни интенсивность в расчет не берутся, преобладает желание иметь спокойную работу с небольшой, но гарантированной заработной платой, нежели интенсивную работу с высокой оплатой.

При всем разнообразии методов, с помощью которых можно мотивировать работников, руководитель должен сам выбирать, каким образом стимулировать каждого работника для выполнения главной задачи — выживание предприятия в жесткой конкурентной борьбе.

Многие экономисты отдают предпочтение материальным факторам стимулирования, забывая о роли моральных и психологических аспектах мотивации труда. Значительное внимание проблеме формирования мотивов труда уделили такие авторы как Кирбанов А.Я., Крушельницкая О.В., Глухов В.В. [1, 2, 3].

Кирбанов А.Я. [1] считает, что повышение зарплаты автоматически не приводит к повышению эффективности и производительности труда, хотя отсутствие денег и задержка в выплате зарплаты, несомненно, приводит к росту неудовлетворённости, снижению результатов труда. Чтобы эффективно использовать деньги как мотиватор, надо платить конкурентную зарплату, чтобы вознаграждение отвечало реальным усилиям работника.

Крушельницкая О.В. [2] говорит о том, что мотивация не может быть действенной без форм и методов материального стимулирования персонала.

По мнению Глухова В.В. [3] мотив находится “внутри” человека, имеет “персональный” характер, зависит от множества внешних и внутренних по

отношению к человеку факторов, а также от действия других, возникающих параллельно с ним мотивов.

Никакие внешние цели не вызывают заинтересованности человека в активизации своих усилий до тех пор, пока эти цели не превратятся в его «внутреннюю» цель и далее в его «внутренний» план действия. Поэтому для конечного успеха большое значение имеет совпадение целей работника и предприятия.

В зависимости от того, какие задачи решает мотивирование и что оно преследует, можно выделить два основных его типа. Первый тип мотивирования состоит в том, что путем внешних воздействий к определённому действию на человека обуславливаются определенные мотивы, которые побуждают человека осуществлять эти действия, приводящие к желательному результату для субъекта мотивирования. Второй тип мотивирования - это формирование определенной мотивационной структуры человека. В этом случае основное внимание уделяется тому, чтобы развить и усилить те мотивы действия человека, которые желательны для самого мотивирующего субъекта и, наоборот, ослабить те мотивы, которые мешают эффективно управлению человеком.

В процессе деятельности у персонала формируется заинтересованное отношение к работе и ее результатам, поскольку мотивация усиливает желаемое поведение человека, дает направление поведения и базируется на внутренних и внешних факторах или на мотивах и стимулах.

Мотив - это осознанная побудительная причина, основа к какому-либо действию или поступку. В основе мотивов лежат потребности, интересы, склонности и убеждения. Мотив не только побуждает человека к действию, но и определяет, как это действие будет осуществлено. Состояние различных мотивов, обуславливающих поведение людей, образует его мотивационную структуру. У каждого человека она индивидуальна и обуславливается множеством факторов: уровнем благосостояния, социальным статусом, квалификацией, должностью, ценностными ориентациями и т.д.

Для выявления наиболее влиятельных мотивов было проведено анкетирование среди работников предприятий АПК Луганской области.

Проведенный опрос показал, что удовлетворены содержанием работы 43% респондентов; не совсем удовлетворены – 49% опрошенных и не удовлетворены – 8%.

На негативном отношении к своей работе сказываются условия труда: жара, холод, шум, освещенность. При их отрицательном влиянии снижается трудовая мотивация работников. А для того, чтобы получить большую отдачу специалистов, необходимо ликвидировать на предприятиях отрицательные факторы.

Среди наиболее значимых стимулов, которые положительно влияют на работу, часть опрошенных (59%) выделили такие материальные стимулы как заработная плата, премии, а другая часть (41%) выделили нематериальные стимулы - престижность работы, оценка работы руководителем и

самореализация. Закономерно, что заработную плату поставили выше всех стимулов, так как именно от ее уровня зависит качество выполненной работы.

Проведенный опрос свидетельствует о том, что для персонала старше 40 лет важными факторами остаются возможность самосовершенствоваться, повышение профессионально-квалификационного уровня, а также интерес к работе. Для молодого поколения важными являются гарантии сохранения рабочего места, высокой заработной платы, а также уважение со стороны начальника и коллег.

Причем гарантия рабочего места больше волнует женщин. Так как в соответствии с особенностями современного рынка труда при распределении рабочих мест привилегию получают мужчины. Мужчин (37%) больше, чем женщин (25%) волнует польза работы, самостоятельность.

Не менее важными характеристиками деятельности работников, на которые влияет мотивация, являются добросовестность при исполнении работы, настойчивость, а также направленность.

Добросовестность при исполнении работы означает ответственное осуществление работы. Человек может обладать высокой квалификацией и хорошими знаниями, быть способным и много работать, но при этом он может относиться к своим обязанностям безответственно, что приведет к отрицательным результатам его деятельности. Руководство предприятия должно это учитывать и стараться так строить систему мотивирования, чтобы она развивала у сотрудников эту характеристику их поведения.

Важность настойчивости продолжать и развивать начатое дело заключается в том, что встречаются люди, которые быстро теряют интерес к начатому делу. Даже если они имели хорошие результаты деятельности в начале, потеря интереса и отсутствие настойчивости могут привести к тому, что они перестанут стараться и будут выполнять свою роль на более низком уровне по сравнению с их возможностями. При отсутствии настойчивости работник может выдвигать прекрасные идеи и ничего при этом не делать для их выполнения, что может повлиять на конечный результат деятельности предприятия.

Направленность как характеристика деятельности человека указывает на то, к чему он стремится, осуществляя определенные действия. Для управления очень важно знать направленность действий человека, однако не менее важно также уметь, если надо, с помощью мотивирования ориентировать эти действия в направлении достижения определенных целей.

Данное исследование позволяет сделать вывод, что для достижения самореализации и самоотдачи работников необходимо объединить материальные и нематериальные (социальные, моральные, творческие, социально-психологические) стимулы.

Таким образом, менеджер, зная мотивы своих подчиненных, может разработать эффективную систему форм и методов управления персоналом.

Литература

1. Управление персоналом организации. Практикум: Учеб. пособие для студентов вузов по специальности «Менеджмент» / Ред. А.Я. Кирбанов. – М.: ИНФРА, 2002. – 296с.
2. Крушельницкая О.В. Управление персоналом. - К.: Кондор, 2005. – 306с.
3. Глухов В.В. Основы менеджмента: Учебно-справ. пособие.-СПб.: Спец. лит., 1995. - 336с.

УДК 340.1

ПОНЯТИЕ ФОРМ ПРАВА И ИХ ВИДЫ

Федющенко Е.И.

Научный руководитель – ст. преподаватель Топоровская Л. В.

"Форма права" как понятие, существует на протяжении многих веков и является одним из самых заниженных в юридической литературе. Но, в то же время, эти определения являются традиционными в теории государства и права. Ни один век ученых-юристов во всем мире не интерпретировал и не применял эти понятия. Кроме того, эти понятия являются наиболее противоречивыми и спорными.

Формы права – способы внешнего выражения и закрепления содержания норм права.

Форма права и источник права понимается в качестве синонима.

В некоторых случаях используют и тот, и другой термины, подразумевая под ними различные понятия. Так, Г.Ф. Шершеневич под термином «источник права» понимал не форму внешнего выражения права, а истоки, вызывающие появление его. К ним относил:

- силы, творящие право (воля Бога, народная воля, правосознание);
- материалы, положенные в основу того или иного законодательства (римское право послужило источником при подготовке германского гражданского кодекса);
- исторические памятники, которые когда-то имели значение действующего права (например, Русская правда) и др.

По мнению Т.В. Кашаниной и А.В. Кашанина источник права – это обстоятельства, вызывающие появление права. По их мнению источники – это:

- объективная реальность (способ производства, формы собственности и пр.);
- воля народа (лежит в основе референдумных норм);

- воля государства (лежит в основе централизованных норм);
- воля граждан (лежит в основе корпоративных и договорных)

Существует точка зрения, согласно которой источники права делятся на виды:

- источник права в материальном виде: базисные отношения, своеобразие способа производства, формы собственности и др. Эти материальные общественные отношения обуславливают содержание права и форму их внешнего выражения;

- источник права в идеальном смысле: совокупность юридических идей, уровень правовой культуры, правосознания, обуславливающие также содержание права и форму их внешнего выражения;

- источник права в специальном юридическом смысле.

В этом случае источник права и форма права тождественны.

Виды форм права:

- нормативно-правовой акт – это юридический акт, принятый компетентными субъектами правотворчества и содержащий нормы права;

- договор нормативного содержания – это двустороннее или многостороннее соглашение между субъектами правотворчества, содержащее нормы права;

- правовой прецедент (судебный или административный)

- судебное или административное решение по конкретному юридическому делу, которое становится нормой для всех аналогичных дел, возникающих в будущем;

- правовой обычай – санкционированное государством исторически сложившееся правило поведения;

- санкционирование осуществляется путем отсылки к обычаю, а не текстуального закрепления его в законе;

- юридическая наука – различные научные труды, на основании которых правоприменительные органы принимают решения по конкретным юридическим делам;

- правосознание – совокупность идей, чувств, эмоций и т.п., на основании которых правоприменительные органы принимают решения по конкретным юридическим делам. Выступало формой права в первые годы советской власти;

- общие принципы права – исходные начала правовой системы, на которые юристы ссылаются при отсутствии нормативно-правового акта, прецедента, обычая и договора нормативного содержания;

- религиозные тексты – характерны для мусульманского права (Коран – это священная книга, представляющая собой собрание поучений, речей и заповедей Аллаха; Сунна – сборник жизнеописаний Мухаммеда).

Литература

1. Калинин А.Ю., Комаров С.А. Форма (источник) права как категория теории государства и права // Правоведение. 2002. № 6.С.3-10.
2. Комаров С.А. Теория государства и права. - Питер: СПб, 2004. С. 512.
3. Марченко М.Н. Форма права: проблемы понятия и значения // Вестник МГУ. Серия 11. Право. 2002. №1. С.3.
- 4.Хропанюк В. Н. Теория государства и права.- Москва: Интерстиль, 2006.С.382.
5. Шершеневич Г. Ф. Общая теория права. Москва: Статут, 2005. С. 461.

УДК 347.651

ПОРЯДОК НАСЛЕДОВАНИЯ ПО ЗАКОНУ

Фильченко А.С.

Научный руководитель – ст. преподаватель Топоровская Л.В.

Наследование-это переход имущественных прав и обязанностей от умершего лица (наследователя) к другим лицам (наследникам). В состав наследства входят все вещи, иное имущество, в том числе права и обязанности, принадлежавшие лицу на момент открытия наследства.

Право на наследование на наследование имеют лица, указанные в завещании.

В случае отсутствия завещания, признания его недействительным, непринятия наследства или отказа от его принятия наследниками по завещанию, а также в случае неохвата завещанием всего наследства право на наследование по закону получают лица, определенные в статьях 1265-1268 Гражданского Кодекса. Право на наследование возникает в момент открытия наследства, если иное не установлено законом.

Виды наследования:

1. По закону

Наследование по закону имеет место, когда и поскольку оно не изменено завещанием, а также в иных случаях, установленных настоящим кодексом (согласно ст.1233 ГКЛНР).

При наследовании имущество умершего (наследство, наследственное имущество) переходит к другим лицам в порядке универсального правопреемства, то есть в неизменном виде как единое целое и в один и тот же момент, если из правил настоящего Кодекса не следует иное. (согласно ст.1232 ГК ЛНР)

2.По завещанию

Завещание-это письменное, нотариально-удостоверенное распоряжение лица своим имуществом в случае смерти.

Независимо от содержания завещания обязательную долю в наследстве, равную половине доли по закону имеют: несовершеннолетние дети, нетрудоспособные дети, супруг, родители.

Если нет завещания, к наследованию призываются наследники по закону в порядке очередности.

Согласно ст.1265 ГК ЛНР наследниками первой очереди являются: дети наследователя, переживший супруг и родители наследователя, а также внуки наследователя.

Если нет наследников первой очереди, согласно ст.1266 ГК ЛНР наследниками второй очереди являются: братья и сестры наследователя, его бабушка и дедушка как со стороны отца, так и со стороны матери.

Если нет наследников первой и второй очереди, согласно ст.1267 ГК ЛНР наследниками третьей очереди являются: дяди и тети наследователя.

Согласно ст.1268 ГК, если нет наследников первой, второй и третьей очереди, право наследовать по закону получают родственники наследователя третьей, четвертой и пятой степени родства.

В соответствии с ч.1 ст.1268 ГК призываются к наследованию:

1. Наследники третьей степени родства - прадедушки и прабабушки наследователя;
 2. Наследники четвертой степени родства-дети родных племянников и племянниц и родные братья и сестры его дедушек и бабушек;
 3. Наследники пятой степени родства-дети двоюродных внуков и внучек, дети его двоюродных братьев и сестер;
- Открытие наследства (ст.1235 ГКЛНР)

Наследство открывается со смертью гражданина. Объявление судом гражданина умершим влечет за собой те же правовые последствия, что и смерть гражданина.

Время открытия наследства

Временем открытия наследства является момент смерти гражданина. При объявлении гражданина умершим днем открытия наследства является день вступления в законную силу решения суда об объявлении гражданина умершим, а в случае, когда в соответствии с частью 3 статьи 48 ГК днем смерти гражданина признан день его предполагаемой гибели, – день и момент смерти, указанные в решении суда.

Местом открытия наследства является последнее место жительства наследодателя.

Если последнее место жительства наследодателя, обладавшего имуществом на территории Луганской Народной Республики, неизвестно или находится за ее пределами, местом открытия наследства в Луганской Народной Республике признается место нахождения такого наследственного имущества.

Литература

1. Гражданский кодекс Луганской Народной Республики от 08.10.2018 г. №265-II Офиц. сайт Народного Совета Луганской Народной Республики. –

Режим доступа: <https://www.nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/6977/>

2. Конституция Луганской Народной Республики 2014г. Режим доступа: <https://www.nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/6977/>

УДК 336.748.12

ИНФЛЯЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ПРИЧИНЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Чемарева В. А.

Научный руководитель – ст. преподаватель Кусков А. Е.

Одной из самых сложных тем экономической политики является управление инфляцией. Регулирование этого вопроса включает в себя набор мер, которые помогают каким-то образом сбалансировать повышение цен со стабилизацией доходов.

Инфляция в настоящее время является одним из самых болезненных и опасных процессов, влияющих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция не только означает снижение покупательной способности денег, но и подрывает возможности экономического регулирования и подрывает усилия по структурным реформам[1].

Инфляция – это обесценивание денег, что снижает их покупательную способность. Инфляция зачастую имеет целый ряд причин и проявляется не только в росте цен. Помимо открытой инфляции цен, существует скрытая или подавленная инфляция, которая проявляется, прежде всего, в дефиците, ухудшении качества товаров.

Нужно обратить внимание, что не каждый рост цен является показателем инфляции. Цены могут вырасти из-за улучшения качества продукции, ухудшения условий добычи топлива и сырья, а также изменения социальных потребностей. Однако это, как правило, не инфляционное, а в какой-то мере логичное, оправданное повышение цен на отдельные товары.

Основные инфляционные причины повышения цен включают в себя:

1. Непропорциональность – дисбаланс между государственными расходами и доходами, так называемый дефицит государственного бюджета.

2. Инвестиции, подверженные инфляцией, – в основном милитаризация экономики. Военные расходы создают дополнительный платежеспособный спрос и, следовательно, увеличивают денежную массу. Завышенные военные расходы обычно являются основной причиной дефицита бюджета, а также роста государственного долга, на который тратятся дополнительные деньги.

3. Отсутствие чистого свободного рынка и связанной с ним совершенной конкуренции. Современный рынок в значительной степени олигополистичен. Олигополист, желающий сохранить высокий уровень цен, заинтересован в создании дефицита (сокращении производства и предложения товаров).

4. «Импортная» инфляция, роль которой возрастает с ростом открытости экономики и ее вовлеченности в мировые экономические отношения страны. Возможности правительства по борьбе с ними довольно ограничены. Иногда применяемый в таких случаях метод повышения собственной валюты делает импорт дешевле. Но повышение стоимости также увеличивает экспорт отечественных товаров.

5. Инфляционные ожидания – появление самоподдерживающейся инфляции. Население и экономические игроки привыкают к неуклонно растущим уровням цен. Люди требуют более высокой заработной платы, а производители, с другой стороны, боятся повышения цен у своих поставщиков, но в то же время рассчитывают ожидаемое повышение цен на компоненты в цене своих товаров.

Высокая инфляция означает снижение покупательной способности доходов всех субъектов экономики, что негативно влияет на спрос, экономический рост и уровень жизни [2]. Списание доходов ограничивает возможности и подрывает стимулы сбережений, что препятствует формированию прочной финансовой основы для инвестиций. Кроме того, высокая инфляция сопровождается повышенной неопределенностью, что затрудняет принятие решений экономическими субъектами. В совокупности это негативно влияет на сбережения, потребление, производство, инвестиции и, в целом, на условия устойчивого экономического развития.

Стабильность цен означает поддержание низких потребительских цен, чем пренебрегают экономические субъекты при принятии решений. При низкой и предсказуемой инфляции население не стесняется экономить в национальной валюте в течение длительных периодов времени, поскольку оно уверено, что инфляция не обесценит их депозиты. Долгосрочные сбережения, в свою очередь, являются источником финансирования для инвестиций. В условиях стабильности цен банки готовы предоставлять заемщикам долгосрочные кредиты по относительно низким процентным ставкам. Таким образом, стабильность цен создает предпосылки для роста инвестиций и, в конечном счете, для устойчивого экономического развития [3].

В зависимости от типа и уровня инфляции различают следующие типы инфляции:

1. Ползучая инфляция, характеризующаяся относительно небольшим ростом цен примерно до десяти процентов или более в год. Этот тип инфляции присущ большинству развитых рыночных экономик и не является чем-то необычным.

2. Скачущая инфляция. Ее трудно контролировать, в отличие от ползучей инфляции.

Скачущий рост цен не имеет строго количественных параметров. В странах с разным уровнем развития, разной социально-экономической структурой и разными механизмами регулирования ценовых процессов инфляционные процессы проявляются по-разному.

3. Самая большая опасность – гиперинфляция. Его обычный предел – ежемесячно (в течение трех-четырех месяцев) цена увеличивается более чем на 50%, а годовое значение выражается в четырех цифрах. Особенность гиперинфляции заключается в том, что она становится практически неуправляемой, привычные функциональные взаимосвязи и обычные рычаги контроля цен не работают.

В заключение можно сказать, что инфляция в настоящее время является одним из самых болезненных и опасных процессов, влияющих на финансы, денежную систему и экономику в целом.

Инфляция может сильно варьироваться по своему характеру, интенсивности и проявлению. Инфляционные процессы нельзя рассматривать как прямой результат определенной политики, политики увеличения денежной массы или регулирования дефицита производства, поскольку повышение цен является неизбежным результатом основных процессов в экономике, объективным следствием растущего дисбаланса между спросом и предложением, производством потребительских товаров и средств производства, накоплением и потреблением и т. д. Таким образом, процесс инфляции в его различных проявлениях не случайный, но довольно устойчивый.

Управление инфляцией является критической темой для денежно-кредитной и экономической политики в целом. Необходимо учитывать многогранный и многофакторный характер инфляции и принимать широкий спектр антиинфляционных мер. К ним относятся стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, усиление ответственности компаний за экономические показатели, а также определенные меры по регулированию цен и доходов.

Литература

1. Маханов, М. С. Инфляция как многофакторное явление: причины, методы регулирования и последствия / М. С. Маханов // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики в современных условиях : Сборник XIII Международной студенческой научно-практической конференции, Оренбург, 22 апреля 2021 года. – Волгоград: Общество с ограниченной ответственностью "Сфера", 2021. – С. 208-212.

2. Хачатурян, А. А. Сущность инфляции и её социально-экономические последствия / А. А. Хачатурян, В. А. Подковырин // Актуальные вопросы обеспечения обороноспособности и безопасности государства в новых экономических условиях : Материалы межвузовской научно-практической конференции, Москва, 15 апреля 2021 года / Под общей ред. чл.-корр. РАН В.А. Цветкова и д.э.н., проф. А.А. Хачатуряна.. – Москва: М.: ВУ МО РФ, ИПР РАН, 2021. – С. 363-369.

3. Павлова, Н. С. Инфляция: сущность, формы проявления и последствия / Н. С. Павлова // Аграрный сектор экономики России: опыт, проблемы и

перспективы развития : Материалы всероссийской (национальной) научной конференции, Орел, 16 июня 2021 года / Науч. редактор Е.В. Бураева, сост. Н.В. Польшакова. – Орел: Орловский государственный аграрный университет имени Н.В. Парахина, 2021. – С. 433-437.

УДК 657.3

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Черевиченко Н.В.

Научный руководитель – доц. Лангазова В.В.

Значительную часть оборотного капитала любого предприятия составляют материально-производственные запасы, объективная оценка которых влияет на достоверность учетной информации в целом.

Производственная деятельность предприятия и ее результаты во многом зависят от эффективной организации поступления и рационального, экономического использования материальных ценностей. Рыночные условия хозяйствования существенно ужесточают требования к повышению эффективности деятельности предприятий, в т.ч. и сельскохозяйственных. Функционирование предприятий сельского хозяйства сопровождается круговоротом ресурсов, значительное место в которых занимают запасы.

Без правильной организации учета и контроля за использованием товарно-материальных ценностей невозможно обеспечить контроль за остатками, поступлением и расходом запасов на складах. Таким образом, из вышесказанного следует, что данная тема весьма актуальна в условиях рыночной экономики.

Каждое предприятие пытается строить политику эффективного управления запасами, т.к. они выступают главной базой поддержки производственного процесса. Запасы играют существенную роль в формировании структуры издержек предприятий, а их стоимость оказывает значительное влияние на уровень рентабельности производства. Рациональное использование запасов несет в себе потенциал повышения эффективности производства. В свою очередь, формирование достоверной информации о наличии и движении запасов и правильное ведение бухгалтерского учета их стоимости обеспечивает достоверность денежной отчетности.

Эффективное управление запасами особенно актуально для предприятий, в которых ограничены денежные ресурсы или которые планируют расширять свое производство. Совершенствование движения запасов в управленческом учете на современном этапе состоит в сочетании таких функций, как планирование, учет, контроль и анализ. Результатом такого сочетания является система информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений, которое обслуживает управленческий учет. Управленческая

информация дает возможность руководству предприятия принимать более эффективные решения.

Цель эффективного управления запасами состоит в своевременном обеспечении необходимым количеством материальных ресурсов предприятия для изготовления планируемого объема продукции. От успешного и качественного управления запасами будет зависеть бесперебойный процесс производства и конечный результат, а именно извлечение прибыли. В случаях, когда на предприятии недостаточно количества необходимых запасов возможны перебои в производстве, во время которых будут избыточные расходы: заработная плата работникам за простои, оплата коммунальных услуг, штрафы за невыполнение условий договоров. В этом случае общепроизводственные расходы распределяются на меньшее количество производимой продукции, что приводит к повышению ее себестоимости и уменьшению уровня прибыли.

На практике существуют факты, когда для закупки необходимого количества запасов при отсутствии денежных средств предприятие берет ссуду в банке, что в свою очередь может увеличивать себестоимость готовой продукции за счет обслуживания банковского кредита. Следовательно, в данном случае возникают избыточные расходы, которых при рациональном управлении запасами можно избежать.

Существуют также и недостатки при наличии избыточных запасов на предприятии, т.е. происходит изъятие из оборота денежных средств, которые могли бы быть вовлечены в другие планы руководства по улучшению и усовершенствованию деятельности предприятия. Отсюда следует, что предприятие определенную часть своих возможных доходов напрасно тратит на обеспечение хранения товарно-материальных ценностей.

Важным моментом в организации учета запасов является стабильность структуры запасов в разных фазах их производственного цикла, внезапные изменения в их структуре означают перераспределение вложенных средств между разными типами активов, что приводит к чрезмерным перерасходам оборотного капитала на восстановление производственного цикла на предприятии, поэтому функцией управленческого учета является обеспечение систематического контроля за наличием производственных материальных ресурсов, по местам их хранения.

Таким образом, основной функцией управленческого учета является обеспечение баланса материальных ресурсов для взаимной независимости отдельных стадий производства и сбыта для обеспечения конкурентоспособности предприятия за счет снижения издержек производства. Анализируя деятельность производственных предприятий, мы видим, что не все виды запасов играют одинаковую роль в производстве. Некоторые из них важны, поэтому что без них производство невозможно, другие могут быть заменены аналогами, поэтому, понятно, что больше внимания следует сосредоточивать на уровне тех видов запасов, которые важны для производства и составляют львиную долю в стоимости сырья и стоимости продукции.

Следовательно, для эффективного управления запасами необходимо четко определить страховой запас сырья на складе, обеспечить снижение затрат, связанных с хранением; разрабатывать нормы расходования производственных запасов [1]. Поэтому необходимо последовательно, поэтапно формировать систему управления предприятия, что будет способствовать стабильности его деятельности. Также следует отметить, что управленческий учет движения запасов охватывает гораздо больше процедур, чем финансовый учет запасов, поскольку он направлен на соблюдение их оптимального уровня по стратегии управления производством, т.к. в основу управления запасами положен поиск оптимальных условий снабжения, расчет оптимального объема запасов, определение норм запасов, своевременное и регулярное проведение инвентаризаций, контроль надлежащего поступления запасов, контроль над соответствием фактического снабжения заказом, разновидности снабжения запасов на предприятие [2].

Важную роль в принятии управленческих решений играет получение объективной и достоверной информации о движении запасов на предприятии, необходимых для ведения обычной деятельности и получения доходов. Так как особое внимание следует уделять оптимальному размеру величины запасов, поскольку их доля является значительной в себестоимости изготовленной продукции, то это обстоятельство побуждает по-новому определять место и роль запасов в системе управленческого учета.

Многие ученые исследовали сущность и методику управления производственными запасами на предприятиях, анализируя их деятельность. Многим предприятиям целесообразно обратить внимание на то, что нужно дорабатывать и совершенствовать действующие формы документации по оперативному учету запасов, а именно их движению в процессе производства. Поэтому предприятиям целесообразно ввести новые формы первичной документации, обеспечивающие своевременность поступления и выбытия запасов предприятия и применение которых позволит повысить уровень учета и контроля их использования.

Реализация перечисленных мер усовершенствования учета запасов отечественными предприятиями приведет к значительному повышению результативности их финансово-экономической деятельности. Разрешение комплекса противоречивых и дискуссионных вопросов учетно-аналитического управления запасами является актуальным для предприятий и требует дальнейших исследований с целью создания предпосылок для формирования более эффективной учетно-управленческой модели.

Следовательно, удачно организованный управленческий учет запасов призван обеспечить процесс формирования прибыли на предприятии. Решить проблему налаживания эффективного управления затратами на приобретение и хранение запасов возможно только с позиции эффективного использования методов и приемов управленческого учета. Уменьшение затрат на хранение запасов является источником экономии оборотных средств и, как следствие, увеличения доходности. Также снижение себестоимости продукции позволяет

повысит ее конкурентоспособность за счет снижения цен и рассматривать вопросы по расширению производства при понижении конкурентного давления.

Литература

1. Глібка О.В., Рилєєв С.В. Удосконалення обліку і розробка системи контролю та аналізу виробничих запасів підприємства // Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – Чернівці, 2006. – №3. – С. 56.
2. Марущак Л. Управлінський облік формування та використання запасів на підприємстві [Електронний ресурс] / Леся Марущак // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2014. — Вип. 2 (11). — С. 134-141.

УДК: 32.019.51

ОСОБЕННОСТИ СЕТИ ИНТЕРНЕТ В КОНТЕКСТЕ УПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИМ СОЗНАНИЕМ

Черникова Е. С.

Научный руководитель – доц. Проценко А. В.

Сегодня из локального изобретения ученых, облегчающего им исследовательскую работу, Интернет превратился во Всемирную сеть, а процесс интернетизации оказывает глубокое и масштабное влияние на самые различные стороны жизни человечества. Зачастую воздействие содержания Всемирной паутины ориентировано на политическую систему общества, находит практическое применение в области формирования и управления массовым политическим сознанием, сказывается на политико-правовых реалиях.

Современная политика осуществляется в медиа-среде, которую начали еще в прошлом веке формировать возникшие средства массовой информации – газеты, радио, телевидение. Развитие Интернета в начале XXI века, который включает в себя все виды медиа-деятельности, не случайно претендует на более значимую роль, поскольку его информационный инструментарий глобальнее, а коммуникативный потенциал продолжает с каждым годом расширяться.

В научной среде в отношении современных интернет-коммуникаций и роли Интернета в политике не прекращаются дискуссии. Исследователи дают различную оценку влиянию сети Интернет на современный политический процесс. В частности, острые противоречия зачастую обнаруживаются среди исследователей в контексте вопроса о характере влияния Интернета на демократические институты и процессы. В исследовании проблемы влияния Интернета на политику можно выделить несколько подходов.

Первый подход объединяет исследователей, которые продолжают идеи Л. Гроссмана. Они обосновывают роль Интернета как эффективного механизма обратной связи между властью и гражданами. По замечаниям авторов, политика «онлайн» – это новое поле борьбы, связанное с использованием новых информационных и интернет-технологий. Так, Д. Моррис в своих трудах

обосновал три основных постулата о «политическом» будущем Интернета: удешевление выборов вследствие использования возможностей сети Интернет; стимулирование избирателей к участию в выборах; эволюция нашей системы управления к форме прямой демократии [1, с. 1033-1053].

Согласно точке зрения Э. Коррадо и Ч. Фейрстоуна, Интернет посредством предоставления больших возможностей по обмену информацией выступает в роли инструмента индивидуального воздействия на политику и формы коммуникации граждан с правительством «без посредников» [2, с. 47]. Суть данного подхода заключена в идее, согласно которой Интернет децентрализует доступ простых граждан к обмену информацией, стимулирует личное участие граждан в политике, способствует росту их влияния на общественную жизнь, что в конечном счёте приведёт к трансформации общества.

Внедрение интернет-коммуникаций расширяет возможности избирательных кампаний, оказывает существенное влияние на процесс принятия политико-управленческих решений. Примером может служить беспрецедентный случай применения интернет-формата для разработки Конституции Исландии в 2012 г. Для подготовки текста Основного Закона был создан Совет из 25 граждан. На протяжении всего процесса создания документа через социальные сети Facebook, Twitter и даже Youtube собирались предложения граждан (всего было получено 3600 комментариев к работе Совета и 370 поправок к Конституции). Окончательный вариант был одобрен референдумом. Опыт Исландии высоко оценивается исследователями как урок прямой демократии и широкого участия граждан в деятельности органов государственной власти [3].

Несомненно, интернет-коммуникации в политике способствуют повышению степени ответственности правительства перед обществом и позволяют гражданам оказывать большое влияние на процесс принятия решений. Таким образом, можно говорить о демократизации процедур принятия решений, а это позволяет предположить, что конечным результатом внедрения Интернета в политику станет эволюция современной представительной демократии в систему "электронной демократии" [4, с. 268].

Рассматривая преимущества сети Интернет над традиционными средствами массовой информации в контексте управления политическим сознанием, можно выделить следующие направления:

1. Возможность фокусировки информации, передаваемой целевой аудитории. В виртуальном пространстве технологии политической коммуникации обретают новые, качественно видоизмененные, возможности. С помощью Интернета появляется возможность максимально точного воздействия на каждого индивидуального субъекта целевой аудитории с прямым последующим контролем его эффективности. Субъект процесса коммуникации получает точные данные о том, кто из потенциальных адресатов получил его послание, и даже о том, в каком месте, 30-секундного рекламного

информационного ролика он утратил интерес к нему и перешел на другую интернет-страницу [5, с. 72].

2. Доступ к информации 24/7 - информация в Интернете доступна всегда и из любого местоположения.

3. Использование Интернета позволяет субъекту коммуникации с большей эффективностью достичь различных аудиторий. Для этого применяется технология, автоматически устанавливающая географическое местоположение человека, подключенного к Интернету. Этот геотаргетинг дает политтехнологам информацию, каков средний уровень дохода семьи, проживающей в данном районе, какова средняя стоимость недвижимости и платы за найм, информация о количестве школ в районе, а иногда еще и сведения о расовой и религиозной принадлежности жителей этого района. Все эти данные учитываются командой политического актора и в дальнейшем их использование влияет на положительный образ политического лидера [6, с. 91].

4. Скорость распространения информации в Сети в разы выше, чем в традиционных СМИ. Это преимущество дает субъекту возможность оперативно реагировать на появляющиеся изменения в политической конъюнктуре.

5. Гибкость в представлении информации - возможность быстро: изменять, дополнять и, если нужно удалять любое сообщение.

6. Интерактивность — Интернет предполагает диалог, а не монолог, который подразумевают традиционные СМИ. Взаимодействие, диалог и обратная связь между сотнями пользователей возможны через электронную почту, информационные табло, форумы, чаты и телеконференции.

7. Возможность прямой и косвенной агитации - в политическом маркетинге существует возможность использования новых медиа как для прямой, так и скрытой формы рекламы. Прямая чаще использует конкретные рекламные сообщения, косвенная или скрытая предпочитает оперировать информационными поводами.

8. Использование информационно-коммуникативных технологий упростило организацию процедуры волеизъявления и в разы удешевило процесс выборов, проходящий на интернет-платформах

9. Информацию в сети Интернет можно публиковать анонимно, но впоследствии цитировать как источник. Этот способ уже широко используется не только накануне различных избирательных кампаний, но и в постоянно ведущихся сегодня политиками разного уровня информационных войнах, ставших уже частью современных стратегий завоевания и удержания власти [6, с. 91].

Таким образом, можно прийти к выводу, что интернетизация человечества во многом меняет методы и инструментарий политики. На данный момент Интернет представляет собой уникальное пространство политических коммуникаций, являющееся самостоятельным и обладающим собственными особенностями, имеющими существенные отличия и преимущества от традиционных СМИ.

Литература

1. Моррис Д. Прямая демократия и Интернет / Д. Моррис // Лойола из Лос-Анджелесского юридического обзора. – 2001. – V.34, № 3. – 1500 с.
2. Выборы в киберпространстве: К новой эре в американской политике. – Вашингтон, округ Колумбия: Аспенский институт, 1996. – 187 с.
3. Друговейко В.Г. Конституция Исландии: история сражения [Электронный ресурс] // Центр научной политической мысли и идеологии (Центр Сулакшина). – Режим доступа: http://www.polisportal.ru/index.php?id=34&page_id=51.
4. Политическая коммуникативистика: теория, методология и практика / под ред. Л. Н. Тимофеевой. – М.: Российская ассоциация политической науки (РАПН); Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2012. – 285 с.
5. Березин В.М. Массовая коммуникация: сущность, каналы, действия. – М.: РИП-холдинг, 2012. – 282 с.
6. Васильев В. Общественное мнение и средства массовой информации. – Современная Россия. Т.1. – М.: Логос, 1999. – 178 с.

УДК 657.3

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И ОТРАЖЕНИЯ

Шарая К.С., Шупчинская А.А.

Научный руководитель – доц. Лангазова В.В.

В настоящее время одной из важных проблем, стоящих перед системой управления предприятием, является создание на предприятии действенной системы управления его имуществом. Поэтому одной из важнейших задач, которая должна ставиться при построении системы эффективного и рационального использования имущества субъектов хозяйствования, является формирование на предприятии достоверной информации об уровне обеспеченности и эффективности использования основных средств.

Определяющее место в такой системе принадлежит финансовой отчетности. Теории и методологии отражения информации об основных средствах в финансовой отчетности посвящены труды известных отечественных ученых: Ф.Ф. Бутынца, П.И. Гайдуцкого, В.Н. Жука, Г.Г. Кирейцева, М.Ф. Огийчука и других. Целью данной работы является рассмотрение методики отражения информации об основных средствах предприятия в финансовой отчетности. Предприятие должно раскрывать в финансовой отчетности такую информацию по каждому виду основных средств:

- базу, использованную для определения балансовой стоимости;
- используемые методы амортизации;
- период полезной эксплуатации или применяемые нормы амортизации;

- балансовую стоимость и сумму накопленной амортизации на начало и конец отчетного периода;
- согласование балансовой стоимости на начало и конец отчетного периода.

Согласование балансовой стоимости основных средств на начало и конец отчетного периода обеспечивается отражением их изменения вследствие: поступления; признания активами, удерживаемыми для продажи (или включения в ликвидационную группу, удерживаемую для продажи); приобретения в результате объединения предприятий; увеличения или уменьшения в результате переоценки; снижения стоимости вследствие уменьшения полезности и их сторнирования; амортизации; чистой курсовой разницы, которая возникла вследствие перевода финансовой отчетности из зарубежных компаний; других изменений. Такая информация обычно приводится в примечаниях к годовым финансовым отчетам.

Финансовая отчетность должна также содержать следующую информацию: наличие и суммы ограничений прав собственности, а также наличие основных средств, переданных для обеспечения обязательств; учетную политику по расходам, связанным с восстановлением основных средств; сумму незавершенного строительства; сумму сделок, связанных с приобретением основных средств. Кроме того, при существенных изменениях в учетных оценках следует раскрывать характер и влияние изменений, касающихся: сумм ликвидационной стоимости; прогнозируемых затрат на демонтаж, перемещение или восстановление объектов основных средств; сроков полезной эксплуатации; метода амортизации.

При переоценке основных средств в финансовой отчетности следует раскрывать следующую информацию: база для переоценки; дата, начиная с которой переоценка вступает в силу; был ли привлечен независимый эксперт; природа индексов, использованных для определения возобновляемой стоимости; балансовая стоимость каждого класса основных средств, которая должна быть включена в финансовую отчетность при отражении основных средств по себестоимости за вычетом износа; изменение суммы резерва переоценки в течение отчетного периода и какие-либо ограничения по распределению его сальдо между акционерами. Если для оценки основных средств применяли несколько баз оценки, то следует раскрывать балансовую стоимость по каждой базе по соответствующим категориям основных средств.

Международная практика бухгалтерского учета также поощряет раскрытие следующей информации, которая может быть уместна для пользователей финансовой отчетности:

- балансовой стоимости временно не используемых основных средств;
- балансовой стоимости основных средств, которые полностью амортизированы, но все еще находятся в процессе эксплуатации;
- балансовой стоимости основных средств, которые выведены из эксплуатации и не классифицированы как удерживаемые для продажи;

- справедливой стоимости основных средств, если она существенно отличается от их балансовой стоимости.

Мы согласны с тем, что для пользователя финансовой отчетностью такая информация очень важна, так как польза от основных средств с ограниченным правом собственности на них сомнительна или когда точно известно, и это соответствует учетной политике предприятия, что в ближайшее время предстоит осуществить значительные затраты на имеющиеся объекты основных средств, чтобы поддержать их в рабочем состоянии.

Насущным вопросом является отражение в финансовой отчетности информации о законсервированных основных средствах. Консервация - комплекс мер, направленных на длительное хранение основных производственных фондов при прекращении производственной и другой хозяйственной деятельности с возможностью в будущем возобновления их функционирования. Консервация основных средств осуществляется в том случае, когда в определенный период времени их использование в производственном процессе нецелесообразно, однако предприятие не исключает возможности их использования впоследствии в собственной хозяйственной деятельности.

Объекты основных фондов, которые временно выводятся из эксплуатации, не теряют статус основных средств (фондов) и тем более не отчуждаются предприятием, то есть не меняют собственника. Вывод из эксплуатации объекта основных средств в связи с консервацией отражается в бухгалтерском учете соответствующей записью. В Примечаниях к годовой финансовой отчетности, согласно П(С)БУ 7 «Основные средства» [1], отдельно указывается остаточная стоимость (основных средств, находящихся на консервации (форма №5). Стоимость основных средств, находящихся на консервации, вносится в строки 210 - 250 формы №5 в составе основных средств предприятия.

Начисление амортизации согласно П(С)БУ 7 прекращается на весь период консервации (что не скажешь о зарубежном учете, в котором начисления амортизации на время консервации не прерывают). Учитывая тот факт, что при консервации, обслуживании основных средств в законсервированном состоянии и их расконсервации все работы направлены на обеспечение хранения этих объектов, расходы предприятия в соответствии с п. 15 П(С)БУ 7 «Основные средства» включают в состав расходов, осуществляемых для поддержания объекта основных средств в рабочем состоянии.

Следовательно, расходы, связанные с консервацией основных средств, должны в составе прочих расходов. Для обобщения информации о таких расходах следует применять субсчет 977 «Прочие расходы обычной деятельности». Соответственно, в финансовой отчетности такие расходы будут отражены в составе расходов, возникших в процессе обычной деятельности, но не связанной с операционной деятельностью, а также в Примечаниях к годовой финансовой отчетности.

То есть при составлении финансовой отчетности расходы предприятия должны быть представлены в строгом соответствии с требованиями законодательства, чтобы владельцы предприятия и другие пользователи финансовой отчетности имели возможность оценить влияние таких расходов на финансовый результат деятельности предприятия в целом и соответственно принимали решение о целесообразности содержания таких средств.

Таким образом, информация об основных средствах достаточно важна для субъектов хозяйствования. Одним из информационных ресурсов является финансовая отчетность. Для того, чтобы сформулировать правдивую финансовую информацию об основных средствах, следует достаточно подробно раскрывать описательную информацию о таких необоротных активах в примечаниях к финансовой отчетности. Именно нарушение этого требования предприятиями приводит к ограниченности информации для пользователей финансовой отчетности. Пользователи финансовой отчетности должны получать полную информацию как об основных средствах, используемых в определенный момент времени предприятием, так и о их консервации. Подробное описание учета объектов основных средств производится для того, чтобы правильно определить порядок организации учета затрат, напрямую связанных с консервацией.

Литература

1. П(С)БУ 7 «Основные средства», утв. приказом Министерства финансов Украины от 27.04.2000г. № 92.

УДК 338.26

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АПК

Шевченко А.Ю., Павлишина Е.А.

Научный руководитель – доц. Курипченко Е.В.

Возникновение термина «стратегическое управление» стало началом развития науки управления. Но оно сформировалось не сразу. Для этого ему пришлось пройти четыре этапа:

- управление, осуществляемое после окончания действия;
- управление на основании экстраполяции;
- управление с помощью предвидения;
- управление на основе гибких решений [1].

В современных условиях значение стратегического управления все возрастает и возрастает, то есть оно не перестает быть актуальным.

По мере того, как менялись условия внешней среды, стратегическое управление сформировало для себя несколько методов организации деятельности предприятий. Так управление подстраивалось под изменения

внешней среды: чем жестче и труднее становилась внешняя среда, тем больше усложнялись системы.

Необходимо дать определение понятию «стратегическое управление». Стратегическое управление – это деятельность по управлению предприятием, осуществляющая весь комплекс работ по стратегическому анализу, развитию, исполнению и контролю стратегии предприятия.

Стратегическое управление направлено на то, чтобы расширить границы прогнозирования будущего, увеличить горизонты и тем самым дать возможность фирме своевременно подготовиться к сложной ситуации.

Стратегическое управление для организации должно стоять на одном из первых мест, так как пренебрегать им означает подвергать риску существование предприятия. На практике давно доказано, что те организации, которые осуществляют стратегическое управление, ведут более успешную деятельность и получают прибыль значительно выше своих конкурентов. Для хорошего результата нужна грамотно выбранная стратегия: тот, кто правильно выберет стратегию, тот быстрее достигнет успеха.

С чего же стоит начать процесс стратегического управления? В первую очередь необходимо определиться с деятельностью предприятия, учитывая при этом внутренние и внешние потребности на продукцию, которую организация предполагает производить. Затем назначить миссию, поставить цели и определиться с задачами.

Стратегическое управление АПК имеет свои особенности. В сельском хозяйстве прибыль ниже, чем в других отраслях, она имеет высокую капиталоемкость, длительный период оборота капитала и т.д. [2]. Поэтому в сельском хозяйстве приток инвестиций будет значительно меньше, чем в других отраслях.

Установлено, что первостепенными целями сельскохозяйственных организаций при стратегическом управлении являются:

- упрочение позиций на рынке агропромышленного комплекса, изучение новых рынков;
- улучшение финансово-экономического положения (увеличение объемов производства, экономия, регулирование финансовых отчетов);
- гарантия полной надежности в производственно-хозяйственной деятельности с помощью разработки ресурсных резервов, системы страхования рисков и резервных фондов.

Стратегическое управление в сельскохозяйственных организациях – это обязательное требование их эффективного развития. У них есть как недостатки, так и преимущества, которые оказывают влияние на выбранную стратегию [3].

Особенность сельского хозяйства в том, что здесь присутствуют факторы, влияющие на стратегическое управление в сельскохозяйственных организациях, но при этом отсутствующие в других отраслях. Это, например, природно-климатические факторы, территориальная закреплённость, сезонность, диспаритет цен и т.д.

Выявлено, что стратегическое управление имеет сложный характер и большое количество факторов, которые тоже нужно учитывать. Он также позволяет выявить проблемы, которые стоят перед предприятием и найти решение этих проблем. Следовательно, чтобы разработать грамотную эффективную стратегию, нужно, чтобы все вышеперечисленные аспекты сформировались в систему [4].

Литература

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф // Стратегическое управление. – М.: Экономика, 2015.
2. Виханский, О. С. Стратегическое управление: 2-е изд., перераб. и доп. / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2016. – 296 с.
3. Королева, Ю. Б. Управление в АПК: учебник для вузов / Ю.Б. Королева. – М.: КолосС, 2011. – 376 с.
4. Водяников, В. Т. Организация и управление производством на сельскохозяйственных предприятиях: учебник для вузов / В.Т. Водяников, Н.Е. Зимин, А.И. Лысюк. – М.: КолосС, СтГАУ Агрис, 2016. – 506 с.
5. Мухаметгалиев, Ф. Н. Стратегические задачи развития сельского хозяйства Республики Татарстан / Ф.Н. Мухаметгалиев, Д.И. Файзрахманов, Л.Ф. Ситдикова // Вестник Казанского ГАУ – 2015. - №1 . – С45-50.

УДК 657.6

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Шляпцева В.Н.

Научный руководитель – доц. Степанова Ю.Л.

В настоящее время одним из основных источников инвестирования воспроизводства и обновления основных фондов отечественных организаций и предприятий являются собственные средства. Остальная часть инвестиций может покрываться за счет заемных средств других организаций, республиканского и местных бюджетов и прочих источников. В таких условиях особую актуальность приобретает проблема эффективного использования имеющихся основных производственных фондов субъектов хозяйствования, разработка путей повышения эффективного использования основных фондов. Для того чтобы определить эффективность использования основных средств отечественными субъектами хозяйствования целесообразно проводить аудит эффективности использования основных средств.

Аудит эффективности использования основных средств выступает составляющей управленческого учета и позволяет определить, насколько продуктивно используется оборудование и какова степень обеспеченности производства техникой и оборудованием

Задачи аудита эффективности использования основных средств можно представить следующим образом [1]:

- определение обеспеченности предприятия и его структурных подразделений основными средствами;
- сравнительный анализ уровней использования основных средств различными структурными подразделениями, выпускающими одноименную продукцию или оказывающими одноименные виды услуг;
- анализ и оценка эффективности использования производственных мощностей оборудования или предприятия в целом;
- оценка влияния использования объектов основных средств на увеличение объема производства, работ, услуг

При анализе эффективности необходимо выявить [3]: целесообразность доходного использования основных средств; пропорциональность основных средств; реальную загруженность основных средств; возможность роста объема производства без дополнительных инвестиций; объективную необходимость и объекты приложения инвестиций.

Эффективность использования основных средств характеризуется соотношением темпа роста выпуска продукции и темпов роста стоимости основных средств, а также показателями фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и рентабельности основных фондов [2].

В ходе аудита сохранности, учета и использования основных средств независимый аудитор проверяет [1]:

- наличие эффективного контроля за наличием и сохранностью основных средств;
- правильность отнесения предметов к инвентарным объектам основных средств, их группировки по классификации, принадлежности и характеру участия в производственном процессе;
- правильность оценки основных средств в учете;
- правильность оформления и отражения в учете операций по поступлению и выбытию основных средств;
- правильность начисления и отражения в учете амортизации и ремонта основных средств;
- правильность и эффективность использования основных средств;
- правильность отражения данных о наличии и движении основных средств в бухгалтерском учете и отчетности.

С учетом поставленных задач аудитор проверяет [1]:

- меры по обеспечению сохранности основных средств на хозяйствующем субъекте; наличие приказа руководителя предприятия о материально ответственных лицах, отвечающих за сохранность инвентарных объектов основных средств; наличие письменных договоров о полной индивидуальной материальной ответственности в соответствии с требованиями;
- соответствие должностей материально ответственных лиц Перечню должностей и работ, замещаемых и выполняемых работниками, с которыми

предприятием могут заключаться письменные договоры о полной индивидуальной материальной ответственности;

– условия, созданные материально ответственными лицам, для обеспечения сохранности материальных ценностей. Наличие специальных помещений для хранения, например нескораемых шкафов, сейфов и т.п.;

– наличие пожарно-охранной сигнализации в соответствующих помещениях;

– организацию и порядок вывоза материальных ценностей с территории предприятия;

– наличие приказа руководителя о постоянно действующей комиссии для проведения проверки сохранности материальных ценностей;

– наличие актов инвентаризации и выборочных проверок сохранности основных средств. В случае выявления фактов хищений, безответственности и халатности в ходе проводимых инвентаризаций и выборочных проверок – наличие мер воздействия к виновным.

На основании результатов аудита эффективности использования основных средств можно предложить следующие пути повышения эффективности использования основных средств [3]:

1) освобождение организации от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдача их в аренду;

2) своевременное и качественное проведение планово-предупредительных и капитальных ремонтов;

3) приобретение высококачественных основных средств;

4) повышение уровня квалификации обслуживающего персонала;

5) своевременное обновление, особенно активной части, основных средств с целью недопущения чрезмерного морального и физического износа;

6) повышение коэффициента сменности работы организации, если в этом имеется экономическая целесообразность;

7) улучшение качества подготовки сырья и материалов к процессу производства;

8) повышение уровня механизации и автоматизации производства;

9) повышение уровня концентрации, специализации и комбинирования производства;

10) внедрение новой техники и прогрессивной технологии – малоотходной, безотходной, энерго- и топливосберегающей;

11) совершенствование организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Таким образом, комплекс мероприятий по улучшению эффективности использования основных средств, который разрабатывается на основе результатов аудита эффективности использования основных средств, должен предусмотреть и обеспечить рост объемов производства продукции, которая будет использоваться за счет эффективного внутрихозяйственного резерва,

полного использования машин и оборудования, сокращения сроков освоения вновь вводимых в действие мощностей.

Литература

1. Голенко, А. А., Методика проведения аудита основных средств в коммерческих организациях / А.А. Голенко, И.А. Кислая // SCIENCES OF EUROPE. – 2017. – № 12. – С. 25-31.
2. Романькова, Т. В. Методика эффективности использования основных средств предприятия / Т.В. Романькова, Н.Н. Бородкина // Вестник Белорусско-Российского университета. –2013. –№3. – С. 140-145.
3. Харламов, А. А. Анализ эффективности использования основных производственных фондов // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2014. – №2(8). – С. 31- 38.

УДК 338.22.021.2

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В СИСТЕМЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Юркина Т.О.

Научный руководитель – доц. Волошинова Н.А.

В тенденции развития современных государств и правительственных аппаратов разных стран – цифровизация во всех направлениях деятельности государственных структур занимает уверенное место. Многие государства делают акцент на переход от традиционного к цифровому формату государственного управления, поскольку в его основе лежит повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг. Основные страны, которые начали внедрять повсеместно информационные технологии (далее – ИТ) в государственном секторе – европейские страны, Великобритания, США, Сингапур, Австралия, Республика Корея, ОАЭ, Россия [3]. В ряде случаев государства не были готовы к такого рода изменениям с точки зрения готовности и желаний граждан, поскольку характеризовались сложностью восприятия, не были учтены навыки среднестатистического пользователя.

Компетентностный подход стал основой формирования информационной поддержки управления кадрами государственной службы во многих развитых странах мира. Для того, чтобы грамотно и качественно управлять человеческим капиталом в государственных учреждениях, требуется построение единой модели компетенций, как инструмента оценки потенциала персонала, чтобы обеспечить возможность своевременно планировать и создавать условия для его развития. Тогда можно быть уверенным, что кадры способны в будущем решать новые задачи [2].

Умение расставлять приоритеты при выполнении служебных задач государственной службы зависит именно от того, насколько компетентны сотрудники. Служба управления человеческими ресурсами должна организовать процесс работы государственных служащих таким образом, чтобы было практически полное соответствие между их компетенциями и должностными требованиями, что позволит обеспечить «правильного человека, на правильной работе в нужное время», мотивированного на результат и развитие. Таким образом, в настоящее время существует потребность в кардинальном изменении процесса управления кадровым потенциалом в государственной службе и применении зарубежного опыта при выполнении работ.

В системе оценки государственных служащих компетентностный подход практически не реализован, но сформулированы квалификационные требования к должностям государственной гражданской службы (опыт, умения, навыки). Квалификационные требования к должностям (обязанности и функции) прописаны как для определенных групп профессиональных должностей, так и для конкретной должности. Согласно нормативно-правовым актам госслужащие обязаны проходить повышение квалификации для приобретения новых компетенций, для получения новых навыков и знаний, улучшения качества работы; программы повышения квалификации должны быть разработаны руководством данной организации с учетом потребностей каждого сотрудника: необходим индивидуальный подход при направлении сотрудника на такую программу [4,5]. К сожалению, результаты опроса показали, что примерно 20 % респондентов не проходили программу повышения квалификации, 28 % отметили, что прохождение программы не повлияла на качество работы, а 46 % опрошенных отметили, что повлияла, но незначительно. Это означает, что управление кадровым потенциалом государственной гражданской службы осуществляется на достаточно низком уровне и также требует кардинальных изменений.

В качестве решения проблемы могут быть рассмотрены следующие современные методы организации работы управления кадрами. Одним из них в современных организациях развитых государств является применение инструментов актуального оценивания потенциала сотрудников, поскольку это позволяет своевременно составлять планы и создавать условия для карьерного развития персонала. Кадровые информационные системы в государственной службе обязательно должны отслеживать опыт и эффективность наставничества. Укрепление системы профессиональной ориентации проводится наряду с новой стратегией обучения и повышения квалификации в целях повышения квалификации персонала; мотивация на саморазвитие, непрерывность обучения, повышение квалификации и рост (принцип «никогда не прекращайте учиться»). Сотрудникам необходимо предоставлять возможность постоянного повышения уровня знаний и навыков, возможность прохождения курсов повышения квалификации, которые помогут им повысить свою компетентность для эффективного достижения своих целей.

Определены особенности применения онтологического подхода к решению задач формирования компетентностно-квалификационной модели оценки соответствия характеристик, профессиональных качеств государственного служащего требованиям должности и профессиональному стандарту. Разработан подход к управлению компетенциями госслужащих на основе онтологической модели компетенций гражданских государственных служащих для эффективного процесса отбора претендентов на должность и формирования кадрового резерва в иерархической системе управления государственной службы.

На сегодняшний день мы можем заметить, что в мире существует тенденция мотивации продолжительного обучения сотрудников разными путями: диверсификация направлений обучения, охватывающая вопросы обучения на рабочем месте, обмена опытом и знаниями с коллегами, применения методов управления знаниями в организации, организации новых учебных курсов с привлечением внешних и внутренних преподавателей, применение методов дистанционного обучения и онлайн-курсов на разных площадках топовых вузов, разработка и внедрение программ личного развития и индивидуального коучинга, принцип обеспечения позитивного жизненного опыта сотрудников, мотивация сотрудников на самообучение и саморазвитие.

Литература

1. Зоткин, А. О., Натейкина Ю. О. Компетентностный подход в управлении персоналом \ А.О. Зоткин//Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 1 (32). Часть 2. С. 85–86. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://research-journal.org/economical/kompetentnostnyj-podxod-v-upravlenii-personalom/> (дата обращения: 4.11.2021.).
2. Долганова, О. И., Мирзоян, М. В. Многокритериальная оценка готовности вуза к цифровой трансформации//Креативная экономика. 2019. Том 13. № 4. : 10.18334/ce.13.4.40560 (дата обращения: 3.11.2021).
3. Ризванов, Д. А., Сенькина, Г. В. Онтологический подход к поддержке принятия решений по управлению компетенциями организации/ Д.А. Ризванов //Вестник РГРТУ. 2009. № 4 (вып. 30). С. 79–84.
4. Официальный сайт Главы Луганской Народной Республики [Электронный ресурс] <https://glava-lnr.info> (Дата обращения: 04.11.2021)
5. Официальный сайт Совета Министров Луганской Народной Республики [Электронный ресурс] <https://sovminlnr.ru> (Дата обращения: 04.11.2021)

ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Юрченко Е.С.

Научный руководитель – доц. Степанова Ю.Л.

В условиях развития корпораций и акционирования предприятий внутренний аудит становится одним из основных инструментов повышения эффективности управления предприятиями различных организационно-правовых форм собственности. Система проведения внутреннего аудита представляет собой взаимосвязанный процесс, результатом работы которого является разработка мероприятий по повышению эффективности бизнеса. Заказчиком и потребителем результатов работы данной системы является собственник и высшее управление предприятия.

Целью внутреннего аудита является составление экспертной оценки о реальном состоянии дел в организации за определенный промежуток времени, системный анализ всех звеньев управления и производства, направленные на сохранение, а также увеличение стоимости организации, путем предоставления аудиторских услуг, консультаций, профессионального мнения. При этом необходимо анализировать рациональность функционирования как системы в целом, так и каждого элемента, уровень взаимосвязи между ними, выявляются слабые места в работе организации и даются рекомендации по устранению имеющихся недостатков

Предметом внутреннего аудита является информация о хозяйственной деятельности, которая рассматривается с точки зрения законности, достоверности, целесообразности и эффективности и является существенной при принятии управленческих решений [5]

Достижению целей внутреннего аудита отечественных предприятий, а также предприятий Российской Федерации мешают следующие проблемы:

1) отсутствие нормативного регулирования внутреннего аудита законодательством ЛНР и пробелы в нормативном регулировании согласно российского законодательства. Однако в качестве исключения можно привести отдельные положения российского законодательства, которыми руководствуются финансово-кредитные организации;

2) непонимание собственниками и руководителями хозяйствующих субъектов значимости внутреннего аудита, его целей и задач, решаемых субъектами внутреннего аудита;

3) восприятие внутреннего аудита как продолжения или дополнения внешнего аудита;

4) конвергенция (процесс сближения, схождения) внутреннего аудита и консалтинга и др. [4].

На сегодняшний день действительно отсутствуют нормы, обязывающие организации проводить внутренний аудит, и регулирующие порядок

осуществления соответствующих процедур. Процедуру регламентирует каждая компания на свое усмотрение локальными актами.

Единственное упоминание об обязанности проведения внутреннего аудита закреплено в ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ. В статье 19 говорится, что «экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни». Ответственности за неосуществление требований статьи 19 Закона о бухучете не предусмотрено.

В Луганской Народной Республики на законодательном уровне не разработаны положения по регулированию внутреннего аудита отечественных предприятий, в связи с этим рассмотрим положения Российской Федерации, которые затрагивают нормативное регулирование деятельности службы внутреннего аудита организаций:

1) ФЗ № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008г., который регулирует отношения, возникающие при осуществлении аудита, и определяет основные требования к аудиторам в процессе осуществления аудиторских услуг [1];

2) ФЗ № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001г. [2]. В соответствии с этим ФЗ определяется механизм государственного контроля за проведением операций с денежными средствами или иным имуществом в целях предупреждения, выявления и пресечения деяний, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, финансированием терроризма.

3) Рекомендации Минфина РФ №ПЗ-11/2013 по организации контроля, предусмотренного ст. 19 закона № 402-ФЗ [3]. Данный документ содержит рекомендации Минфина РФ об организации и осуществлении внутреннего контроля в организации.

4) Локальные акты предприятия о внутреннем аудите. Деятельность службы внутреннего аудита должна регулироваться внутренними регламентами, определяющими полномочия, ответственность, права и обязанности внутренних аудиторов: стандарты деятельности организации; положение о службе внутреннего аудита, о комитете по аудиту совета директоров; порядок проведения плана проверок службой внутреннего аудита; регламент взаимодействия службы внутреннего аудита с другими службами и структурными подразделениями организации; положения, приказы и прочие регламентирующие документы, определяющие порядок подготовки управленческой и финансовой отчетности; должностные инструкции на сотрудников службы внутреннего аудита; внутрифирменные стандарты внутреннего аудита, с указанием методик, целей и задач различных видов проверок; и т.д. Все перечисленные выше документы внутренних аудиторов утверждаются на заседании совета директоров либо руководителем организации.

Все регламенты и положения подлежат актуализации по мере внесения изменений в нормативные правовые акты, изменения деятельности организации, совершенствования системы внутреннего контроля, приобретения опыта работы, с ответственностью за своевременную актуализацию на руководителя службы внутреннего аудита.

Таким образом, можно сделать вывод, что на данный момент в ЛНР стоит проблема разработки нормативно-правового регулирования аудиторской деятельности, в т. ч. внутреннего аудита. В Российской Федерации также наблюдаются пробелы в нормативно-правовом регулировании внутреннего аудита. Рекомендуется разработка не разрозненных положений и упоминаний в законодательстве о внутреннем аудите, а разработка единого отдельного нормативно-правового документа, регламентирующего проведение внутреннего аудита предприятий и организаций.

Литература

1. Федеральный закон РФ "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 09.03.2021)
2. Федеральный закон РФ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" от 07.08.2001 N 115-ФЗ (ред. от 30.12.2020)
3. Рекомендации Минфина РФ №ПЗ-11/2013 по организации контроля, предусмотренного ст. 19 закона № 402-ФЗ.
4. Кеворкова, Ж. А. Внутренний аудит: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», для магистерских программ «Внутренний контроль и аудит», «Экономическая безопасность» / под ред. Ж.А. Кеворковой. — М.: Ю НИТИ-ДАНА, 2015. — 319 с.
5. Крышкин, О. В. Настольная книга по внутреннему аудиту. Риски и бизнес-процессы. — М: Альпина Паблицер. 2020. — 478 с.